



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – ENFASIS EN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**Tema:**

**“ANÁLISIS DEL MERCADO DE LLANTAS EN HUAQUILLAS – ECUADOR  
2015 – 2016”**

**EXAMEN COMPLEXIVO**

**Previo a la obtención del título de:**

**Ingeniero en Administración de empresas con Énfasis en Negocios Internacionales**

**Autor:**

**JAIME ANDRÉS GIRON ROBLES**

**Tutor:**

**Mgs. Karina Bravo García**

**Guayaquil - 2016**

## CONTENIDO

<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>4</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>5</b>
<b>INTRODUCCION</b> .....	<b>6</b>
OBJETIVO GENERAL.....	7
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	7
JUSTIFICACIÓN:.....	8
<b>MARCO TEORICO</b> .....	<b>8</b>
MERCADO.....	8
TEORIAS DEL COMERCIO EXTERIOR.....	9
EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES.....	11
TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR Y BARRERAS ARANCELARIAS.....	12
<b>DESARROLLO</b> .....	<b>14</b>
METODOLOGIA.....	14
EXPORTACIONES DE LLANTAS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.....	16
IMPORTACIONES DE LLANTAS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.....	17
<b>IMPORTACIONES DE ECUADOR DESDE EL MUNDO</b> .....	<b>19</b>
GRAFICO IMPORTACIONES DE ECUADOR DESDE EL MUNDO.....	21
<b>EXPORTACIONES DE ECUADOR HACIA EL MUNDO</b> .....	<b>21</b>
GRAFICO DE EXPORTACIONES DE ECUADOR HACIA EL MUNDO.....	23
ANALISIS DE RESULTADOS.....	25
<b>ENTREVISTA</b> .....	<b>39</b>
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>42</b>
RESULTADO DE LAS ENCUESTAS.....	42
CONCLUSIÓN DE LA ENTREVISTA.....	43
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	<b>44</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>45</b>
<b>ANEXO 1</b> .....	<b>48</b>
PREGUNTAS ENCUESTAS.....	48

## TABLA DE ILUSTRACIONES

EXPORTACION NANDINAS ECUADOR.....	16
IMPORTACION NANDINAS ECUADOR.....	17
IMPORTACIONES ECUADOR TRADEMAP.....	19
GRAFICO IMPORTACIONES.....	21
EXPORTACIONES ECUADOR TRADEMAP.....	22
GRAFICO EXPORTACION ECUADOR.....	23
GRAFICO P1.....	25
GRAFICO P2.....	26
GRAFICO P3.....	27
GRAFICO P4.....	28
GRAFICO P5.....	29
GRAFICO P6.....	30
GRAFICO P7.....	31
GRAFICO P8.....	32
GRAFICO P9.....	33
GRAFICO P10.....	34
GRAFICO P11.....	36
GRAFICO P12.....	37
GRAFICO P13.....	38

## **AGRADECIMIENTO.**

En este corto espacio de líneas quiero expresar mi más sentido de admiración y gratitud a mi familia por haberme apoyado en todo momento. A mi madre Pamela Robles Mancheno, quien sin ella no hubiese podido alcanzar tantos logros a lo largo de mi vida, a mi hermano Leonardo Girón Robles, al que me apoya y me da siempre el incentivo de seguir adelante, a mi abuelita y novia quienes me dan el aliento para que no decline mis fuerzas ante mis proyectos. Y al resto de personas que conforma mi concepto de familia, porque me apoyaron económica y espiritualmente para seguir en esta dura carrera que aspiro alcanzar el presente día.

## **RESUMEN**

Este caso está basado en una investigación exploratoria acerca del análisis del impacto que ha tenido el exceso de impuestos y aranceles al mercado de llantas en la frontera sur (Huaquillas – Aguas Verdes). Donde se constató que el efecto provocado por el incremento de los tributos a las importaciones fue de gran magnitud, el cual produjo un gran caos en el comercio y en las plazas de trabajo, donde muchas personas dedicadas a este negocio, al presente día se ven perjudicados por las bajas ventas, despidos masivos y cierre de locales; por otra parte, muchos comerciantes toman diferentes medidas para afrontar esta situación en la localidad ecuatoriana y su economía. Se presentan en este trabajo las herramientas usadas en esta investigación para dar una posible solución.

## INTRODUCCION

El comercio internacional ha tenido una notable importancia a lo largo del tiempo en el desarrollo de los países, y actualmente se han creado grandes cantidades de bloques comerciales regionales y continentales, que se van convirtiendo en un mercado sin barreras fronterizas y arancelarias. (ESPOL, 1997)

El Ecuador, forma parte de tratados comerciales internacionales, en la mayoría regionales, sin embargo, en los últimos 10 años, el Ecuador ha optado por proteger su industria nacional, aumentando los tributos a las importaciones con medidas sustitutivas como barreras arancelarias y no arancelarias junto con salvaguardias para productos específicos, debido a los cambios económicos radicales que vienen de años atrás, empezando con el cambio de la moneda nacional a principios de siglo que dio un gran impacto a la economía causado por la dolarización.

Según informes y estadísticas publicados en los medios impresos “El Universo” y “El Comercio” (2015), cuando el Ecuador mantenía su moneda local (Sucre), Huaquillas ciudad ecuatoriana, fue la más favorecida en cuanto a las grandes masas poblacionales peruanas que atravesaban el puente de aguas verdes para comprar y abastecerse de diversos productos ecuatorianos, entre los más adquiridos fueron las llantas que muchas pasaban hacia Perú de forma ilegal y de contrabando hasta que se firmaron los acuerdos internacionales para un libre comercio para algunos países sudamericanos fronterizos.

Según el diario El Telégrafo (2011), en el periodo de mandato del entonces presidente Jamil Mahuad, el 9 de enero del año 2,000 se produjo un cambio radical de la moneda, despojando al sucre para implementar el dólar como moneda sustitutiva, debido a que la moneda nacional carecía de credibilidad y estabilidad como sistema financiero del país. Desde ese instante los comercios fronterizos se vieron afectados en cuanto a la caída de las ventas producido por la devaluación de las monedas de los países fronterizos siendo el mercado de las llantas uno de los productos más afectados desde entonces.

Pero este cambio no solo fue relevante, más tarde a mediados del 2015, el gobierno ecuatoriano dio un incremento a los impuestos a la importación de productos junto con medidas de salvaguardias, siendo las llantas con el 45% en su precio muy aparte del alza en aranceles que ese mismo año dio un bloqueo más en las ventas del sector llantero. Por lo que en este trabajo se busca conocer la situación actual en el mercado de llantas en la zona fronteriza de Huaquillas, específicamente desde el 2015 a la actualidad.

### ***OBJETIVO GENERAL.***

Identificar la situación del mercado de llantas en Huaquillas a partir del incremento de aranceles, impuestos y salvaguardas 2015 – 2016.

### ***OBJETIVOS ESPECÍFICOS:***

- Conceptualizar la teoría correspondiente al comercio internacional y al mercado de estudio.
- Identificar el impacto que ha generado en la frontera sur, las medidas de protección a las importaciones en este sector.
- Proponer posibles soluciones a partir del análisis de los resultados de la presente investigación

## **JUSTIFICACIÓN:**

Es necesaria esta investigación para conocer el comportamiento que ha tenido el comercio de llantas en la frontera sur a partir del incremento de impuestos, salvaguardas y barreras arancelarias y no arancelarias; de como se ha manifestado en la economía local del mercado de las llantas, las cuales se han identificado en los medios como un comercio muy afectado.

La investigación busca aportar conocimientos a las comunidades pertinentes para que, de manera positiva se busque una posible solución para los comerciantes que se dedican explícitamente a este mercado, personas que son autodependientes de la importación de llantas para su subsistencia y la de sus familias que se están viendo afectados de manera directa e indirectamente.

## **MARCO TEORICO**

### **MERCADO**

El mercado es un conjunto de transacciones entre partes quienes las componen ya sea de un productor a otro productor, terceros o intermediarios hasta el consumidor final. Este mismo integra elementos esenciales como el precio, el mercado, la oferta y la demanda de bienes, servicios, capital y personas; que pueden representarse por su nivel de mercado: local, regional, nacional y mundial. (Villahermosa, 2016)

Según Villahermosa, el mercado lo identificamos en cuatro subconceptos: Local, mercado que está situado dentro de un sector limitado de la ciudad; Regional, es un mercado más conocido en donde abarca gran parte de la localidad en sí; Nacional, el mercado se divide y extiende a lo largo y ancho del país, produciendo más reconocimiento a nivel sectorial nacional conocido como mercado interno de un país; Mundial, transacciones económicas que se hacen entre dos o más países

para beneficiarse entre sí, estos pueden ser diferenciados por bloques económicos organizados que se integran como lo pueden hacer independientemente.

Entre otros autores que estudian la dinámica de la economía de los mercados se encuentra que muchos han analizado las teorías de la ventaja absoluta y La ventaja comparativa. Dichas teorías desarrolladas por Adam Smith y David Ricardo, respectivamente, han constituido la base de muchos conceptos hasta el día de hoy.

### ***TEORIAS DEL COMERCIO EXTERIOR***

La ventaja absoluta, Adam Smith, en 1776, publicó La riqueza de las naciones sosteniendo que la riqueza procede del trabajo de la nación; por otro lado postula que el libre comercio de bienes entre los países hace que entre ellos se ejerzan competencias, a los cuales llevaría a que cada país se deba especializar en sus productos característicos de mayor provecho y eficiencia, abaratando el costo de

Producción y mano de obra para incentivar la demanda hacia los productos de su país quien saca ventaja sobre otros competidores.

*“La riqueza de una nación no se mide por la cantidad de oro acumulado, sino por la magnitud de su capacidad productiva en períodos y condiciones determinadas”.* Palabras del creador de la teoría, el economista y filósofo escocés Adam Smith.

La principal idea que el economista y filósofo quería dar a entender era, que en el comercio entre dos países, uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de algunos bienes que entre ellos se intercambien, no obstante este mismo país puede producir la misma o más cantidad, del bien requerido pero con menos cantidad de trabajo que otros países emplean. (Veletanga, 2012)

Sin embargo, según el economista inglés David Ricardo promueve su teoría de la existencia de la ventaja Comparativa, donde categoriza que la teoría de Smith era de un caso especial de un principio más general de la ventaja comparativa. Este indicaba que el valor relativo del mercado interno de un país, no es el mismo que

el valor que se manejaba en los bienes que se prestaban para intercambio con países externos, según su teoría del valor. Sin embargo, Ricardo presenta e indica que hay 3 simplificadores para saber hacia dónde se proyecta el mercado y cuál es la ventaja comparativa, en cuanto al costo laboral y de las relaciones de intercambio entre países.

- Inmovilidad relativa de factores.
- Estática “Y”.
- Estructura del mercado.

***“...El principal problema de la economía política es determinar las leyes que regulan la distribución...”***. (PUCE, 2016)

Partiendo de las teorías y conceptos acerca del comercio; Heckscher y Ohlin elaboraron un modelo matemático el cual propone la estabilidad y equilibrio general del comercio internacional, donde ponen en manifiesto las causas comparativas de los países; variación de la ventaja comparativa en el tiempo; la influencia del comercio por tamaño de las industrias de cada economía; cómo influye el comercio en las retribuciones de los factores de producción; beneficiados por el comercio internacional dentro de la economía de un país.

Esta teoría nos trae un modelo matemático en el que nos explica claramente por qué se produce la preferencia del comercio entre los países y desde un punto de vista, parte de las premisas de David Ricardo sobre la ventaja comparativa, se suscita que cada país posee ciertos factores similares a los demás para la producción de mercaderías con la única diferencia es por el precio o costo que le representa a cada país fabricar el producto, claramente se puede evidenciar que al menor costo de producción sin afectar la calidad de los mismos, éste tendrá una mayor influencia en los mercados internacionales dejando en desventaja al país con mayor costo productivo, por ende juega mucho los factores de capital y trabajo en un comercio internacional donde cada gobierno económico decide que se

exporta y que es preferible importar según corresponda y beneficie su economía. (Bergstrand, 1990)

El modelo de Heckscher-Ohlin fue un teorema en que Paul Samuelson y Stolper ofrecieron muchos aportes, pero fue Wassily Leontief quien desprestigió el modelo que parecía tan confiable, crítico y con mucha afluencia en los estudios del comercio, cuando éste lo puso en práctica convirtiéndose enseguida en el inicio de la paradoja de Leontief, (1906 - 1999) quien descifra que si se postula a la mano de obra no como una mercancía homogénea sino por categorías, los países de mayor industria disponen de una oferta más significativa de mano de obra especializada, educada o de fuerza de trabajo cualificada, donde se expone una elevada cantidad de capital invertida.

En 1953, Leontief puso en práctica el teorema de Heckscher-Ohlin basándose en el caso de Estados Unidos frente a otros países, donde se refleja que el teorema se basa prácticamente en la misma ventaja comparativa de Ricardo, sin tener en cuenta que el cambio en los mercados es variable y constante según sea las tendencias del mercado y la fluidez con la que los mismos hacen sus convenios.

Wassily, en sus estudios del teorema HO como EE.UU. de modelo, se dio cuenta que la inversión de capital no significa que debe ser igual a la inversión de trabajo, pues Estados Unidos, dio como muestra que sus resultados contenían menos capital y más trabajo con los datos internos de producción de 1947 y exponiéndolos en 1953. (Economía y Empresas, 2013)

### ***EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES***

La base teórica del modelo de sustitución de importaciones fue impulsado por la CEPAL, después de la segunda guerra mundial, la cual tiene por objeto incrementar las industrias nacionales en cada país, el modelo comprende el estudio de las importaciones que cada nación realiza en ciertos periodos de tiempo promoviendo a que se creen nuevas industrias que complementen el comercio de países dependientes de las importaciones, el modelo incorpora la creación de las barreras arancelarias y no arancelarias; para incentivar a que los países produzcan, en sus propios territorios, los productos dependientes de

importación, con la demanda interna suficiente para que este sea autosuficiente a nivel de un mercado internacional. (CEPAL, 1980)

Las barreras arancelarias fueron creadas estratégicamente para incentivar los mercados e industrias nacionales incrementando los valores a los productos extranjeros con un pago extra al ingreso de un país, a partir de los años 80' (los porcentajes oscilaban entre un 10% y un 15% adicional al valor de la mercadería).

Por otro lado, las barreras no arancelarias surgían de una protección a la industria nacional local, en cuanto a la restricción de ciertos productos extranjeros fijados como prohibidos; y otros, claro, con un valor agrado del 0% en aranceles en áreas de desarrollo socioeconómico asignadas con prioridad entre naciones para la sociedad y desarrollo mutuo. (Benitez, 2014)

### ***TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR Y BARRERAS ARANCELARIAS.***

Los tributos al comercio exterior son valores agregados que se le aplican a ciertos productos en cada zona fronteriza aduanera que estipula en su ley cada país, así como ciertos países protegen sus industrias locales implementando las barreras arancelarias como salvaguardias, antidumping y en ocasiones extremas usan las barreras no arancelarias, las que indican que a productos puntualizados no se los permite en el país. (PROECUADOR, 2014)

Como tributos al comercio exterior encontramos los derechos arancelarios como el Ad-valorem, el que es un impuesto a un bien mueble o inmueble según sus características, así también son los impuestos a productos específicos, sea por su peso, tamaño o cantidades; no obstante hay productos o mercaderías quienes cumplen todas las características anteriores a las que se las considera como un arancel de tipo mixto. (Takatsuka, 2014)

Por otra parte, cada país tiene sus impuestos de tipo nacional según sus leyes y postulaciones de mercaderías con restricción, marcados en el libro aduanero que cada país maneja a nivel nacional por cualquier línea fronteriza. En Latinoamérica el impuesto IVA es conocido e implementado según el mandato nacional, en

ecuador cata del 14% (impuesto que subió 2 puntos este año a partir del suceso natural nacional)

Sin embargo, los impuestos de cada país vienen postulándose por métodos estratégicos de comercio internacional, en caso de Ecuador, según medios de comunicación refieren, los impuestos aduaneros suman 34 restricciones para cada bien mueble o inmueble que se importe bajo las medidas impuestas por el gobierno. Cabe recalcar que antes del actual gobierno, solo existían 14 tributos al comercio internacional y barreras arancelarias y no arancelarias y al pasar de los años ya se tienen más de 30.

**ICE:** El Impuesto a los Consumos Especiales ICE, se aplicará a los bienes y servicios de procedencia nacional o importada. La base imponible de los productos sujetos al ICE, de producción nacional o bienes importados este mismo se calcula sobre la base del coste de producción que le fabricante declare. (Cevallos, 2011).

**FODINFA:** "...Fondo de Desarrollo para la infancia. Equivale al 0.50% del valor CIF y se aplica a todas las importaciones..." sin embargo, este no afecta en cuestión a los fármacos de prescripción humana y veterinaria. (Secretaria general de la ALADI, 2012)

**Impuesto a la salida de divisas:**

"...Se creó el Impuesto a la salida de divisas (ISD) sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen en el exterior..."este impuesto implementado y reformado por el actual mandato consta de que toda transacción que se emita en el exterior o para la parte internacional, su valor agregado tendrá una oscilación entre el 2% y el 5% debido a la salida de divisas y así solventar la salida del fluido monetario local. (SRI, 2013).

## **TASAS POR SERVICIOS ADUANEROS.**

### **TASA DE ALMACENAJE:**

Se paga únicamente cuando la Aduana presta directamente este servicio en los almacenes bajo su responsabilidad. (SENAE, 2011)

### **TASA DE CONTROL:**

“...Consistente en el 0.50% del valor CIF, con un monto límite de US\$39.43, al que se aplica en el caso de importación bajo los regímenes aduaneros especiales, de ingreso temporal con reexportación en el mismo estado...”

## **DESARROLLO**

### ***METODOLOGIA***

Esta investigación se desarrolla en base al método cualitativo el cual estipula que, cada investigación que se implemente bajo esta característica debe de contener diferentes tipos de recopilación de información confiable para basar su estructura de manera firme para su correcta y evidente sustentación. (Martinez, 2008).

Esta investigación tiene un carácter exploratorio y descriptivo, el método exploratorio se efectúa bajo temas de poco conocimiento o poco estudio a los que se les realiza una detallada investigación a una problemática dada, mientras la parte descriptiva indica que es una investigación detalla con exactitud en los rasgos más importantes y complejos del caso que se lleva a cabo, detallando cada una de las partes en las que se compone la problemática del tema. (Morales, 2012).

Esta investigación proporcionará información real basándose en fuentes bibliográficas para darle certeza y exactitud a los datos proporcionados, además que tendrá base en fuentes oficiales de cifras y estadísticas en importaciones y

exportaciones con relación al mercado que se está desarrollando, adjuntando datos copilados por medio de un análisis sectorial; la observación directa por parte del investigador en la zona; encuestas, las mismas están en el anexo 1 del presente trabajo, realizadas a los dueños afectados; entrevista a un experto en el tema de la zona en investigación, en base a los hechos que se susciten en la zona, la cual presencie el investigador en relación con este caso en la frontera sur, sobre el notable impacto que ha producido el incremento del pago de tributos a las importaciones al mercado de las llantas, se realizaran encuestas a dueños de locales y personas involucradas de forma directa e indirecta, acompañado de entrevistas a expertos en el tema, específicamente en la ciudad de Huaquillas – Ecuador.

### **EXPORTACIONES DE LLANTAS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.**

Las cifras copiladas se tomaron de la fuente bibliográfica de las nandinas del banco central del ecuador, el cual indica con exactitud la cantidad monetaria que representan las exportaciones del ecuador al mundo, categorizadas por orden de importancia.

Tabla 1. Exportación Nandinas Ecuador

<b>SUBPARTIDA NANDINA</b>	<b>DESCRIPCION NANDINA</b>	<b>PAIS</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>FOB - DOLAR</b>	<b>% / TOTAL FOB - DOLAR</b>
4011101000	RADIALES	COLOMBIA	3,111.75	16,420.36	37.14
		VENEZUELA	3,253.54	16,000.08	36.19
		MEXICO	88.08	4,286.48	9.70
		CHILE	450.34	2,393.85	5.42
		PERU	474.80	2,352.89	5.33
		BOLIVIA	345.65	1,670.29	3.78
		ESTADOS UNIDOS	6.27	30.21	0.07
		ALEMANIA	4.99	19.10	0.05
		HONG KONG	0.17	3.07	0.01
<b>TOTAL SUBPARTIDA</b>		<b># de Países: 9</b>	<b>7,735.55</b>	<b>43,176.29</b>	<b>97.65</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

La capacidad de exportación del Ecuador se ve limitada en cierta parte por la baja producción nacional de llantas, sin embargo sus tratados internacionales logran que este pueda negociar con otros países para proveer cierto abastecimiento.

**IMPORTACIONES DE LLANTAS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.**

Las cifras se pueden apreciar, se obtuvieron por la fuente bibliográfica de las nandinas banco central del Ecuador, la cual presenta la capacidad exacta que tiene el país en cuanto a la importación del producto investigado. Clasificado por orden de importancia.

Tabla 2. Importación Nandinas Ecuador

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
4011101000	RADIALES	CHINA	7,035.24	30,817.68	33,459.03	33.06
		JAPON	1,660.73	9,414.76	10,094.88	10.10
		TAIWAN (FORMOSA)	1,825.93	8,795.31	9,523.18	9.44
		MEXICO	1,525.72	8,432.15	8,646.14	9.05
		COREA (SUR), REPUBLICA DE	1,470.64	7,864.84	8,286.11	8.44
		ESTADOS UNIDOS	1,316.01	7,619.18	8,127.66	8.18
		TAILANDIA	947.34	4,691.78	5,084.61	5.04
		PERU	762.00	3,731.13	3,784.04	4.01
		COLOMBIA	227.35	1,557.98	1,600.67	1.68
		BRASIL	205.02	1,287.06	1,333.76	1.39
		VIET NAM	245.13	1,203.85	1,310.42	1.30
		ALEMANIA	170.83	1,203.80	1,242.88	1.30
		CHILE	154.22	1,137.20	1,160.79	1.22
		INDONESIA	172.83	831.40	894.13	0.90
		COSTA RICA	96.34	573.11	593.96	0.62
		PANAMA	108.01	479.29	511.71	0.52
		HOLANDA(PAISES BAJOS)	47.58	471.13	481.19	0.51

		SINGAPUR	71.40	319.53	341.00	0.35
		FRANCIA	33.43	305.68	313.29	0.33
		POLONIA	38.46	295.84	309.81	0.32
		BELGICA	23.11	185.76	191.14	0.20
		TURQUIA	32.61	185.67	192.03	0.20
		FILIPINAS	30.38	162.70	183.25	0.18
		ARGENTINA	10.83	60.24	62.02	0.07
		ESPAÑA	3.01	29.25	30.23	0.04
		RUANDA	2.30	11.01	11.67	0.02
		ITALIA	0.67	8.62	8.88	0.01
		REINO UNIDO	0.01	1.53	1.55	0.01
		RUMANIA	0.11	0.31	1.24	0.01
		INDIA	0.04	0.12	0.46	0.01
<b>TOTAL SUBPARTIDA</b>		<b># de Países: 30</b>	<b>18,217.15</b>	<b>91,677.81</b>	<b>97,781.59</b>	<b>98.33</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las cifras demuestran que China es el mercado más atractivo para el Ecuador, ya sea por sus mejores precios o por los acuerdos gubernamentales que el Ecuador mantiene especialmente con el país asiático

## IMPORTACIONES DE ECUADOR DESDE EL MUNDO.

Se muestra la tabla posicional de importaciones realizadas por Ecuador, desde sus principales proveedores de llantas radiales (con numeración de subpartida arancelaria 401110). Tomadas de la fuente bibliográfica confiable de Trademap, para así lograr una muestra de mayor exactitud y una base confiable para demostrar ante el público.

Tabla 3. Importaciones Ecuador

Exportadores	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015
Mundo	\$83.051,00	\$86.792,00	\$73.662,00
China	\$32.528,00	\$31.017,00	\$28.066,00
Taipei Chino	\$ 9.226,00	\$10.311,00	\$ 6.888,00
Corea, República de	\$ 7.493,00	\$ 8.548,00	\$ 6.156,00
Tailandia	\$ 3.936,00	\$ 5.855,00	\$ 5.234,00
México	\$ 5.300,00	\$ 5.009,00	\$ 4.440,00
Costa Rica	\$ 2.456,00	\$ 1.942,00	\$ 4.063,00
Estados Unidos de América	\$ 3.728,00	\$ 4.762,00	\$ 3.866,00
Japón	\$ 5.180,00	\$ 6.793,00	\$ 3.146,00
Perú	\$ 5.151,00	\$ 4.687,00	\$ 1.947,00
Brasil	\$ 1.505,00	\$ 1.696,00	\$ 1.746,00
Viet Nam	\$ 2.247,00	\$ 1.250,00	\$ 1.565,00
Indonesia	\$ 821,00	\$ 637,00	\$ 1.148,00
Alemania	\$ 313,00	\$ 389,00	\$ 1.009,00
Portugal	\$ 328,00	\$ 491,00	\$ 734,00
República Checa	\$ 295,00	\$ 425,00	\$ 715,00
Polonia	\$ 352,00	\$ 217,00	\$ 537,00
Argentina	\$ 12,00	\$ 71,00	\$ 466,00
Francia	\$ 492,00	\$ 401,00	\$ 460,00
Eslovaquia	\$ 83,00	\$ 204,00	\$ 281,00
Filipinas	\$ 229,00	\$ 255,00	\$ 244,00
Colombia	\$ 865,00	\$ 142,00	\$ 203,00
Rumania	\$ 65,00	\$ 152,00	\$ 197,00
Italia	\$ 129,00	\$ 142,00	\$ 184,00
Reino Unido	\$ 132,00	\$ 31,00	\$ 124,00
España	\$ 11,00	\$ 112,00	\$ 76,00

Hungría	\$ 11,00	\$ 152,00	\$ 70,00
Luxemburgo	\$ -	\$ -	\$ 58,00
Eslovenia	\$ -	\$ -	\$ 30,00
Canadá	\$ 41,00	\$ 51,00	\$ 11,00
Zona franca	\$ 3,00	\$ -	\$ -
Bélgica	\$ -	\$ -	\$ -
Chile	\$ 13,00	\$ 93,00	\$ -
Hong Kong, China	\$ -	\$ 126,00	\$ -
Israel	\$ -	\$ -	\$ -
Países Bajos	\$ -	\$ 2,00	\$ -
Panamá	\$ -	\$ -	\$ -
Rusia, Federación de	\$ -	\$ 3,00	\$ -
Ruanda	\$ -	\$ -	\$ -
Arabia Saudita	\$ -	\$ 48,00	\$ -
India	\$ 104,00	\$ 710,00	\$ -
Singapur	\$ -	\$ 17,00	\$ -
Sudafrica	\$ -	\$ 48,00	\$ -
Turquía	\$ -	\$ -	\$ -
Venezuela, República Bolivariana de	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Trademap

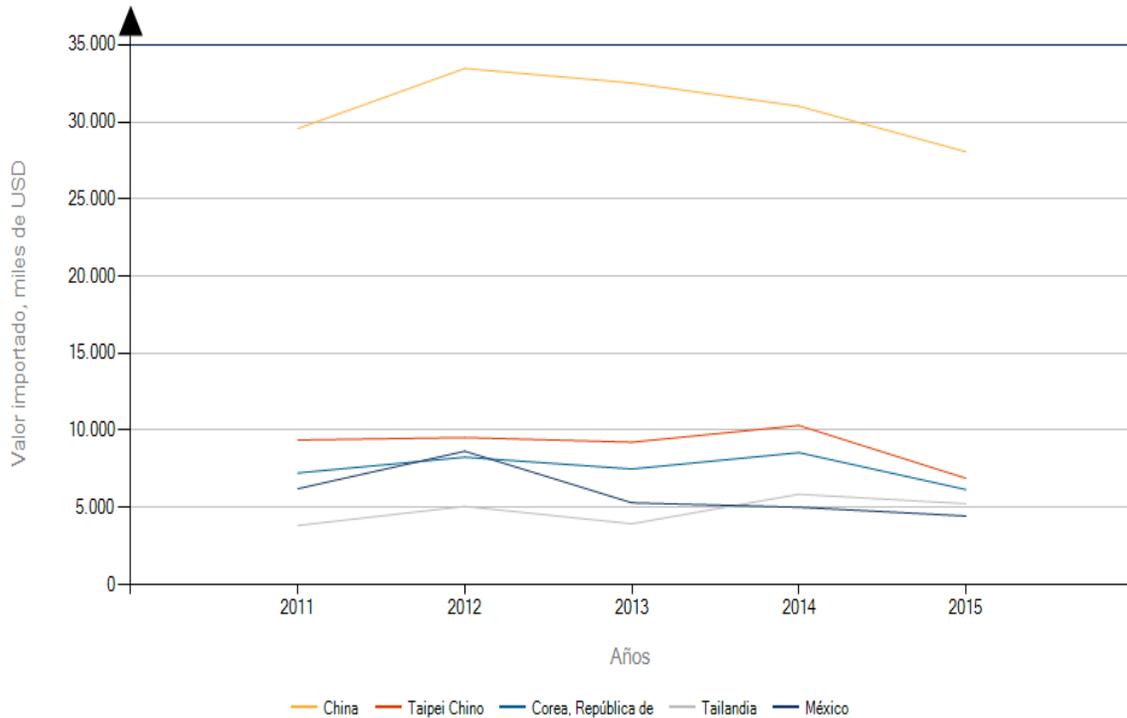
Las regiones asiáticas tienen mayor exportaciones hacia el mercado ecuatoriano debido a la gran producción que mantienen para abastecer diferentes mercados del mundo, puesto que el principal país, China, tiene acuerdo gubernamentales con Ecuador, hace que estas transacciones sean más ágiles y atractivas para el mercado local.

### **GRAFICO IMPORTACIONES DE ECUADOR DESDE EL MUNDO.**

Se expone un gráfico que indica las variaciones anuales del movimiento del mercado de llantas que se han ido importando desde el mundo hacia el Ecuador.

Tabla 4. Grafico importaciones

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Ecuador  
Producto : 401110 Neumáticos "llantas neumáticas" nuevos de caucho, de los tipos utilizados en automóviles de turismo, incl. los del tipo familiar "break" o "station wagon" [«break» o «station wagon»] y los de carreras



Fuente: Trademap

### **EXPORTACIONES DE ECUADOR HACIA EL MUNDO.**

A pesar de ser un gran importador también tiene una industria generadora de significativas cifras de exportación hacia sus países vecinos ya sea por sus bloques económicos o por sus movimientos internos privados particulares.

Tabla 5. Exportaciones Ecuador Trademap

Importadores	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015
Mundo	\$ 73.254,00	\$ 49.594,00	\$ 44.848,00
Colombia	\$ 28.489,00	\$ 26.472,00	\$ 17.599,00
Venezuela, República Bolivariana de	\$ 15.920,00	\$ 9.601,00	\$ 17.170,00
Perú	\$ 5.707,00	\$ 3.926,00	\$ 3.179,00
Chile	\$ 6.223,00	\$ 5.933,00	\$ 3.140,00
Bolivia, Estado Plurinacional de	\$ 2.755,00	\$ 1.417,00	\$ 2.961,00
México	\$ 13.842,00	\$ 2.032,00	\$ 394,00
Alemania	\$ 15,00	\$ 9,00	\$ 92,00
Bélgica	\$ -	\$ 109,00	\$ 83,00
Australia	\$ -	\$ -	\$ 80,00
Francia	\$ -	\$ -	\$ 65,00
Malasia	\$ -	\$ -	\$ 49,00
Brasil	\$ 109,00	\$ -	\$ 14,00
Panamá	\$ 51,00	\$ 7,00	\$ 8,00
Estados Unidos de América	\$ 133,00	\$ 73,00	\$ 6,00
Argentina	\$ -	\$ -	\$ 3,00
Marruecos	\$ -	\$ -	\$ 3,00
Zona franca	\$ -	\$ -	\$ -
Costa Rica	\$ 2,00	\$ -	\$ -
Cuba	\$ -	\$ -	\$ -
Dominica	\$ 7,00	\$ -	\$ -
El Salvador	\$ 1,00	\$ 4,00	\$ -
Guatemala	\$ -	\$ -	\$ -
Honduras	\$ -	\$ -	\$ -
Hong Kong, China	\$ -	\$ -	\$ -
Corea, República de	\$ -	\$ 2,00	\$ -
Nicaragua	\$ -	\$ -	\$ -
Rumania	\$ -	\$ -	\$ -
Sudafrica	\$ -	\$ -	\$ -

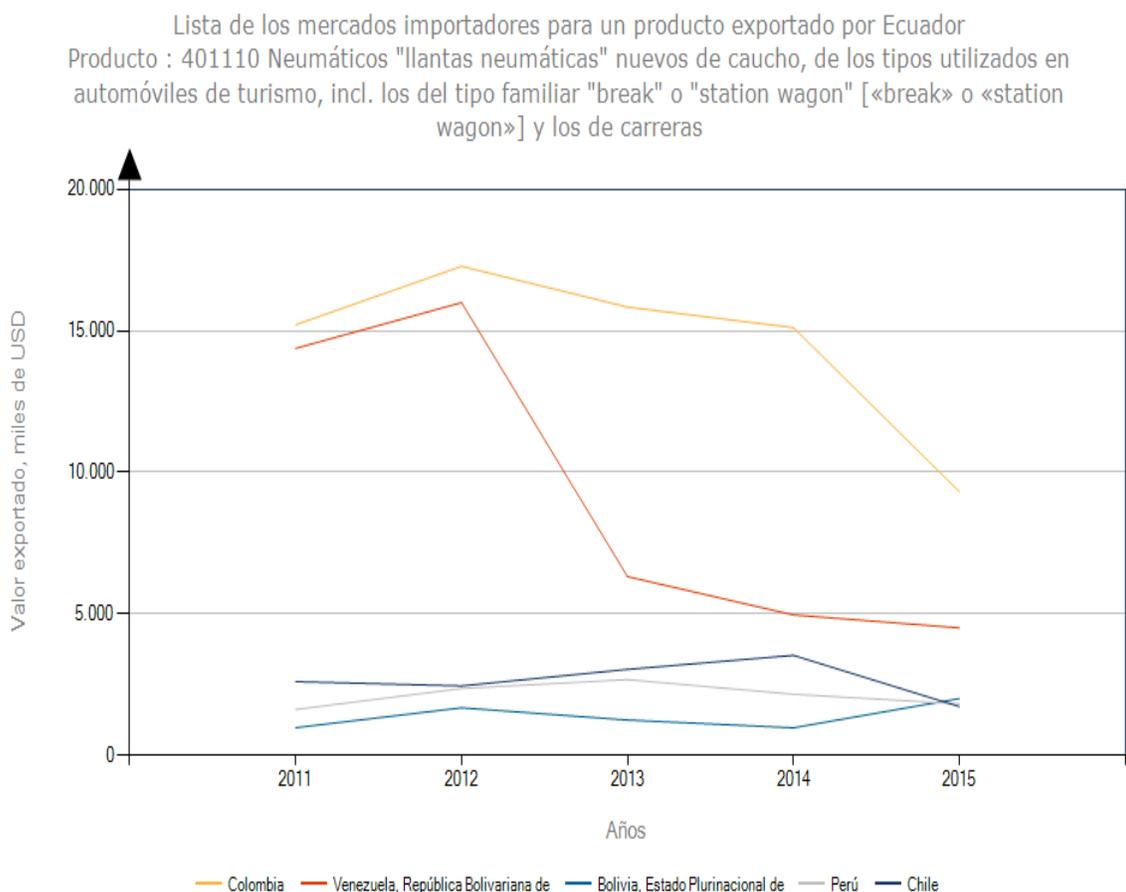
Fuente: Trademap

Según las citas de la página oficial trademap, Ecuador realiza varias exportaciones importantes principalmente a países vecinos que carecen de ciertos privilegios de tratados con los países asiáticos, organizados por orden de importancia, los cuales asientan información exacta y confiable.

### **GRAFICO DE EXPORTACIONES DE ECUADOR HACIA EL MUNDO.**

Los gráficos tomados de la cita confiable de trademap, indica la variación anual de las importaciones que realiza el mundo que se abastece del Ecuador.

**Tabla 6. Grafico Exportación Ecuador**



Fuente: Trademap

## **PREGUNTAS PARA ENCUESTAS.**

Las preguntas se basaron en investigar cual fue el impacto que tuvo el incremento de aranceles en el mercado de las llantas; no se pudo obtener de fuentes oficiales cuantos locales comerciales se registraban en actividad en esta zona, sin embargo, de la investigación a cada persona encuestada surgió la coincidencia que los locales en funcionamiento hasta el 2014 era de 23 de manera acertada entre los comerciantes. De los 23 locales que tenían el enfoque en el mercado de las llantas se pudo localizar a 15 personas quienes fueron afectados y encuestados por el investigador de zona.

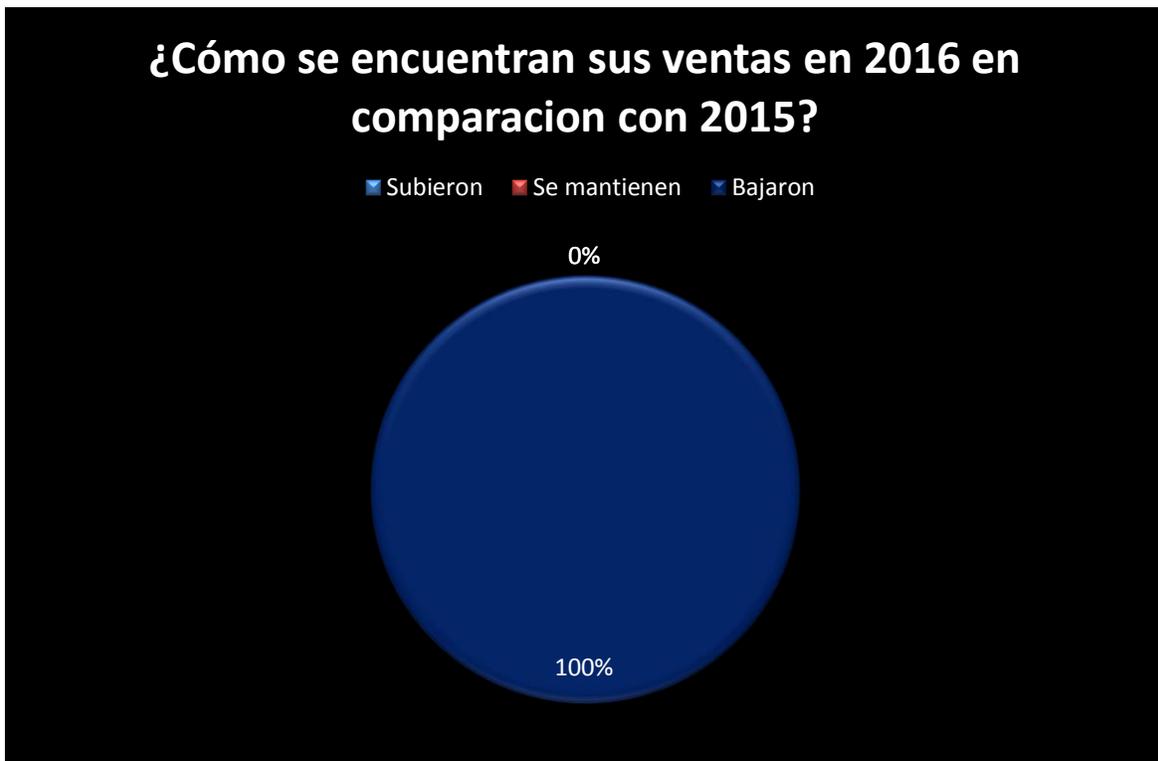
Algunos encuestados que decidieron colaborar con la investigación, se encontraron en el vecino país, justamente en la ciudad de Aguas Verdes, ecuatorianos que residen en la misma ciudad y otros que tienen solo su local acentuado en la zona comercial peruana.

El cierre de los negocios a nivel consecutivo nos dio como resultado de 15 encuestados totales quienes proporcionaron la información requerida para completar las encuestas necesarias; comentarios surgieron referente a los 8 comerciantes ausentes, que ya no se encontraban en el país.

## ANALISIS DE RESULTADOS

1. ¿Cómo se encuentran sus ventas en 2016 en comparación con 2015?
  - a. Subieron
  - b. Se mantienen
  - c. Bajaron

Tabla 7. Grafico P1.



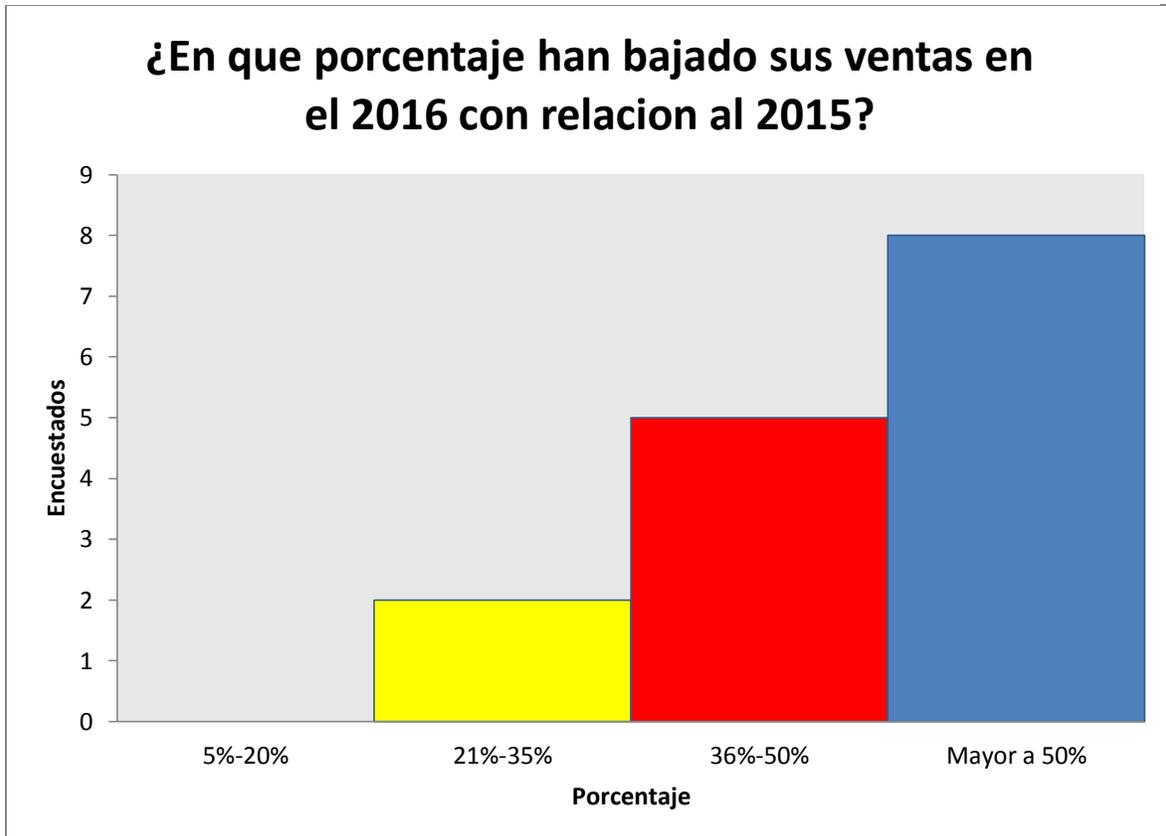
Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	Subieron	0
<b>b.</b>	Se mantienen	0
<b>c.</b>	Bajaron	15

Todos los encuestados en la ciudad de Huaquillas sintieron notablemente la baja de sus ventas por el exceso de impuestos y pagos de salvaguardas, muy aparte de la devaluación de la moneda peruana que atrae más a los ecuatorianos a consumir en el vecino país según los comentarios de los comerciantes quienes tuvieron que tomar decisiones de despidos masivos al notar el desplome de las ventas repentinamente.

2. ¿En qué porcentaje han bajado sus ventas en el 2016 con relación al 2015?
- a. 5%-20%
  - b. 21%-35%
  - c. 36%-50%
  - d. Mayor a 50%

Tabla 8. Grafico P2.



Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	5%-20%	0
<b>b.</b>	21%-35%	2
<b>c.</b>	36%-50%	5
<b>d.</b>	Mayor a 50%	8

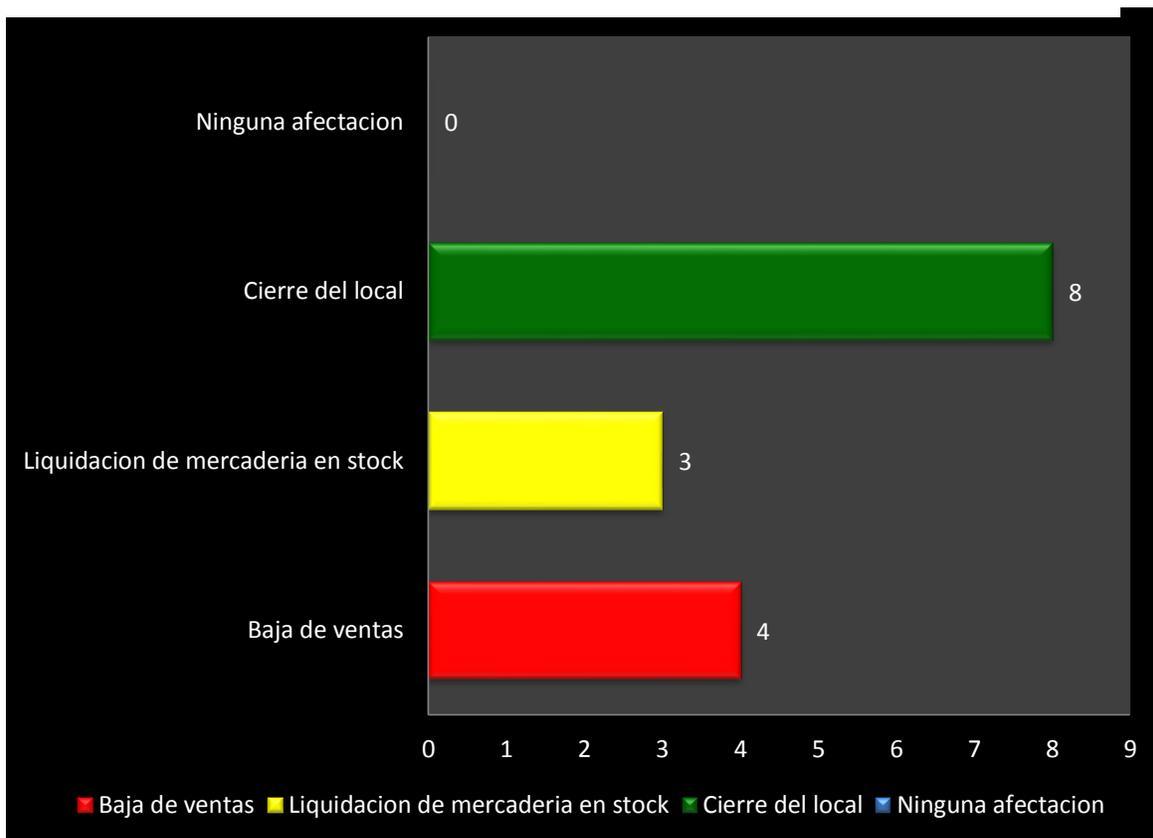
Se refleja que los locales comerciales de llantas han tenido grandes porcentajes de perdida en comparación de años pasados, iniciando este impacto desde el

2014, donde el desborde y tránsito de consumidores ignoran el mercado nacional para cruzar al país vecino a conseguir los productos a la mitad del precio nacional.

3. ¿Cómo afecta las salvaguardas e impuestos a su negocio?

- a. Baja de ventas
- b. Liquidación de mercadería en stock
- c. Cierre del local
- d. Ninguna afectación

Tabla 9. Grafico P3



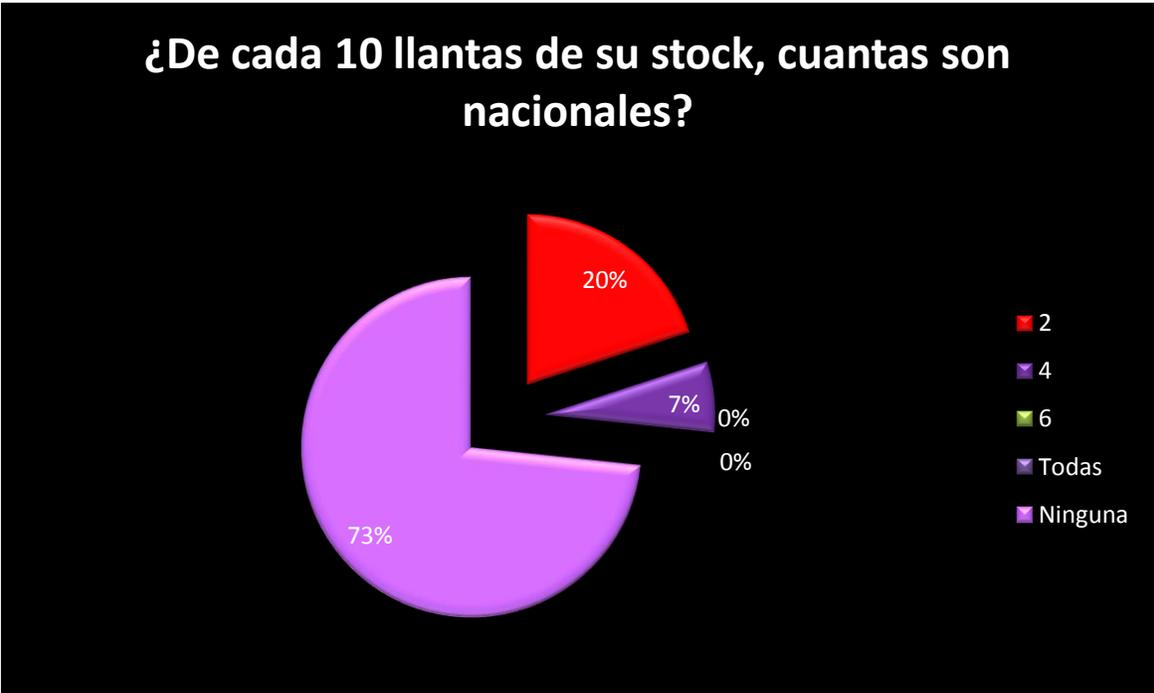
Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	Baja de ventas	4
<b>b.</b>	Liquidación de mercadería en stock	3
<b>c.</b>	Cierre del local	8
<b>d.</b>	Ninguna afectación	0

El incremento de los impuestos no solo tiene impacto en la baja de ganancias sino que ha obligado a más de un negocio a cerrar sus puertas y a obligar a que se dediquen a otros sectores comerciales, no obstante, comerciantes de la zona se han visto en la necesidad de poner su producto a precio de costo para no perder su inversión inicial.

4. ¿De cada 10 llantas de su stock, cuantas son nacionales?
- a. 2
  - b. 4
  - c. 6
  - d. Todas
  - e. Ninguna

Tabla 10. Grafico P4.



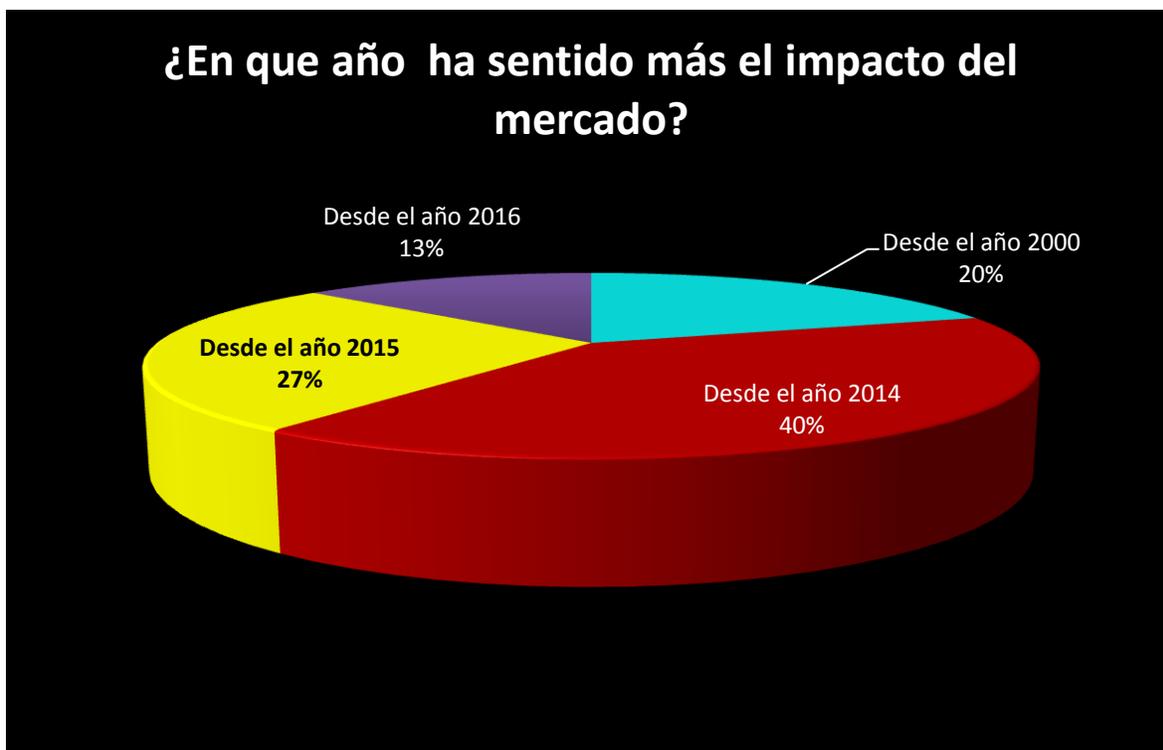
Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	2	3
<b>b.</b>	4	1
<b>c.</b>	6	0
<b>d.</b>	Todas	0
<b>e.</b>	Ninguna	11

Según los encuestados, la industria nacional no es lo suficientemente atractiva por varias razones, principalmente a la mala calidad y escaso abastecimiento a lo que incentiva a la compra del producto extranjero aun con todos los tributos a las importaciones que deben de pagar, contemplando estrategias para sus ventas.

5. ¿En qué año ha sentido más el impacto del mercado?
- a. Desde el año 2000
  - b. Desde el año 2014
  - c. Desde el año 2015
  - d. Desde el año 2016

Tabla 11. Grafico P5.



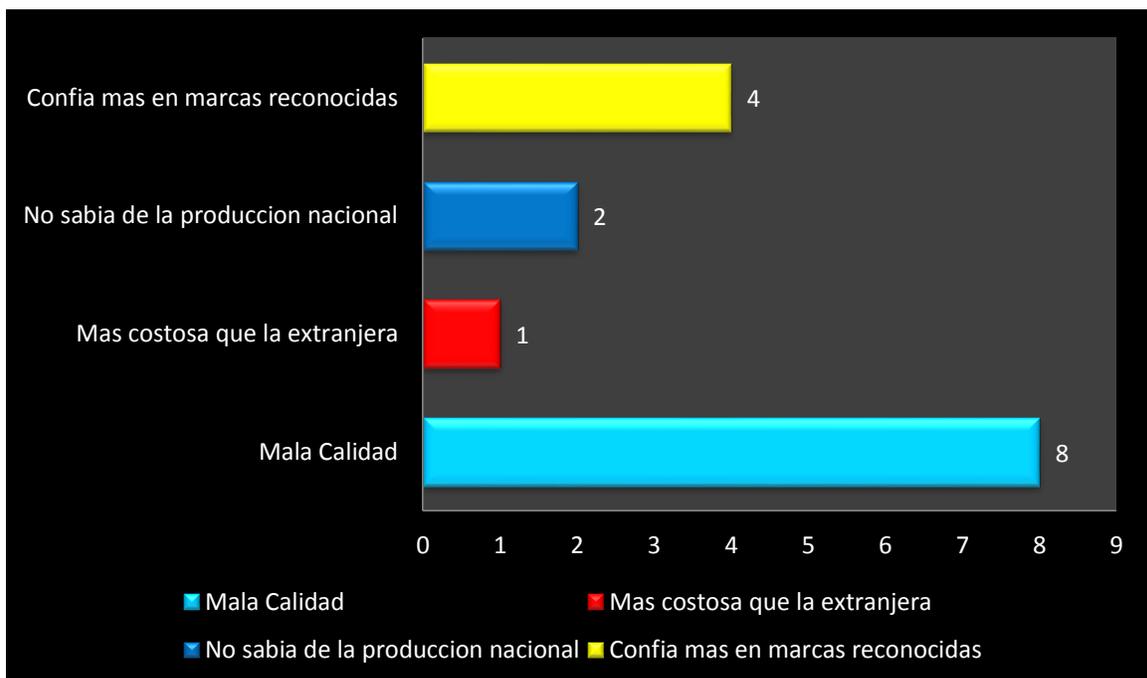
Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	Desde el año 2000	3
<b>b.</b>	Desde el año 2014	6
<b>c.</b>	Desde el año 2015	4
<b>d.</b>	Desde el año 2016	2

En referencia a las declaraciones verbales de los comerciantes tomadas en el momento de la encuesta, los sucesos de crisis en esta zona comercial se presenciaba desde finales del 2014 en adelante donde a finales del año comenzaron a incrementar los impuestos y sucesivamente a cerrar negocios dedicados a este ejercicio comercial que ahora se encuentra sumergido en una crisis que no ve una solución cercana.

6. ¿Por qué la producción llantera nacional no es atractiva para usted y su negocio?
- a. Mala Calidad
  - b. Más costosa que la extranjera
  - c. No sabía de la producción nacional
  - d. Confía más en marcas reconocidas

Tabla 12. Grafico P6.



Fuente: Elaboración autor

a.	Mala Calidad	8
b.	Más costosa que la extranjera	1
c.	No sabía de la producción nacional	2
d.	Confía más en marcas reconocidas	4

Según las encuestas realizadas, la industria nacional no cuenta con un buen margen de calidad, lo que evita que pueda competir frente a marcas reconocidas a nivel mundial. Según indicaron los entrevistados, debido a que la mano de obra y la materia prima es más costosa a nivel nacional, su capacidad de competir contra países que tienen una ventaja absoluta es casi nula.

7. ¿Cuál considera usted que sea la posible solución a esta crisis en su sector mercantil?
- Esperar al levantamiento de salvaguardas
  - Considerar la disminución en la cantidad de los impuestos
  - Contemplar una negociación fronteriza inmediata entre las ciudades vecinas
  - Vivir en Ecuador (Huaquillas) y tener su negocio en la ciudad fronteriza del vecino país

Tabla 13. Grafico P7.



Fuente: Elaboración autor

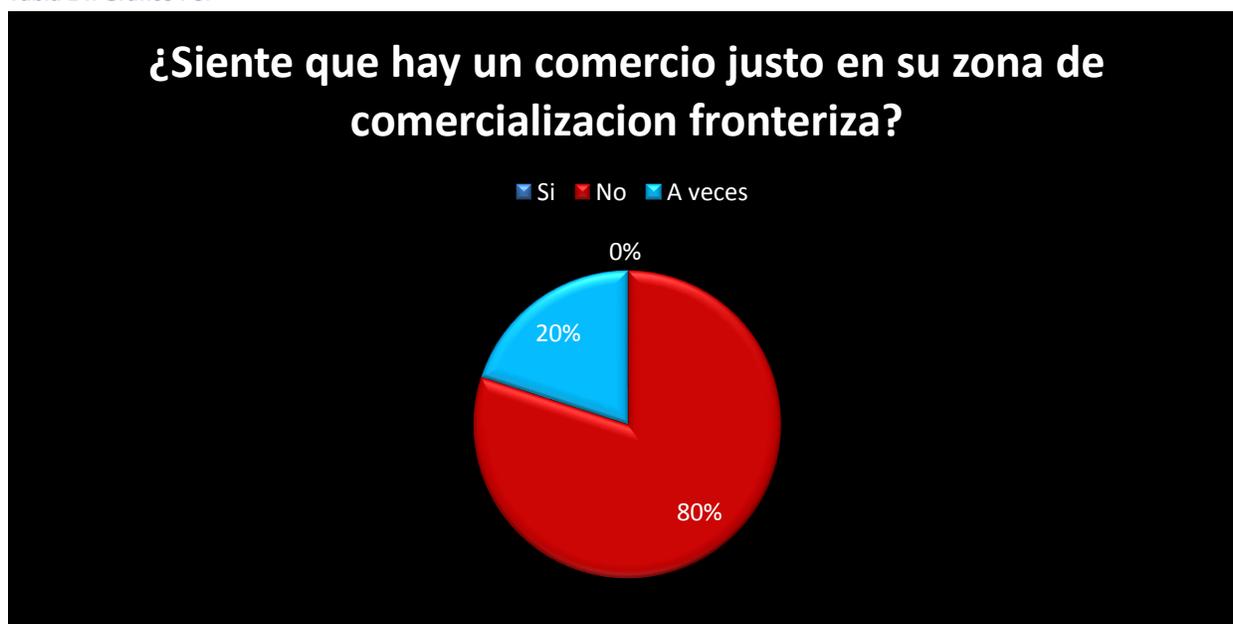
<b>a.</b>	Esperar al levantamiento de salvaguardas	5
<b>b.</b>	Considerar la disminución en la cantidad de los impuestos	3
<b>c.</b>	Contemplar una negociación fronteriza inmediata entre las ciudades vecinas	2
<b>d.</b>	Vivir en Ecuador (Huaquillas) y tener su negocio en la ciudad fronteriza del vecino país	5

Comerciantes de la zona, toman medidas sobre la situación comercial de su producto, esperando a que se tomen decisiones favorables para su economía local y de esa manera volver a retomar sus actividades normalmente. Esta pregunta se basó en indagar qué y cómo, los comerciantes de esta región pueden afrontar la crisis que pasa en su sector, seguido de opciones que se podrían ajustar a un plan de acción inmediato que le dé solución a la problemática que se ha generado en los últimos años.

8. ¿Siente que hay un comercio justo en su zona de comercialización fronteriza?

- a. Si
- b. No
- c. A veces

Tabla 14. Grafico P8.



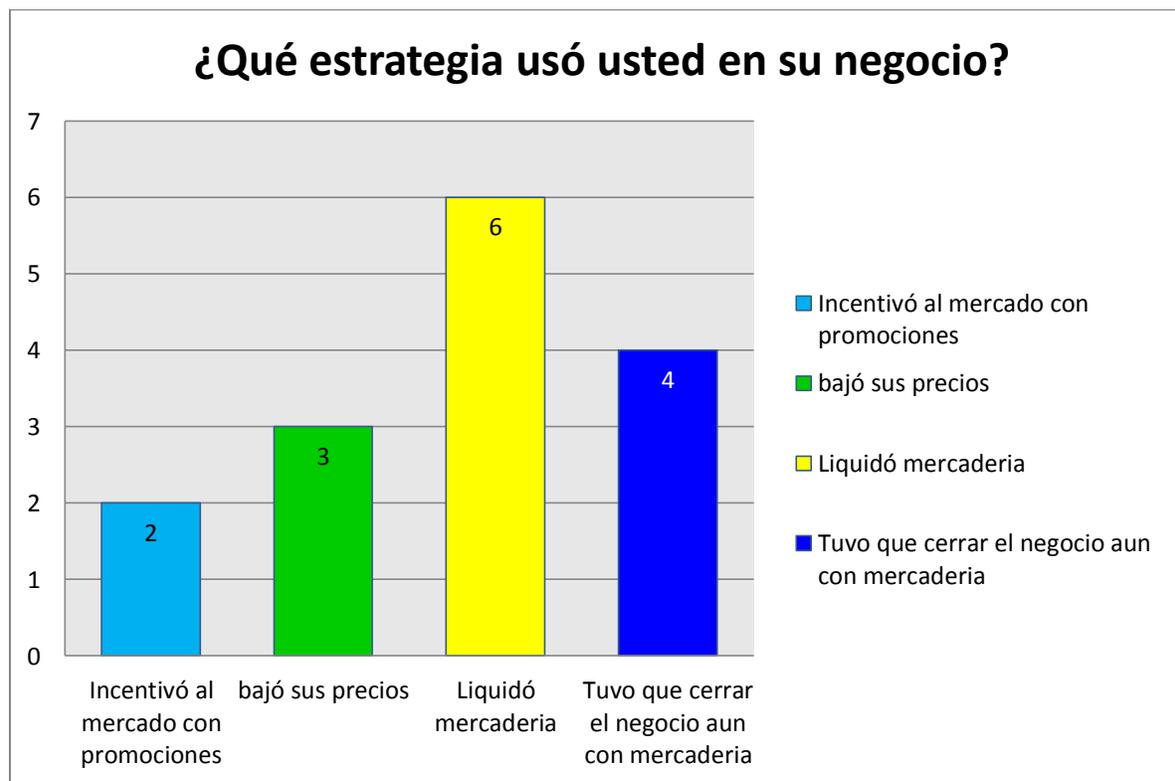
Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	Si	0
<b>b.</b>	No	12
<b>c.</b>	A veces	3

Los comerciantes sienten que no hay una competencia justa debido al encarecimiento de los productos por los impuestos, aranceles y salvaguardas opuestos en la frontera, los mismos que castigan al consumidor ahuyentándolo hacia el vecino país, donde se provocan salida y pérdida de divisas, aumentando el empleo en el país del sur e incrementando el desempleo nacional.

9. ¿Qué estrategia usó usted en su negocio?
- Incentivó al mercado con promociones
  - bajó sus precios
  - Liquidó mercadería
  - Tuvo que cerrar el negocio aun con mercadería

Tabla 15. Grafico P9.



Fuente: Elaboración autor

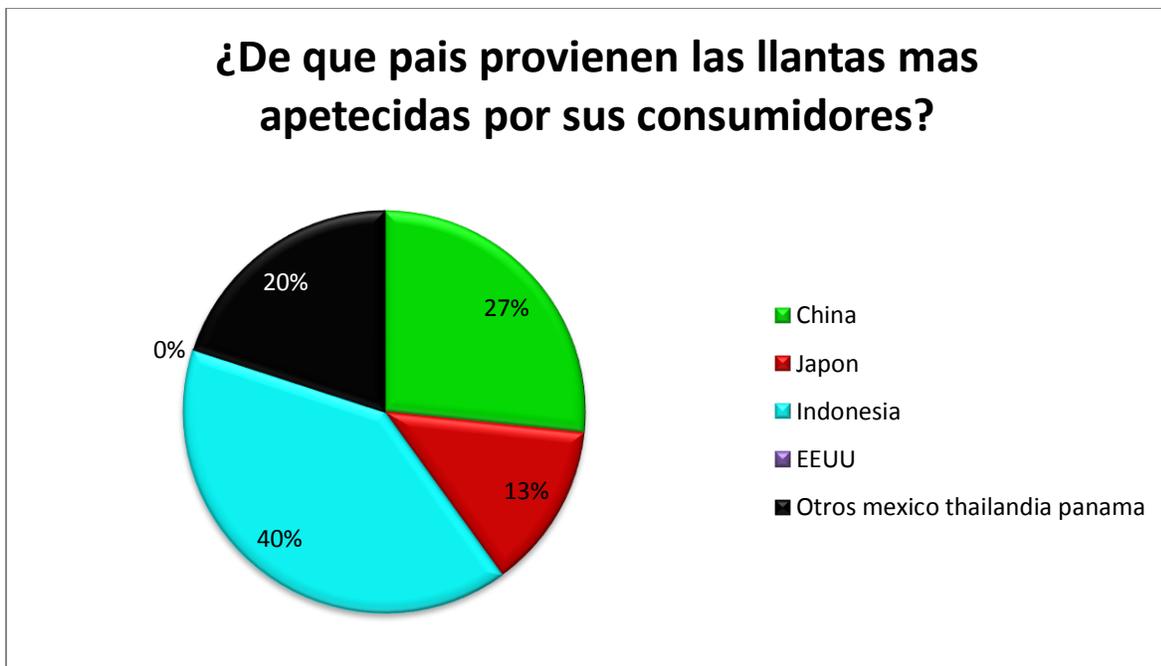
<b>a.</b>	Incentivó al mercado con promociones	2
<b>b.</b>	bajó sus precios	3
<b>c.</b>	Liquidó mercadería	6
<b>d.</b>	Tuvo que cerrar el negocio aun con mercadería	4

Gran parte de establecimientos prefirieron cerrar para buscar otras zonas de mercado fuera del país y otras permanecen cerradas por la no competitividad que existe en el mercado, locales abastecidos totalmente mantienen sus puertas cerradas, las mismas que son comercializadas por ciudadanos en el vecino país, los cuales dan una mano a la liquidación de mercadería ecuatoriana para colaborar a colegas para que solventen su economía.

10. ¿De qué país provienen las llantas más apetecidas por sus consumidores?

- a. China
- b. Japón
- c. Indonesia
- d. EEUU
- e. Otros

Tabla 16. Grafico P10.



Fuente: Elaboración autor

a.	China				4
b.	Japón				2
c.	Indonesia				6
d.	EEUU				0
e.	Otros	México	Tailandia	Panamá	3

La compilación de datos muestra que muchos de los comerciantes e importadores de llantas, prefieren comprar a Indonesia por su gran calidad, precio y abastecimiento, seguido por China, que es el exportador hacia Ecuador más importante en el producto según fuentes oficiales.

Los importadores indican que se encuentran limitados por cupos para incentivarlos a consumir la producción nacional, a lo que ellos argumentan que aun pagando los impuestos de importación, sigue siendo más económico lo extranjero que lo nacional. Las variaciones de precios oscilan entre un 15% y un 25%, sin embargo la calidad entre estos dos proveedores se ve superados 10 a 1 por el extranjero.

Comentarios y preguntas conllevan a que la producción nacional es contemplada por un grupo de empresas privadas muy reconocido a nivel nacional, con relación a las importaciones de mercaderías, el mismo que incrementó sus actividades desde principios del 2007 con el actual gobierno.

11. ¿Por qué razón se les da más preferencia a la llanta importada que a la nacional?

- a. Por su calidad
- b. Por su precio
- c. Por su garantía
- d. Por su marca
- e. Por su capacidad de abastecimiento

Tabla 17. Grafico P11.



Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	Por su calidad	7
<b>b.</b>	Por su precio	4
<b>c.</b>	Por su garantía	1
<b>d.</b>	Por su marca	0
<b>e.</b>	Por su capacidad de abastecimiento	3

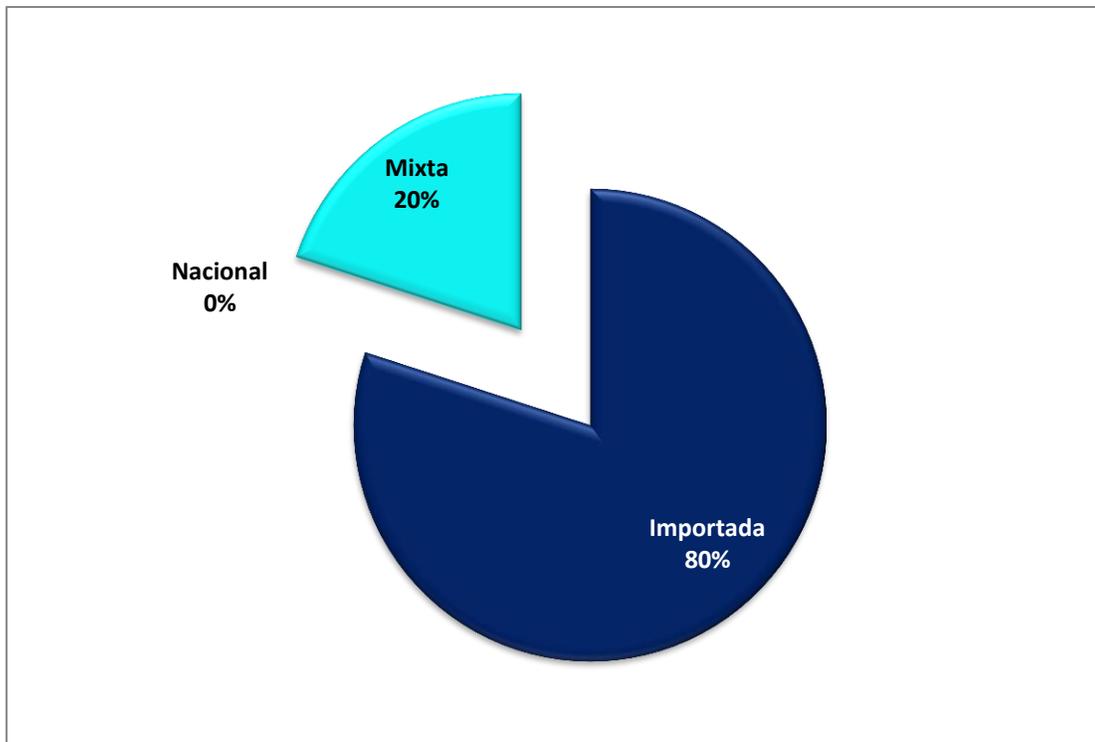
La investigación, se complementa por argumentos de los comerciantes que indican, que la calidad y abastecimiento del producto nacional es deficiente a sus exigencias, también señalan de ésta, la peor opción a la que ellos pueden acceder.

Varios importadores coinciden en que el consumo de llantas nacionales es una mala inversión, pues se ve más déficit que superávit en cuanto a las ventas, referencias y pérdidas de clientes quienes son los afectados por esta mala producción.

12. ¿Con las medidas de impuestos, aranceles y salvaguardas su mercadería la prefiere?

- a. Importada
- b. Nacional
- c. Mixta

Tabla 18. Grafico P12.



Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	Importada	12
<b>b.</b>	Nacional	0
<b>c.</b>	Mixta	3

A pesar de las restricciones a las importaciones, los comerciantes que insisten sobre la preferencia de consumir lo importado a lo nacional por sus debidas las razones antes mencionadas.

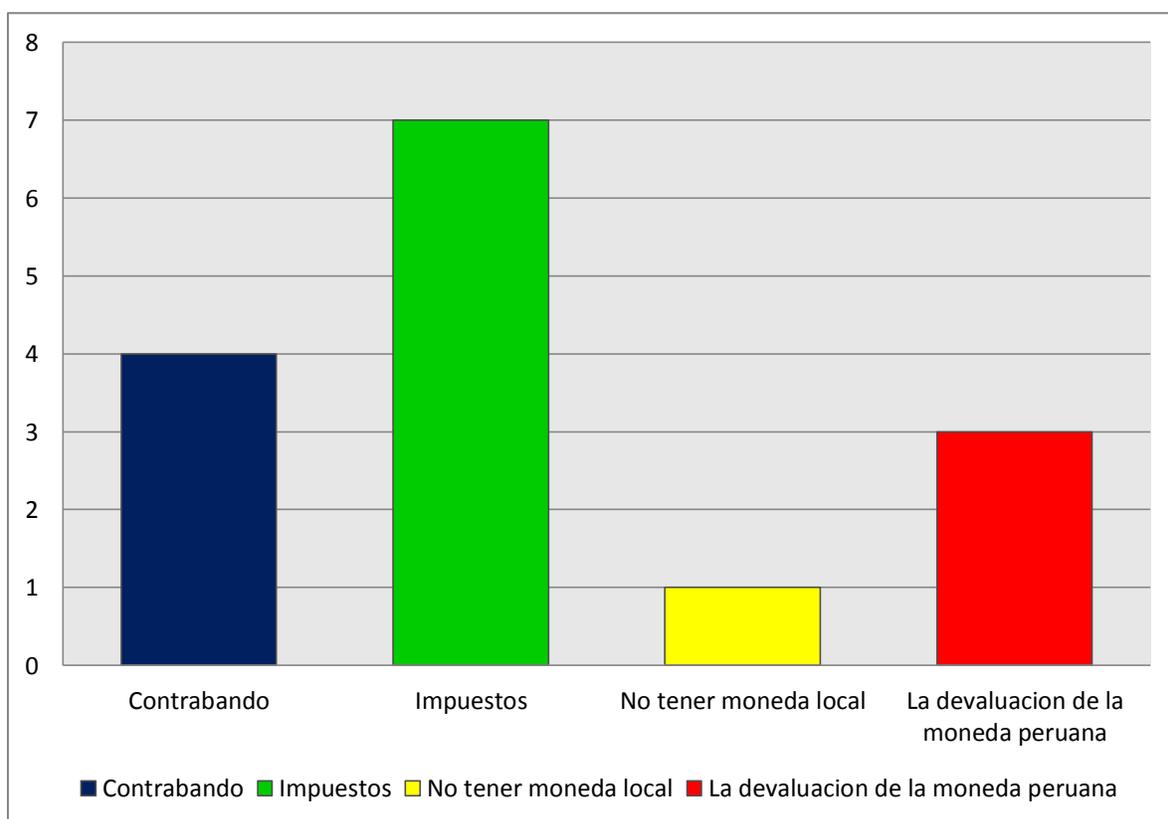
De acuerdo a comentarios de los entrevistados, aunque se intente salvar la producción nacional, si no hay un cambio en su industria, el Ecuador se verá en la obligación de seguir invirtiendo en el extranjero bajo el costo de tributos y

salvaguardias a las que se perjudica a los establecimientos y consumidores; debido a que estas imposiciones solo beneficia a unos pocos quienes son los que manejan y obligan al consumo de su pésimo producto nacional.

13. ¿Cuál es la razón de la baja de las ventas?

- a. Contrabando
- b. Impuestos
- c. No tener moneda local
- e. La devaluación de la moneda peruana

Tabla 19. Grafico P13.



Fuente: Elaboración autor

<b>a.</b>	Contrabando	4
<b>b.</b>	Impuestos	7
<b>c.</b>	No tener moneda local	1
<b>e.</b>	La devaluación de la moneda peruana	3

Los impuestos generados en la frontera sur ha desencadenado el desempleo y con ello desbordado el contrabando de llantas que se maneja desde la ciudad de Perú - Aguas verdes.

La razón principal de la crisis en la que se basa Huaquillas es de un efecto dominó producido por el incremento de los impuestos y cupo limitados, fuera de las barreras arancelarias y no arancelarias que estos mismos están imponiendo para “proteger la producción nacional” sin embargo, de esto solo unos pocos ecuatorianos se benefician y muchos comerciantes peruanos, que aprovechan el valor del dólar para obtener ventajas comerciales frente a una grave crisis económica por la que pasa la localidad ecuatoriana.

## **ENTREVISTA.**

En busca de la entrevista, se hicieron varios intentos de localizar fuentes oficiales como personal de la Cámara de Comercio de Huaquillas (CCH) pero se obtuvo una respuesta negativa por parte del personal de la entidad entre otros funcionario públicos y privados que se niegan rotundamente a dar declaraciones a medios de comunicación y cualquier otras instituciones sean estudiantiles o con otros fines. Sin embargo, El entrevistado, máximo importador y distribuidor de llantas de la zona, decide colaborar con la investigación bajo sus condiciones (de no ser grabado por ningún motivo), debido a la situación que afrontan en la región. A petición del entrevistado su identidad será anónima.

Entrevistador: **Jaime Andrés Girón Robles.**

Entrevistado: **Ing. “X”**

Comerciante, distribuidor e importador de llantas en Huaquillas, Machala y Guayaquil.

Actividad en el medio: 17 años en el comercio de llantas y sus derivados en servicios.

1.- ¿Qué opinión tiene usted, acerca de la medida de salvaguardas impuestas para proteger al mercado de llantas nacionales?

R/. Es una medida que el gobierno tomó sin antes haber hecho una investigación interna del mercado nacional, ya que la industria de las llantas nacionales es manejada por un grupo comercial que tenía vínculos con el gobierno, sin embargo los productos nacionales no tienen ni la calidad ni la capacidad si quiera para abastecer un solo local de mi pertenencia. Entonces la decisión de incrementar el consumo nacional de llantas nos perjudica directamente a los que preferimos darle un mejor servicio y productos garantizados a nuestros clientes, por mi parte no tengo ni una sola llanta nacional, porque a decir verdad sería un déficit para mis empresas.

2.- ¿Cree que los impuestos y las salvaguardas pueden fomentar la producción de llantas nacionales? ¿Por qué?

R/. No, porque a pesar de los impuestos que han surgido desde el 2014, la producción nacional no se va a comparar nunca con la extranjera, prefiero pagar un poco más y mantener mis clientes que comprar local y perderlos. Si no se cambian o mejora la industria nacional, nosotros los comerciantes, no vamos a ver una posibilidad de consumo interno.

3.- ¿A partir de las medidas impuestas por el actual gobierno, referente al mercado de llantas, conoce usted algún tipo de conflicto aduanero que lo afecte?

R/. Si, fuera de los aranceles, impuestos y salvaguardas que nos imponen, también nos ponen cupos limitados en cuanto a la cantidad de llantas y aros que podemos traer, el cupo que nos dan (que no lo recuerdo exactamente ahora), no nos abastece para todo un año. El consumo de este producto es masivo y el cupo solo me alcanza para cubrir las ventas del primer periodo semestral.

4.- ¿Es una buena decisión, residir en Ecuador y tener su negocio en Aguas Verdes?

R/. Si, pues muchos de mis colegas lo hacen, la vida es más barata allá, y los impuestos (que son casi nulos para nosotros) nos favorecen, la situación que se vive es de esta manera, se vive en Huaquillas en la noche pero apenas amanece se tiene el negocio en aguas verdes hasta el cierre de horario comercial, incluso se hacen las compras para el hogar allá, para no pagar el triple en Huaquillas por alimentos y otros productos.

5.- ¿Cuál sería, para usted, la estrategia indicada para este problema socioeconómico que se ha producido en un año y medio?

R/. Sin duda, el levantamiento de la cantidad de impuestos que tenemos en las fronteras y la negociación de una zona de libre comercio como lo han hecho en la frontera con Colombia, ya que Ecuador no posee una moneda local para regular sus precios y la inflación, en la que nos vemos en desventaja frente a los vecinos países que tienen monedas menos apreciadas que el dólar.

6.- ¿Sería posible analizar una zona franca libre de impuestos para ciertos productos en la frontera sur, para equilibrar la economía local interna?

R/. Si, como antes indicaba, una zona franca sería una estrategia comercial inmediata que nos ayudaría a todos, no solo al sector de la compra y venta de llantas, todos los comerciantes de esta ciudad han sido afectados por las mismas leyes, esto le daría a la zona de Huaquillas un respiro económico y un incentivo a los consumidores para que compren en nuestra localidad y no en otro país.

7.- ¿Sería conveniente manejar una restricción de salida del país ciertos días, para intentar incrementar las ventas en Huaquillas? ¿En qué cree que ayudaría?

R/. Si claro, pero se debería hacer en ciertos días específicos, como fines de semana y festivos, aunque sería algo excesivo no bien visto por los compradores incluir festivos, pero si se da cuenta, los locales de esta zona prácticamente se

están viendo en extinción. El comercio se ha deteriorado justamente porque el control del puente de aguas verdes en el tránsito de personas no es bien vigilado por las autoridades, es cierto que existen controles fuertes para ciertos productos, pero justamente existen varios métodos no legales que se están manejando desde el vecino país, el mismo que está desbordándose con más frecuencia, a lo que este cierre de frontera por ciertos días ayudarían a eliminar este paso ilegal de mercadería, no del 100% pero en gran parte.

## **CONCLUSIONES**

### ***Resultado de las encuestas.***

En la tabulación de las encuestas realizadas a 15 de 23 comerciantes de llantas en la ciudad de Huaquillas, se pudo analizar el fuerte impacto que ha producido el exceso de tributos a las importaciones, afectando las ventas de los pocos negocios que quedan en el lugar, ya que muchos otros tuvieron que cerrar sus establecimientos por las bajas ventas y la poca rentabilidad que los golpeó sin poder reaccionar a un cambio del mercado tan repentino. Los comerciantes de esta zona fueron afectados debido a que el 92% de sus comercios provenían del exterior, argumentando que los precios, la calidad y el abastecimiento de las llantas nacionales no son rentables ni atractivos en comparación a las garantías que les proporcionan otros países, principalmente los que se mencionaron antes (China, Indonesia, Tailandia, etc.).

En los comentarios y análisis que obtuvimos de las encuestas realizadas, se puede comprender en descontento de parte de los grandes y pequeños empresarios que se ven reprimidos económicamente por la falta de medidas en esta frontera, las cuales no han optado tomar medidas para la reactivación económica de esta localidad, (según informan los habitantes y comerciantes locales) especialmente en el sector del comercio de llantas, el cual muestra gran movimiento no legal, el cual afecta directamente a los escasos establecimientos que quedan.

### ***Conclusión de la entrevista.***

En la entrevista que se le realizó al ingeniero especialista en el tema, (comerciante, distribuidor e importador de llantas en el Ecuador), se pudo comprobar que el impacto de los tributos a las importaciones y las limitaciones que se han incrementado al pasar de los años, ha llevado al cierre y liquidación de varios establecimientos y a otros comercios aledaños. Por otro lado, el incremento de los impuestos más salvaguardas han desbordado el contrabando de llantas por varios puntos estratégicos usados en la ciudad de Aguas Verdes.

El punto de vista del ingeniero, muestra que el incremento de impuestos no es la solución para fomentar el consumo nacional, solo basta con observar cuidadosamente quienes están detrás de la industria y cuáles son sus relaciones, además de esto, se debe tener en consideración que la industria nacional debe tomar acciones al respecto, ya que la cantidad de exportaciones de llantas producidas del Ecuador hacia otros países son mínimas, esto es debido a que las exigencias de calidad y abastecimiento requieren de la reexportación de llantas extranjeras, a las que el grupo importador que maneja dicha industria comercial en el Ecuador no pueden acaparar masivamente con producto ecuatoriano.

## RECOMENDACIONES

Dada la complejidad de la investigación, por el difícil acceso a la información que se dio en el sitio, pues existe hermetismo por parte de todos los involucrados, se presenta las siguientes ideas como recomendaciones que pueden utilizar los mismos comerciantes afectados.

La formación una comitiva o gremio de comerciantes de llantas en la zona de Huaquillas para que, de manera organizada y formal, se postulen sus necesidades a las autoridades competentes, temas solventes a la crisis que el sector está atravesando en estos momentos. Una vez formado esta comitiva puede ser más efectivo hacer escuchar sus propuestas comerciales para que las partes pertinentes aporten su ayuda y así, reactivar el comercio y la economía de locales sumergidos en las pérdidas que se ha desatado en estos últimos años.

Por otra parte, según los comerciantes, junto a esta primera propuesta se le haga notar a las partes involucradas, que podrían usar las mismas medidas que se han impuesto en la frontera norte, en donde el paso fronterizo ha tenido que cerrarse días estratégicos, para que permanezcan las divisas y fomente el comercio local.

Otra propuesta necesaria podrían ser, medidas más flexibles al importador para darle más actividad y circulación de mercadería que genere una competencia justa; estas medidas se podrían implementar temporalmente hasta el término de las medidas sustitutivas con un plan de acción formal y organizado para sustentar y reactivar el comercio en esta zona afectada, donde se desea combatir el desempleo y el contrabando, incentivando el comercio entre estas dos ciudades.

No obstante, como medida recursiva e inmediata, se postularía también la opción de crear una zona franca entre estas dos ciudades fronterizas, la cual ayudaría a incentivar el comercio de manera instantánea, hasta que pueda llegar ésta localidad a un punto de equilibrio económico y comercial.

## **BIBLIOGRAFIA**

Banco Central del Ecuador. (2016). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 2016, de BCE web site: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Benitez, D. M. (31 de Octubre de 2014). *EFI*. Obtenido de Pontificia universidad catolica: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/199-industrializacion-sustitutiva-de-importaciones-modelo-isi>

Bergstrand, J. H. (1990). *Economic Journal*. Obtenido de [http://www.jstor.org/stable/2233969?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/2233969?seq=1#page_scan_tab_contents)

CEPAL. (1980). *Comision Economica Para America Latina*. Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19229/valpy.htm>

Cevallos, M. A. (2011). *Codigo Organico de la Produccion, Comercio e Inversiones, COPCI*. Guayaquil.

Economia y Empresas. (12 de 09 de 2013). *Nociones de economia y empresas*. Obtenido de <https://nocionesdeeconomiaempresa.wordpress.com/2013/09/12/la-paradoja-de-leontief/>

Julio Cedeño, F. C. (31 de 07 de 1997). *ESPOL*. Obtenido de ESPOL web site: [http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D\\_Tesis\\_PDF/D-22886.pdf](http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-22886.pdf)

Martinez, M. (2008). La investigacion cualitativa. *IIPSI Facultad de psicologia UNMSM*, 125 - 128.

Morales, F. (12 de 09 de 2012). *Cooperacion en Red Euro Americana para el Desarrollo Sostenible*. Obtenido de Creadess Web Site: <http://www.creadess.org/index.php/informate/de-interes/temas-de-interes/17300-conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>

PROEcuador. (2014). Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior:  
<http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

PUCE. (10 de Mayo de 2016). *Economía y Finanzas Internacionales*. Pontifice Universidad Católica del Ecuador. Obtenido de Pontifice Universidad Católica del Ecuador web site:  
<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/91-david-ricardo-ventajas-comparativas>

PUCE. (10 de Mayo de 2016). *Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de Economía y Finanzas Internacionales Web Site:  
<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/91-david-ricardo-ventajas-comparativas>

Secretaria general de la ALADI. (14 de 05 de 2012). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/09267198f1324b64032574960062343c/115427af6c03e45303257515006d0584?OpenDocument>

SENAE. (24 de 10 de 2011). *Aduana del Ecuador SENAE*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador Web Site:  
[http://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news\\_letters\\_view.jsp?pg=79&anio=2011&codigo=344&proceso=&estado=&boletinNum=&ano=&desc=&fromFecha=&toFecha=](http://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news_letters_view.jsp?pg=79&anio=2011&codigo=344&proceso=&estado=&boletinNum=&ano=&desc=&fromFecha=&toFecha=)

SRI. (2013). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Impuesto a la Salida de Divisas: <http://www.sri.gob.ec/de/isd>

Takatsuka. (2014). *Tax effects in a two-region model of monopolistic competition*. Recuperado el 2016, de PROQUEST:  
<http://search.proquest.com/docview/1725723651?accountid=130858>

Telegrafo, El. (10 de 11 de 2011). La dolarización ecuatoriana. *La dolarización ecuatoriana*, pág. 1.

TradeMap. (2016). *International Trade Center*. Recuperado el 2016, de TradeMap web site: [www.tramap.org](http://www.tramap.org)

Veletanga, G. (2012). *EFI*. Obtenido de Economía y Finanzas Internacionales:  
<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>

Villahermosa, i. t. (03 de 2016). *Cuadernos del profesro*. Obtenido de  
<https://cuadernosdelprofesor.files.wordpress.com/2016/03/u-4-04-0-temas-de-la-unidad-3-teoria-del-mercado1.pdf>

## **ANEXO 1.**

### ***PREGUNTAS ENCUESTAS***

1. ¿Cómo se encuentran sus ventas en 2016 en comparación con 2015?
  - a. Subieron
  - b. Se mantienen
  - c. Bajaron
  
2. ¿En qué porcentaje han bajado sus ventas en el 2016 con relación al 2015?
  - a. 5%-20%
  - b. 21%-35%
  - c. 36%-50%
  - d. Mayor a 50%
  
3. ¿Cómo afecta las salvaguardas e impuestos a su negocio?
  - a. Baja de ventas
  - b. Liquidación de mercadería en stock
  - c. Cierre del local
  - d. Ninguna afectación
  
4. ¿De cada 10 llantas de su stock, cuántas son nacionales?
  - a. 2
  - b. 4
  - c. 6
  - d. Todas
  - e. Ninguna
  
5. ¿Por qué la producción llantera nacional no es atractiva para usted y su negocio?
  - a. Mala Calidad
  - b. Más costosa que la extranjera
  - c. No sabía de la producción nacional
  - d. Confía más en marcas reconocidas

6. ¿En qué año ha sentido más el impacto del mercado?
- a. Desde el año 2000
  - b. Desde el año 2014
  - c. Desde el año 2015
  - d. Desde el año 2016
7. ¿Cuál considera usted que sea la posible solución a esta crisis en su sector mercantil?
- a. Esperar al levantamiento de salvaguardas
  - b. Considerar la disminución en la cantidad de los impuestos
  - c. Contemplar una negociación fronteriza inmediata entre las ciudades vecinas
  - d. Vivir en Ecuador (Huaquillas) y tener su negocio en la ciudad fronteriza del vecino país
8. ¿Siente que hay un comercio justo en su zona de comercialización fronteriza?
- a. Si
  - b. No
  - c. A veces
9. ¿Qué estrategia usó usted en su negocio?
- a. Incentivó al mercado con promociones
  - b. bajó sus precios
  - c. Liquidó mercadería
  - d. Tuvo que cerrar el negocio aun con mercadería
10. ¿De qué país provienen las llantas más apetecidas por sus consumidores?
- a. China
  - b. Japón
  - c. Indonesia
  - d. EEUU
  - e. Otros
-

11. ¿Por qué razón se les da más preferencia a la llanta importada que a la nacional?
- a. Por su calidad
  - b. Por su precio
  - c. Por su garantía
  - d. Por su marca
  - e. Por su capacidad de abastecimiento
12. ¿Con las medidas de impuestos, aranceles y salvaguardas su mercadería la prefiere?
- a. Importada
  - b. Nacional
  - c. Mixta
13. ¿Cuál es la razón de la baja de las ventas?
- a. Contrabando
  - b. Impuestos
  - c. No tener moneda local
  - e. La devaluación de la moneda peruana