



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES ADMINISTRACION DE
EMPRESAS – ENFASIS NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Título:

**“Análisis de las políticas comerciales y su
afectación en la importación de vehículos
provenientes de corea, durante el periodo 2014 al
2016.”**

ESTUDIO DE CASO:

Previo a la Obtención del título de:

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

Autor:

María Belén Arcentales Loaiza

Guayaquil, Julio del 2017.

Agradecimiento

Todo mi agradecimiento principalmente a Dios que me brindó sabiduría e inteligencia para cruzar este duro camino de estudio, a mi familia por brindarme apoyo económico y moral para vencer toda adversidad, en la Universidad a todos los docentes que compartieron su conocimiento formando de mí una profesional competente en el mundo de los negocios, a mi tutor siendo excelente guía para diseñar mi tesis y las amistades que me han acompañado este camino y compartiendo momentos agradables juntos.

Índice general

Agradecimiento	ii
Índice general	iii
Resumen	vii
Abstract.....	ix
Introducción	1
Planteamiento del problema	4
Objetivos de la investigación.	5
Objetivo general.	5
Objetivos específicos.	5
Formulación del problema.	5
Alcance de la investigación.	5
Justificación	6
 Capítulo 1	7
Marco teórico	7
1.1. Situación actual	7
1.1.1. Cuota de importación	8
1.1.2. Sector Automotriz	8
1.1.3. Cupo de importación anual de vehículos	9
1.1.4 Cupo de importación anual de vehículos periodo 2014-2016	10
1.1.5 Ventajas y desventajas de los cupos de importación	11
1.1.6 Análisis de las ventajas y desventajas	11
1.2 Marco Contextual	13
1.2.1. Importación de vehículos según su país de origen.....	13
1.2.2 País de origen Corea	14
1.2.3. Marcas coreanas importadas periodo 2014-2015.....	15
1.2.4. Políticas que afectaron al sector automotriz ecuatoriano	15
 Capítulo 2.....	17
Marco Metodológico	17

2.1 Tipo de estudio realizado.....	17
2.2. Tipos de investigación.....	17
2.3. Métodos	18
2.4. Período y lugar donde se desarrolla la investigación.....	19
2.5. Operacionalización de las variables.....	19
2.6. Técnicas	20
2.7. Procesamiento y análisis de la información.....	20
2.7.1. Desarrollo de las entrevistas.....	21
2.7.2. Análisis de Resultados.....	36
Capítulo 3.....	40
La propuesta	40
3.1 Desarrollo de la propuesta.....	40
3.2 Lista de alternativas estratégicas	42
CONCLUSIONES	44
RECOMENDACIONES.....	45
REFERENCIAS.....	46

Índice de tabla

Tabla 1 Tipos de Políticas Comerciales.....	8
Tabla 2. Comparación anual del cupo de importación de vehículos.....	10
Tabla 3. Comparación anual en unidades de cupo para importación de vehículos	10
Tabla 4. Comparación de Ventajas y desventajas	11
Tabla 5. Importación de vehículos según el país de origen	13
Tabla 6 Marcas Coreanas importadas 2014-2016	15
Tabla 7. Políticas que inciden en el sector automotriz ecuatoriano	16
Tabla 8. Operacionalización de las variables	20
Tabla 9. Análisis Comparativo del resultado de la entrevista.....	36
Tabla 10. FODA sector automotriz que importa vehículos Coreanos.....	12
Tabla 11. Estrategias para el sector automotriz que importa vehículos Coreanos	41

Índice de figura

Figura 1	Gráfico de Importación de vehículos por países 2014-2016.....	14
Figura 2	Vehículos coreanos Participación.....	14

Resumen

El sector automotriz es uno de los gestores económicos más importantes del país, ya que aporta con una gran actividad económica mediante el pago de impuestos, plazas de trabajo, responsabilidad social y ambiental, no obstante el presente estudio analiza el impacto de las políticas comerciales y su afectación en las importaciones, sobre las principales variables que impacta a los vehículos provenientes de Corea, para lo cual se realizó un diagnóstico de los índices macroeconómicos de importaciones y sus principales restricciones en el número de autos importados. Además, como objetivo del trabajo se planteó alternativas estratégicas que permita disminuir el impacto económico en el cupo de autos importados de Corea al Ecuador, tomando en cuenta que las empresas concesionarias al tener incertidumbre de un nuevo gobierno entrante, buscan tomar medidas para mantenerse ante situaciones sorpresivas. Por lo tanto, en el marco metodológico se aplicó entrevistas con preguntas abiertas a tres gerentes de concesionarias que importan autos coreanos, para conocer exactamente el impacto de las medidas determinadas por el gobierno y su efecto en las importaciones. Por cada pregunta se realizó una conclusión que determinó el resultado y acepción del autor, y una general por cada entrevista.

En la propuesta se describió el estudio mediante un análisis FODA, que aprueba identificar las principales variables de las empresas importadoras de vehículos coreanos, determinando como factores internos fortalezas y debilidades, y como externos, oportunidades y amenazas. Se procedió a realizar la lista de alternativas estratégicas que permitan mejorar el rendimiento de la organización con tácticas que optimice la estructura de costos, mediante una correcta decisión, con el fin de mantener a las entidades estables en épocas difíciles.

Para finalizar el trabajo de investigación se elaboró conclusiones por cada objetivo específico haciendo acepción acerca del desarrollo del estudio y la problemática, Así como también, las respectivas recomendaciones por parte del autor como medidas precautelares para que determine una mejor decisión ante el pragmatismo de los factores externos.

Palabras claves: Restricción del cupo de importación, políticas comerciales, importación, impuestos.

Abstract

The automotive sector is one of the most important economic managers of the country and contributes with a great economic activity, through the payment of taxes, places of work, social and environmental responsibility, therefore the present study analyzes the impact of the Trade policies and their impact on imports, on the main variables affecting Korean vehicles, which made a diagnosis of the macroeconomic indices of imports and their main restrictions that have affected the number of imported cars. In addition to the objective of the paper, strategic alternatives are proposed that reduce the economic impact on the quota of the number of cars imported from Korea to Ecuador, taking into account that the concessionaire companies having uncertainty of a new government. Also in the methodological framework, interviews with open questions were applied to three concession managers importing cars of Korean origin, to know exactly the impact of the measures by the government and their effect on imports. For each question a conclusion was made which determined the result and acceptance of the author, and a general conclusion for each interview.

In the proposal the study was described through a SWOT analysis which allowed the identification of the main variables of the importing companies of vehicles determining as internal factors their strengths and weaknesses and as external factors their opportunities and threats, proceeded to make the list of strategic alternatives that Can improve the performance of the organization with strategies that optimize the cost structure, through a correct decision, and that keep stable entities in difficult times improving their economic fluctuation.

To finalize the research work, conclusions were drawn for each specific objective with respect to the development of the study and the problem, and the respective

recommendations by the author as a precautionary measures council to determine a better decision in the face of the pragmatism of external factors.

Key words: Restriction of import quota, trade policies, import, taxes.

Introducción

El presente estudio permite demostrar mediante un análisis el impacto de los indicadores macro y micro sobre importaciones y efectos en cuanto a las restricciones gubernamentales, ya que se considera a las políticas como control para regular el número de autos importados. Además, en el estudio se realiza una comparación de los años 2014 al 2016, sobre el índice de importaciones y las políticas comerciales, con el fin de identificar las principales causas que afecta a las importaciones de autos realizadas por las concesionarias del país.

Por lo tanto, la iniciativa de la investigación tiene como objetivo proponer alternativas estratégicas que contribuyan con el crecimiento económico del sector automotriz, diagnosticando la importación de vehículos que proviene de Corea, para incrementar de forma eficiente el rendimiento de la organización y tenga una incidencia positiva en el ámbito social, político, comercial, contribuyendo al desarrollo del país.

En Ecuador la segunda y tercera marca de autos más vendida de origen coreano son Hyundai y Kia, mientras que Chevrolet ocupa el primer lugar. No obstante, han disminuido las importaciones de autos y ciertas empresas han determinado por estrategia establecer una ensambladora, lo que ha permitido reducir los costos de impuestos, arancel, mano de obra y demás tributos que forman parte en la importación de vehículos; sin embargo, esta medida estratégica es una iniciativa de mejoramiento económico que desde el año 2015 al 2016 las concesionarias importadoras de vehículos coreanos han comenzado aplicar, mediante desarrollos de proyectos el proceso de instalar ensambladoras de autos para las marcas Hyundai y Kia, las cuales son marcas de autos más comercializados en el mercado local.

Las políticas gubernamentales determinan nuevas expectativas para inicios del año 2017, ya que existen nuevos representantes políticos de gobierno, que establecerán nuevas reformas de ley que beneficien al sector automotriz dentro del desarrollo de la matriz productiva con convenios de países internacionales.

Además, las decisiones del nuevo gobernante han dado marcha y entre ellas la reducción de las tasas arancelarias de importación; “sin embargo, determinaron que la reducción no será de un solo golpe, si no que se establecerá en base a un cronograma de forma progresiva, para ello el ministro de Comercio Exterior, Juan Carlos Casinelli asegura que una reducción del 5% en salvaguardias debería estar reflejada en el precio de los vehículos” (El Universo, 2017)., mientras que la pronunciación de los importadores referente a la disminución progresiva no exime del pago de otras tasas, como el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a los Consumos Especiales, Impuesto a la Matriculación Vehicular, Impuesto Ambiental e Impuesto a la Salida de Divisas, causando esto incertidumbre en el empresario para invertir y desarrollar nuevos proyectos y crear nuevas plazas de trabajo, la cual se verían afectadas ante una mínima reducción del impuesto, ya que los resultados del cero arancel estaría reflejándose para el año 2023 y se determina que el precio de un auto Hyundai para ese tiempo este en el costo de USD 20.000 a USD 23.000 según el modelo.

El presente estudio establece el proceso de análisis del marco teórico en la recopilación de información para determinar una investigación descriptiva, la metodología, tipo de investigación con las respectivas técnicas utilizadas, para fijar un diagnóstico del mismo. El trabajo se encuentra estructurado por los siguientes capítulos:

El estudio inicia con el planteamiento del problema y la formulación que permite identificar claramente el problema central y los efectos; además, se presenta el objetivo general y específico de la investigación con su respectiva justificación del estudio detallando el porqué de la investigación y cada uno de los puntos para ser resueltos en los siguientes capítulos.

En el capítulo 1 se determina las bases teóricas enfocadas al objeto de estudio, como las políticas comerciales y afectación en las importaciones de vehículos provenientes de Corea durante el periodo 2014 al 2016, con su respectivo análisis comparativo en las restricciones del cupo de vehículos, lo cual impacta las empresas concesionarias que importan vehículos.

Capítulo 2, establece el desarrollo de la metodología de la investigación aplicada al estudio del caso con el que se busca resultados mediante un diagnóstico con preguntas realizadas a los gerentes de empresas concesionarias que importan vehículos coreanos de qué manera se han sentido afectados por las políticas restrictivas y los impuestos gubernamentales.

Capítulo 3 determina el desarrollo de la propuesta, con la elaboración de una lista de alternativas estratégicas que ayude disminuir el impacto negativo de las políticas restrictivas gubernamentales que sufren las concesionarias de vehículos. Por lo tanto, para el desarrollo de las alternativas se establecen objetivos generales y específicos de la propuesta, para determinar sistemáticamente el proceso mediante diagnóstico FODA y la formulación de las variables que deben ser maximizadas y minimizadas para las mejores alternativas.

Planteamiento del problema

El sector automotriz en Ecuador ha tenido un constante crecimiento a través de los años; sin embargo, las políticas gubernamentales han sido los principales factores que conmueven el entorno de las empresas comercializadoras de vehículos coreanos importados, lo que ha generado que disminuya la importación de vehículos provenientes de Corea, dando como efecto la reducción de las ventas que impacta en la estructura de costos de la organización. Además la normativa al determinar un cupo máximo de importación de vehículos, afecta las políticas comerciales de negociación del proveedor con el importador; lo que a su vez refleja un aumento de precios de las partes y repuestos de vehículos que son utilizados para ensamblaje, no obstante las empresas concesionarias que se dedican a la comercialización de vehículos como Hyundai y Kia que son la segunda y tercera marca de autos más vendidos a nivel local, han tomado decisiones muy difíciles frente a la situación, tales como la reducción del personal, eliminación de activos improductivos, disminución de servicios que generan costos administrativos. Dentro de esta perspectiva los aranceles durante el año 2014 al 2016 ha tenido una variación progresiva de incremento, esto se dio con el fin de que el gobierno busca reducir las importaciones protegiendo las exportaciones del mercado nacional, para desarrollar la matriz productiva en el país. Por lo tanto los acuerdos internacionales de países como la Unión Europea mantienen en incertidumbre a los empresarios debido a que el tratado comercial permita ingresar autos más económicos al país con impuestos bajos que afecte el sector automotriz y ocasione nuevas preferencias y diferenciación de precios.

Objetivos de la investigación.

Objetivo general.

Analizar las políticas comerciales y su incidencia en las importaciones de vehículos provenientes de Corea del periodo 2014 al 2016.

Objetivos específicos.

- Identificar los principales aspectos teóricos de las políticas comerciales y las importaciones de los vehículos coreanos
- Diagnosticar las políticas comerciales que afectan a las importaciones de vehículos provenientes de Corea.
- Proponer alternativa que minimice el impacto de las políticas comerciales a las empresas que importan vehículos coreanos.

Formulación del problema.

¿Cómo afectan las políticas gubernamentales en la importación de vehículos provenientes de Corea?

Alcance de la investigación.

El tipo de investigación es explicativa, orientando no solo a describir o hacer un elemental acercamiento en torno al fenómeno o hecho específico, sino que indaga a determinar las causas que se encuentran detrás de éste.

La investigación explicativa tiene como origen principalmente definir el porqué de un fenómeno. Los conceptos que se buscan completar son los acontecimientos y el impacto sufrido en el sector automotriz sobre la importación de vehículos provenientes de Corea con relación a las políticas aprobadas por el gobierno durante el periodo 2014 al 2016.

Justificación

La investigación tiene como objetivo realizar un análisis acerca de las políticas comerciales y la incidencia en las importaciones de vehículos provenientes de Corea, del periodo 2014 al 2016; por lo tanto, se establecerán alternativas estratégicas de mejora continua que minimice el impacto de las políticas comerciales y la afectación de importaciones, objeto del presente análisis, para que beneficie a las empresas concesionarias que han disminuido sus ventas.

Capítulo 1

Marco teórico

1.1. Situación actual

La situación externa que atravesaba el Ecuador en el referido periodo relacionado por el precio internacional del petróleo había tenido una tendencia a la baja tras haber alcanzado el precio de USD107 dólares por barril. Además, pese a que el comercio internacional ecuatoriano se recuperó en el año 2014, registrando un déficit equivalente a USD727 millones de dólares frente a un déficit de USD1041 millones del año anterior, la balanza comercial petrolera presentó un saldo positivo; pero, inferior en 17% con respecto al 2013.

Es por esto, que el Comité de Comercio Exterior, COMEX decidió reforzar esta medida para controlar el déficit en balanza comercial del país; por lo que se expidió una resolución que establecía una restricción mayor a la que se encontraba en vigencia del cupo máximo de importación de vehículos y de partes para ser ensamblados. (Banco Central del Ecuador, 2015).

En el marco de la observación anterior, se mostrará los tipos de políticas comerciales internacionales que puede optar un gobierno entorno a las necesidades económicas; siendo la escogida por el gobierno ecuatoriano la no arancelaria / cuotas de importación.

Tabla 1.
Tipos de Políticas Comerciales

Políticas comerciales internacional	Definición	Formas
Políticas arancelarias	Impuestos que se cobran sobre el valor de la mercancía y constituyen un mecanismo de política de comercio internacional	Competitividad en igualdad en precios
Políticas no arancelarias	Conjunto de medidas técnicas administrativas y financieras cambiarias que restringen la libre importación o distribución del producto en el mercado local.	Cuotas de importación restricciones voluntarias a las exportaciones requisitos de contenido nacional políticas antidumping disposiciones sobre compras estatales barreras sanitarias administrativas

Fuente: Información recolectada de periódicos y noticias el telégrafo 2015.

1.1.2. Cuota de importación

Según Querol Cabera (1977) indicó que una cuota de importación “es una cantidad, un monto físico de bienes, un volumen, o bien en cuanto a valor, estimación económica de bienes, que un país, por decisión propia o por convenio, permite ingresar a su territorio” (Querol Cabera, 1977).

El gobierno ecuatoriano optó por la medida de la restricción de importación de vehículos como política comercial, para proteger el sector interno y externo de la matriz productiva del país, que por la baja del precio internacional del crudo del petróleo, no estaba dando los resultados esperados en la balanza comercial, lo que originó un déficit. Por tal motivo se adoptó las políticas de restricción en el cupo de autos importados con el objetivo de estabilizar la economía.

1.1.3. Sector Automotriz

El sector automotriz ecuatoriano es uno de los principales generadores de ingresos al país, debido al volumen de ventas que mueven, y es una de las actividades económicas que más aporta con impuestos al gobierno; también, actúa positivamente en la

generación de empleo. Por otra parte los vehículos pesados son fundamentales para el comercio, la agricultura y para las actividades económicas en general. A pesar de su dinamismo, es un sector que en la actualidad se encuentra altamente regulado, bajo el argumento que la economía ecuatoriana se encuentra afectada por la reducción del precio del petróleo a nivel internacional, lo que impacta negativamente la situación externa del país (Uribe, 2014).

1.1.4 Cupo de importación anual de vehículos

Al momento que se optó por la política comercial en el cupo de importaciones, se redujo a la mitad de lo que se esperaba, por lo que las concesionarias fueron afectadas en su plan estratégico de ventas debido a que ya tenían establecido las proyecciones de ventas, esto cada vez conmueve la actividad económica.

“En el 2014 se redujo en un 48% la importación de vehículos, en el 2015 se tomaron medidas entorno a los vehículos más comercializados sin embargo solo la diferencia porcentual fue del 3%, hasta el 2016 que se mantuvo la resolución” (El Telégrafo, 2015).

La restricción del cupo de vehículos importados ha tenido efectos negativos en las utilidades de las empresas, lo que ha generado que los precios incrementen y que los directivos estratégicos tomen decisiones de reducir personal con el fin de evitar riesgos en la estructura de costos y mantener la actividad de la empresa frente a cambios de política gubernamental.

1.1.5 Cupo de importación anual de vehículos periodo 2014-2016

Tabla 2.

Comparación anual del cupo de importación de vehículos

Comparación anual del cupo para importación de vehículos coreanos	
2014	El cupo en promedio del 52%
2015	El cupo para importación de vehículos tuvo una reducción al sector importador de vehículos, en promedio del 55,00%.
2016	El cupo en promedio del 57%

Fuente: Información recolectada de periódicos y noticias El Telégrafo 2015.

La cuota de importación en unidades y en monto se redujo de manera obligatoria; sin embargo, en el 2015 se efectuó un acuerdo con las marcas de mejor calidad adquiridas por los cliente, por lo que se aumentó en un 5% el cupo, en donde figuraban las marcas provenientes de Corea, y se mantuvo, mediante la resolución No.50-2015, el Comex decidió mantener la cuota global para la importación de vehículos de 26.617 unidades y de monto de US\$3000 millones durante el año 2016.

Tabla 3. *Comparación anual en unidades de cupo para importación de vehículos*

Año	Unidades	Monto
2014	22.277 unidades fijadas	359 millones anuales
2015	25.617 unidades fijadas	El cupo para los autos importados era de USD 300 millones anuales.
2016	26.617 unidades fijadas	El cupo para los autos importados era de USD 300 millones anuales.

Fuente: Información recolectada de periódicos y noticias, El Telégrafo 2015.

1.1.6 Ventajas y desventajas de los cupos de importación

Tabla 3. Comparación de Ventajas y desventajas

Comparación de las ventajas y desventajas		
Año	Ventajas	Desventajas
2014	Remediar el problema del déficit ocasionado por la caída en el precio del petróleo a través de una reducción de las importaciones de autos, para dar prioridad a las exportaciones del mercado local.	Afecta a las partes y piezas de vehículos o CKD que sirven para el ensamblaje de autos en el país.
		Los proveedores no querían vender al por mayor ya que la cifra de pedido bajó, por lo que pagaron valores más altos para importarlos.
2015	Por el aumento en la demanda de marcas coreanas más vendidas, se aumentó el cupo.	Crisis de ventas en el sector automotor, desempleo /despidos.
2016	Los vehículos coreanos fueron los más vendidos en el 2016.	La comercialización de vehículos cayó 39% entre enero y julio del 2016 frente a iguales meses del 2015.

Fuente: Información recolectada de periódicos y noticias, El Telégrafo 2015.

1.1.7 Análisis de las ventajas y desventajas

El estado ecuatoriano no pensó que al determinar esta política comercial arroje como resultados desventajas significativas en el sector automotriz, el cual es una de las actividades que se encuentran en desarrollo y evolución constante, para el año 2014 la reducción del cupo de autos importados fue una medida que implementó el gobierno para reducir las importaciones y aumentar las exportaciones ante la caída del precio del petróleo, siendo este un factor negativo que alteró la economía nacional, sin embargo los más conmovidos fueron las importadoras de autos, porque al disminuir el número de pedidos, los proveedores por políticas comerciales dejaron de vender al por mayor afectando la traída de partes y piezas que se usaban como repuestos. Para el 2015 el cupo de autos incrementó, lo que causó reducción de personal por motivos de riesgo en la cobertura de los costos de la organización. Por lo tanto, la restricción incrementó precios en la comercialización de autos, y el sector automotriz reaccionó por la

disminución del cupo en unidades, afectando las marcas más vendidas, entre ellas Hyundai y Kia de Corea.

Para el 2016 la estabilidad económica del país se encontraba en recesión y a pesar de ello, el gobierno determinó en el año siguiente eliminar las restricciones que afectaban al sector automotriz, ya que perjudicaba de manera directa dichas actividades; por lo que, sus alternativas para mejorar ante la grave situación económica, se darían de forma progresiva; sin embargo, el sector automotriz estaba en espera de la reducción de los aranceles al cero por ciento, ante esto el ex Ministro de Comercio Exterior de Juan Carlos Casinelli aseguro que una reducción del 5% en salvaguardias ayudaría a que el sector automotriz refleje en la comercialización de la venta de vehículos 2017 (El Universo, 2017); mientras, que los empresarios determinaron que el valor no eximia del resto de impuestos y tributos que eran parte de la importación y comercialización de autos.

Tabla 4. *FODA sector automotriz que importa vehículos coreanos*

Fortaleza (interno)	Debilidades (interno)
1.-Posicionamiento global de la marca en la mente del consumidor. 2.-Vehículos de gama alta y media alta. 3.-Diversificación del servicio. 4.-Ensambladoras de autos.	1.-Número insuficiente en la diversidad de modelos. 2.-Trámite difícil crédito para la compra de autos. 3.-Variación de precios al alta disminuye las ventas.
Oportunidades (externo)	Amenazas (externo)
1.-Gobierno realiza convenio con Corea del Sur para año 2017. 2.-Incremento en la demanda de vehículos con tecnologías más amigables con el ambiente. 3.-Garantía Internacional.	1.-Restricciones en el cupo de importación de autos. 2.-Incremento de la tasa arancelaria. 3.-Convenios con otros países ponen en incertidumbre a las marcas posicionadas.

Elaborado por: Maria Belén Arcentales, 2016.

Análisis de variables

Las concesionarias que importan vehículos provenientes de Corea determinan un conjunto de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, las cuales serán diagnosticadas para identificar los principales objetivos.

1.2 Marco Contextual

1.2.1. Importación de vehículos según su país de origen

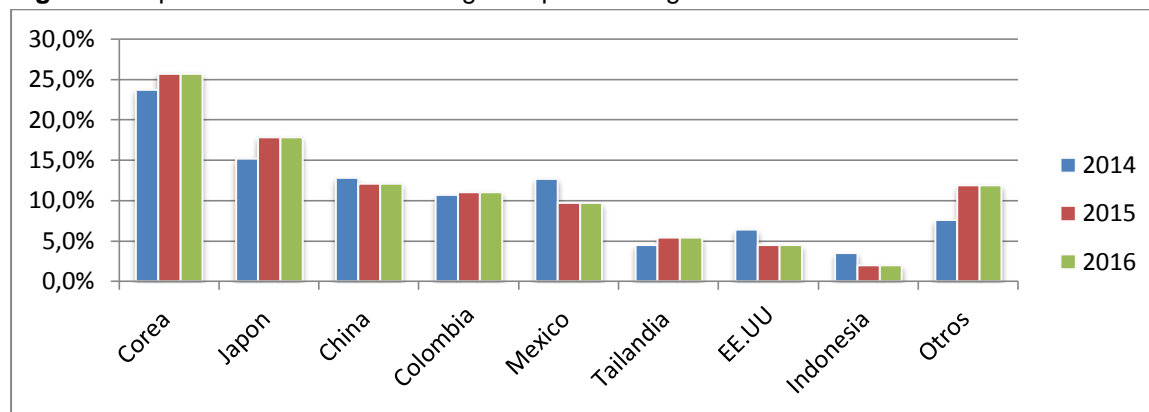
En torno a las nuevas políticas comerciales adoptadas por el gobierno en el periodo 2014 al 2016 se efectúa la comparación con respecto de los tres años, donde el país asiático se encuentra en primer lugar, a pesar de las restricciones impuestas en determinados años, dicha reducción en el cupo de unidades que podrían ingresar al país se mantienen, donde existe una pequeña variación “en el 2014 con el 23,7% con respecto al 2015 el 25,7% una variación porcentual del 2% en aumento, la cual se mantuvo en el 2016” (AEADE, 2015).

Tabla 5. Importación de vehículos según el país de origen

Países	Años		
	2014	2015	2016
Corea	23,70%	25,70%	25,70%
Japón	15,20%	17,80%	17,80%
China	12,80%	12,10%	12,10%
Colombia	10,70%	11,00%	11,00%
México	12,70%	9,70%	9,70%
Tailandia	4,50%	5,40%	5,40%
EE. UU	6,40%	4,50%	4,50%
Indonesia	3,50%	2,00%	2,00%
Otros	7,60%	11,90%	11,90%

Fuente: Información recolectada de AEDE, 2016.

Figura 1. Importación de vehículos según el país de origen



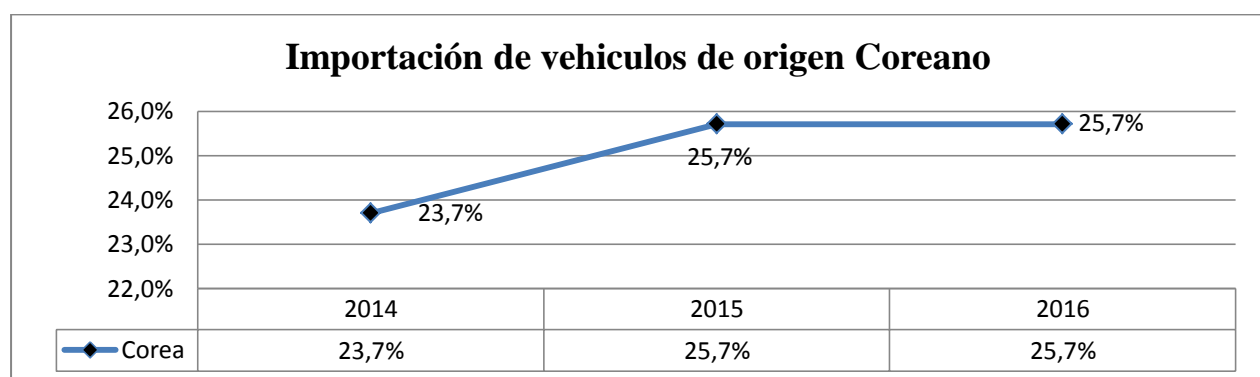
Fuente: Información tomado de Revista Anuario, 2016 AEADE.

Elaborado por: María Belén Arcentales, 2017.

1.2.2 País de origen Corea

Existe una pequeña variación del 2014 al 2015, por motivos que el Comité de Comercio Exterior resolvió incrementar el cupo de importación de vehículos, inicialmente en la Resolución 049 del 31 de diciembre del 2014, para ese año determinó un cupo de 22.277 unidades, para febrero del 2015 se estableció 25.617, este incremento solo se dio en los vehículos más comercializados en el país donde se encuentran en primer lugar las marcas coreanas, para el año 2016 se mantuvo mismo valor porcentual, ya que no hubo variación en ese año. (AEADE, 2015)

Figura 2. Vehículos coreanos Participación



Fuente: Información tomado de Revista Anuario, 2016 AEADE.

Elaborado por: María Belén Arcentales, 2017.

1.2.3. Marcas coreanas importadas periodo 2014-2015

Tabla 6. Marcas coreanas importadas 2014-2016

Marcas coreanas	Importador	2014		2015		2016	
		Unidades	monto	unidades	monto	unidades	monto
Hyundai	Negocios automotrices Neohyundai S.A.	107.666	\$82.731.459,00	122.014	\$ 106.867.009,00	122.014	\$ 1068.670.09
Kia Motor	Aekia S.A.	4.373	\$33.350.412,00	6.748	\$ 40.928.838,00	6.748	\$ 40.928.838,00

Fuente: Información tomado de Revista Anuario, 2016 AEADE.

Las marcas de vehículos coreanos más comercializados en Ecuador son Hyundai y Kia. La marca Hyundai importada por la empresa Negocios Automotrices Neohyundai S.A., para el 2014 el cupo de importación en unidades fue de 10.7666 unidades con un monto de USD 82,731.459; para el 2015, el cupo de unidades aumentó por motivos que es una de las marcas de mayor demanda por el sector automotriz, lo que permitió aumentar directamente su monto en USD106,867.009,00; para el 2016 se mantuvo el cupo de importación en unidades y monto. La marca Kia era importada por la empresa Aekia S.A. (AEADE, 2016)

En el año 2014, el cupo de importación de vehículos coreanos fue 4.373, con un monto de USD 33,350.412. Para el 2015, por ser una marca adquirida por su calidad se incrementó sus unidades a 6.748, con equivalente de USD 40,928.838; manteniéndose el mismo cupo para el 2016. (AEADE, 2016)

1.2.4. Políticas que afectaron al sector automotriz ecuatoriano

En el periodo 2014-2016 se presentaron políticas internas que conmovieron directamente o indirectamente al sector automotriz, por lo que el representante del sector automotriz la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) vela siempre por el bienestar de las actividades realizadas por dichas organizaciones a continuación se detallara las afectaciones, el año, las consecuencias y el efecto positivo o negativo; lo que permitió fomentar la producción nacional y buscar mecanismos que permitan equipar la situación por la que atravesaba.

Tabla 7. Políticas que inciden en el sector automotriz ecuatoriano

Afectaciones al sector	AÑO	Consecuencia	Efecto
ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA	2015	las empresas sufrieron una reducción drástica de las ventas (ingresos) para ese año, y amparados en lo que menciona la Ley de Régimen Tributario Interno la exoneración en casos excepcionales	Solicitud de la exoneración del anticipo de impuesto a la renta correspondiente al período fiscal 2015, para el subsector importadores de vehículos y comercializadores de vehículos importados.
SALVAGUARDIAS	2015	Los vehículos comerciales que fueron gravados con el 45%, afectaron la estructura de costos de los sectores productivos, así como al sector metalmecánico nacional que construye equipos aliados.	Renovación del parque automotor del país que ya cumplió su vida útil. Las sobretasas del 25 al 45% a los neumáticos de vehículos comerciales y a los repuestos del 5 al 45%, son elementos de mantenimiento, que constituye un potencial riesgo a la seguridad vial al no ser reemplazados oportunamente.
ICE	2015	Las empresas que se dediquen a la importación de vehículos, al momento de aplicar la forma de cálculo de la base imponible en base al precio exaduana, ahora adicionalmente deberían considerar los demás rubros que se incluyen para el precio ex fábrica.	El SRI entendió que los costos y gastos de comercialización ya están incluidos en el margen del 25%. Además, se logró aplicar un concepto de re liquidación acumulativa que no se ve afectada por los cambios en importaciones.
cupo 2016 RESOLUCIÓN COMEX 50	2016	Las empresas importadoras registradas en los anexos de las resoluciones 49 y 3 del Comex, se permitan la importación de vehículos CBU antes del plazo de 21 días establecido para operativizar la resolución 50.	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Senae) la habilitación de un link para consultar el cupo diario disponible del monto asignado para cada trimestre. Con esta información actualizada al momento, las empresas podrán planificar de mejor manera sus operaciones
Negociaciones comerciales internacionales:	2016	Acuerdos comerciales sobre el sector	Mantener reuniones periódicas con la delegación de la Unión Europea para conocer el estado del acuerdo y con la embajada de Corea en vistas de una posible negociación bilateral.
Chatarrización de vehículos de carga:	2016	limitar la importación y comercialización de vehículos de carga a través de un esquema que permita el ingreso de un camión nuevo siempre y cuando se destruya o chatarrice otro (1x1).	Determinar la oferta y necesidades de carga y transporte de pasajeros del mercado ecuatoriano.
Contrabando de llantas:	2016	Realizamos el levantamiento de información en las fronteras con Colombia y Perú, para conocer el precio de las llantas en estos países y la diferencia en el mercado ecuatoriano por el impacto de las salvaguardias.	Implementación de mecanismos de control para frenar el contrabando en las fronteras, la desgravación de la salvaguardia para llantas de bus y camión, dado que son elementos de indispensable renovación.

Fuente: Información tomado de (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador., 2016, págs. 65-67)

Capítulo 2

Marco Metodológico

2.1 Tipo de estudio realizado

El presente estudio de investigación tiene un enfoque exploratorio o formulativo ya que en este tipo de investigación tiene por objeto analizar un tema novedoso o poco estudiado en este caso referente a la importancia de los vehículos de Corea en cuanto a políticas comerciales en los periodos comprendidos entre 2014 a 2016.

Esta investigación es cuantitativa, y la técnica de investigación que se empleará es la observación de un estudio de caso, hechos o fenómenos entorno al impacto de las políticas comerciales e importaciones en el sector automotriz de vehículos coreanos por las medidas aprobadas del gobierno en el periodo 2014 al 2016 que son objeto de estudio.

“El tipo de observación directa es cuando una persona entra en contacto con un fenómeno y que no ha planificado su estudio. En muchas ocasiones este tipo de observación llega a ser el inicio de una futura investigación” (Equipo de redacción, 2016).

Se puede definir entonces al tipo de observación directa a aquella redacción de un hecho específico que luego va a ser parte de una investigación real.

2.2. Tipos de investigación

Investigación Descriptiva: “Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice, describe tendencias de un grupo o población, mide conceptos y define variables” (Sampieri, 2014).

La investigación descriptiva servirá entonces para conocer costumbres y actitudes dominantes por medio de la descripción exacta de objetos, procesos o hechos; que muchos de los casos suelen ser grupales en donde se plantea los métodos como grupos de enfoque o focus group.

Investigación explicativa: “Está dirigido a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Se enfoca en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables” (Sampieri, 2014).

Entonces; se entiende a la investigación descriptiva aquella que se establece por causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian para luego llegar a la presentación de variables.

Investigación correlacional: “Su finalidad es conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto específico” (Sampieri, 2014).

Esto quiere decir que la investigación correlacional es aquella que tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más variables para luego comprobar su veracidad.

2.3. Métodos

Método Descriptivo: Se trata de una investigación de tipo narrativa, numérica y/o gráfica, bien detallada y exhaustiva de la realidad que se estudia. Es aquel que busca un conocimiento inicial de la realidad que se produce de la observación directa del investigador y del conocimiento que se obtiene mediante la lectura o estudio de las informaciones aportadas por otros autores (Abreu, 2014).

“Este método tiene como objetivo principal exponer con amplio rigor metodológico, información significativa acerca de la realidad en estudio con los criterios establecidos del tema en cuestión” (Abreu, 2014).

Por ende, el método descriptivo es aquel que consiste en evaluar ciertas características de una situación o hecho en particular. En este tipo de investigación se analizan los datos reunidos para de este modo descubrir cuales variables están relacionadas entre sí.

Método Inductivo: En este método se conoce las características comunes que se reflejan en un conjunto de realidades para elaborar una propuesta o ley científica de índole general. El método inductivo plantea un razonamiento ascendente que fluye de lo particular o individual hasta lo general. Es un resultado lógico y metodológico de la aplicación del método comparativo. (Abreu, 2014)

Este método inductivo es considerado también un método científico que obtiene conclusiones generales a partir de hechos particulares.

2.4. Período y lugar donde se desarrolla la investigación

El presente estudio de investigación se desarrolla en Guayaquil-Ecuador, direccionado a las empresas importadoras de autos coreanos.

2.5. Operacionalización de las variables

Variable dependiente

Afectación en las importaciones de los vehículos provenientes de Corea.

Variable independiente

Aranceles y políticas comerciales aplicado en vehículos de Corea año 2014-2016.

Tabla 8. Operacionalización de las variables

	Variables	Definición	Indicadores	Métodos, técnicas o instrumentos
VI	Afectación de importaciones de vehículos provenientes de corea	Situación en la cual hay restricciones a la importación de vehículos coreanos, por ende, aumenta el consumo de producción local de otras marcas.	Cantidad de competidores existentes	Análisis documental
VD	Aumento en el valor del precio de los vehículos.	Actividades relacionadas a un sector, lo cual puede reducir la demanda por parte de los consumidores.	Sobretasas arancelarias	Análisis documental

Fuente: Tomado de Chávez Merchán Mayra, 2015 y Elaborado por María Arcentales, 2016

2.6. Técnicas

La entrevista

Para extraer la información que se necesita analizar, se realizará un cuestionario con preguntas abiertas, que permitan identificar las afectaciones de las políticas comerciales y su incidencia en las importaciones de autos coreanos en Ecuador, dirigido a los gerentes de las concesionarias de Guayaquil ya que se desea conocer las variables que han tenido impacto por las resoluciones gubernamentales.

2.7. Procesamiento y análisis de la información

Para la recolección de datos se realizarán entrevistas dirigidas a concesionarias que se dedican a la importación y comercialización de autos coreanos como Kia y Hyundai, por lo tanto al ser una entrevista no es necesario hallar muestra estadística, debido a que se realizará preguntas abiertas para analizar las opiniones de los gerentes acerca de las políticas comerciales e importaciones que

han afectado la comercialización de los vehículos coreanos durante el periodo 2014 al 2016.

2.7.1. Desarrollo de las entrevistas

La entrevista se la desarrolló a los representantes de las empresas automotrices más conocidas en la ciudad de Guayaquil, que importan autos coreanos, entre ellas se encuentran Kia y Hyundai, las cuales permiten llegar a las siguientes conclusiones según las respuestas de los 3 representantes.

Entrevista realizada al gerente de la concesionaria IOKARS, Juan Francisco Baca, ubicado en la avenida Carlos Julio Arosemena.

La entrevista realizada al Ingeniero Juan Francisco Baca, Gerente de la Comercializadora IOKARS (Distribuidor Autorizado de Kia Venta de Vehículos y Repuestos Originales - Servicio Taller Post Venta) en la Av. Carlos Julio Arosemena Km 1.6, diagonal a Si Café; se realizó el día viernes 7 de Julio del 2017 a las 10:30am; donde se formularon 10 preguntas abiertas con la finalidad de obtener información o una opinión acerca de las políticas comerciales respecto a importaciones de vehículos Coreanos en los periodos comprendidos 2014, 2015 y 2016.

Preguntas de la entrevista.

1.- ¿Qué efectos tuvo la medida restrictiva en las importaciones de vehículos coreanos en su concesionaria?

Al principio tuvimos incertidumbre, pero en cierto modo la medida restrictiva afectó de manera leve, puesto que se pudieron tomar estrategias alternativas a tiempo para contrarrestar el impacto financiero que se veía venir. Sin embargo, otras empresas si han sido afectados de manera impactante.

Conclusión personal: La empresa supo aplicar medidas preventivas y mantuvo la calma ante las restricciones comerciales aplicadas por el gobierno y afirma que como consecuencia de ello la empresa no se vio tan afectada.

2.- ¿Cree usted que con la medida restrictiva incrementó la compra de vehículos coreanos en el país?

Por supuesto que no; al establecerse medidas restrictivas en el país esto por el contrario lo que trajo consigo es que el cliente opte por vehículos nacionales; pese a que en su momento ambos países tanto Ecuador como Corea estaban listos para llevar a cabo el mejor acuerdo comercial.

Conclusión personal: Es lógico que la empresa no haya tenido un incremento de ventas en esos años; pero lo rescatable de IOKARS es que pudieron mantenerse en el sector automotriz.

3.- ¿La concesionaria optó como estrategia la disminución del personal laboral para reducir la afectación de gastos?

No, la empresa opto por mantener el inventario en el taller, mejorando día a día la calidad y el servicio, además de la publicidad en redes sociales para así poder salir a flote y de este modo se lo logró.

Conclusión personal: Fue una buena decisión por parte del Gerente de la empresa, mantener el mismo personal y conservar la calidad y el servicio que brindan; ya que el prestigio lo han sabido mantener por años en el mercado.

4.- ¿En la actualidad qué medida piensa usted que se debe de implementar para incrementar la venta de vehículos?

Para incrementar el volumen de ventas respecto a los vehículos debemos tener en cuenta las variables dependientes que infieren en el consumidor a la hora de optar por un auto como son: calidad, precios asequibles y con el mejor servicio posible.

Conclusión personal: Sin duda alguna para entre tantas competencias que existe en el medio IOKARS rescata las tres características que influyen en el bien o servicio que se encuentra a la venta como son Calidad (Alta), precios (Módicos) y Servicio (Excelente).

5.- ¿Cómo adoptó el concesionario la medida restrictiva con relación a los cupos?

Una de las medidas restrictivas que la empresa puso en práctica fue reduciendo el tiempo de garantía o control vehicular ya que de este modo se pudo también reducir el gasto que la concesionaria invierte en su momento inicial.

Conclusión personal: Seguramente luego de este cambio la empresa tuvo menos clientes pero al menos de ese modo logró que sus Estados Financieros no se vean tan afectados a causa de grandes pérdidas.

6.- ¿Cuáles son las políticas comerciales que más han afectado las importaciones de la concesionaria?

Las políticas comerciales que más han afectado la empresa son tablas de impuestos a los vehículos designados por el gobierno, pero sería prudente para mantener la estrategia se regule la Balanza de Pagos, tomar las medidas y condiciones como por ejemplo optar permanente en Importar CKD (Sale Divisas) y a su vez exportar vehículos terminados (Entre Divisas) para de esta manera vivir sin restricciones equilibrando la B/P.

Conclusión personal: Las condiciones económicas predominantes en un país dependen en gran medida de lo que ocurra en la economía mundial, en este caso Corea y Ecuador al permitir la desigualdad del crecimiento económico de los distintos países en varios aspectos como es el caso del sector automotor.

7.- ¿Cuáles son sus expectativas del sector automotriz frente al nuevo gobierno entrante del 2017?

Realizar alianzas para así poder sobrevivir en el mediano y largo plazo, ya que el modelo es claro de que se abastezca el mercado nacional, con producción y ensamblado local con medidas preventivas siempre por cualquier índole comercial que se pueda presentar.

Conclusión personal: Si IOKARS se une con otras concesionarias lo que se lograría es un acuerdo con la finalidad de apoyar un proyecto o un lanzamiento de nuevos modelos y juntos superar estabilizaciones comerciales.

8.- Del 2014 al 2016, ¿Qué año considera usted fue el más afectado para la concesionaria y por qué?

El año 2015 porque los gastos aumentaron, las ventas disminuyeron, los clientes estaban esperando que los valores bajen y nosotros lo único que podíamos hacer era regular el gasto vehicular.

Conclusión personal: De acuerdo a cifras porcentuales, en el sector automotriz el año 2015 fue el más difícil para la mayoría de empresas que importaban autos de Corea pues el alza subió y los clientes guardaban esperanzas de que los precios vuelvan a la normalidad.

9.- ¿Qué rubros debe tomar en cuenta una concesionaria por causa de las políticas comerciales respecto a la importación de vehículos?

Tabla de porcentajes para cada vehículo, reformas gubernamentales, normas y regulación de impuestos.

Conclusión personal: Son rubros necesarios que toda empresa automotriz debe tener en cuenta ya que las reformas comerciales son cambiantes.

10.- Respecto a temas gubernamentales; ¿considera usted que la inestabilidad de restricciones comerciales es una amenaza o debilidad para la empresa?

No creo que deba llamar ni debilidad ni amenaza a normas que debemos seguir, porque todas las empresas se fijan y nos regulamos respecto a ello.

Conclusión personal: Toda restricción decretada por un país es una amenaza para las empresas puesto que viene de un tercero; pero es muy buena la respuesta del Gerente porque se ve que es cauteloso en temas de suma importancia.

Análisis Final de las 10 preguntas realizadas al Gerente de IOKARS, el Ingeniero Juan Francisco Baca.

El Gerente General de la empresa IOKARS es una persona con una larga trayectoria en el sector automotriz y la forma en que supo responder ante el tema de las restricciones comerciales fue muy asertiva, rescatamos además el hecho de que la empresa haya estado preparado para situaciones como estas, incluso por el hecho de tomar el riesgo de mantener su personal y confiar en que las ventas iban a mejorar poco a poco, tal como sucedió en los años venideros.

La clave de esta empresa fue mantener su calidad en el mercado, y por ende ganarse el prestigio de los clientes, En Ingeniero Juan Francisco Baca pretende o tiene por idea formar alianzas estratégicas con otras empresas conocidas en el medio, esa es una opción que él no descarta pero por el momento todo o seguirá marchando como hasta ahora.

Entrevista realizada al gerente de la concesionaria AUTOLASA, Ing. José Jaramillo, ubicado en Av. Pedro Menéndez Gilbert y Plaza Dañín.

La visita realizada en la empresa AUTOLASA, fue realizada el día martes viernes 7 de Julio del presente año a las 15:00; en la oficina del Gerente de la empresa AUTOLASA ubicado en la Av. Pedro Menéndez Gilbert y Plaza Dañín; donde se formularon 10 preguntas abiertas en las cuales el entrevistado respondió de la siguiente manera:

1.- ¿Qué efectos tuvo la medida restrictiva en las importaciones de vehículos coreanos en su concesionaria?

Nuestra empresa siempre tuvo medidas preventivas; porque sabíamos que en cualquier momento podían presentarse incremento en impuestos respecto a la balanza comercial tal como ha ocurrido los últimos años y como consecuencia la baja producción de vehículos; hacia que los clientes opten por autos nacionales.

Conclusión personal: Es fundamental que la empresa haya optado por la prevención con el fin de evitar riesgos y de este modo adaptarse con mayor rapidez a lo pactado por el país.

2.- ¿Cree usted que con la medida restrictiva incrementó la compra de vehículos coreanos en el país?

La compra de los vehículos no incrementó en los últimos años; de hecho varias páginas corroboran que el porcentaje en cuanto a resultados y comparaciones de un año y otro ha disminuido; debido a la limitación necesaria por el gasto del gobierno, nos ha afectado terriblemente casi 3 años, se han puesto licencias, cupos, cupos y aranceles y el impuesto verde a ciertos autos.

Conclusión personal: Es comprensible lo que denota el Gerente de AUTOLASA porque ciertamente los cambios se han visto desde un punto de visto global, y el mucho más lo ha podido palpar siendo cabeza de la Concesionaria.

3.- ¿La concesionaria optó como estrategia la disminución del personal laboral para reducir la afectación de gastos?

Sí, porque los resultados fueron evidentes, por medio de cuadros comparativos incluso comparando solo un trimestre con otro del mismo año podíamos darnos cuenta que teníamos que tomar la mejor decisión para la empresa.

Conclusión personal: El Gerente tenía que pensar y decidir lo más óptimo para la empresa, en este caso el recorte de personal ya que fue un despido de forma arbitraria por problemas de índole externa.

4.- ¿En la actualidad qué medida piensa usted que se debe de implementar para incrementar la venta de vehículos?

Sin duda alguna el hecho de incrementar el volumen de ventas es algo de esfuerzo y sacrificio que se ve reflejado no de un momento a otro, pero se puede lograr mejorando aspectos fundamentales que llame la atención del comprador a primera vista y manteniendo el servicio como nuestra empresa se ha caracterizado.

Conclusión personal: Así es, el hecho de conservar el negocio y ver resultados día a día no es de un momento a otro, es algo por lo que el Gerente junto con sus subordinados a diarios deben trabajar.

5.- ¿Cómo adoptó el concesionario la medida restrictiva con relación a los cupos?

Enfrentar el problema de balanza de pagos que tenemos en estos momentos, pero además el objetivo de largo plazo de esta política es la de incentivar el desarrollo

del sector local de ensamblaje de vehículos a expensas de las importaciones de Vehículos.

Conclusión personal: Es una buena idea el hecho de tener en cuenta el desarrollo local de los vehículos por motivos de cupos, salvaguardias y controles de importaciones; como estrategia para el cambio de la matriz productiva.

6.- ¿Cuáles son las políticas comerciales que más han afectado las importaciones de la concesionaria?

No se ha nivelado la balanza de pagos, y por eso el país tuvo que buscar otros argumentos colocando aranceles más altos que afecta directamente a las concesionarias, porque no se puede traer la misma cantidad de autos al subir los aranceles el valor de los autos sube y por ende el número de vehículos va a disminuir.

Conclusión personal: Totalmente de acuerdo, pues la balanza de pagos es un registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo en un determinado periodo donde en los periodos 2014-2016 tenían montos de importaciones de forma desequilibrada.

7.- ¿Cuáles son sus expectativas del sector automotriz frente al nuevo gobierno entrante del 2017?

Realizar un análisis previo en cuanto al sector automotriz frente a las nuevas imposiciones que pudieran llegar, por lo cual nuestra empresa se basa en la constante búsqueda de información para estar a la expectativa de las normas a aplicar; buscar más de una opción en el mercado o empezar a importar vehículos provenientes de otros países.

Conclusión personal: Estamos de acuerdo en que el análisis de la situación actual o previa a ello son puntos determinantes para estudiar el problema clave.

8.- Del 2014 al 2016, ¿Qué año considera usted fue el más afectado para la concesionaria y por qué?

Sin duda alguna entre el año 2015 y 2016; pero diría que con mayor razón sería el año 2015 porque en ese año lamentablemente tuve que hacer recorte de personal; fue una decisión triste para muchos trabajadores pero de no tomar tal decisión la empresa podía incluso fracasar.

Conclusión personal: Tal como lo indica la página de Balanzas al sector automotriz, y por comentarios de varias concesionarias el 2015 fue año más difícil de esos 3 en mención.

9.- ¿Qué rubros debe tomar en cuenta una concesionaria por causa de las políticas comerciales respecto a la importación de vehículos?

Control de vigencia, regulaciones al día, análisis sectorial, Derecho Valoren y Reformas tributarias.

Conclusión personal: Exacto, todo eso que el Gerente detalla es de suma importancia porque todo guarda relación con las restricciones, aranceles, impuestos y regulación de importaciones.

10.- Respecto a temas gubernamentales; ¿considera usted que la inestabilidad de restricciones comerciales es una amenaza o debilidad para la empresa?

Una debilidad es algo netamente de la empresa en su parte interna, y estos temas no lo son, no lo vería como una amenaza, pero si como un tema que tenemos que estar informados año tras año.

Conclusión personal: Pese a ser una amenaza, el Gerente sabe que es un tema muy serio y que deben estar alertas para cualquier decisión.

Análisis Final de las 10 preguntas realizadas al Gerente de AUTOLASA, el Ingeniero José Jaramillo.

De acuerdo a la entrevista realizada al Gerente de AUTOLASA el día viernes 7 de Julio a las 3 de la tarde podemos concluir lo siguiente:

Al igual que el Gerente de IOKARS, afirma que el 2015 si fue el peor año por el cual la empresa pasó, pero a más de ello las medidas tomadas en cuentas no fueron suficientes ya que él tomó la decisión de hacer recorte de personal para que así esos gastos en este caso de Sueldos, Afiliaciones, Seguros, disminuyan en la parte de los Estados Financieros en el rubro de egresos.

Los aspectos que la empresa no modificó en estos tres años “Son aquellos que son primordiales y en los que el Gerente se fija a primera vista”; mencionó el Gerente. Es cierto también de la balanza de pagos, del fuerte desequilibrio que sufre en cuanto a porcentajes que van cambiando por órdenes de gobernantes.

Nos mencionó que para las próximas restricciones se seguirán tomando en cuenta medidas de prevención a fin de evitar riesgos.

Entrevista realizada al gerente de la concesionaria KIA MOTORS, Francis Damián Calispa Vanoni, Guayaquil

Se realizó la visita al Gerente General de KIA MOTORS, el Ingeniero Francis Damián Calispa Vanoni el día sábado 8 de Julio del 2017 a las 10am, en puntos determinantes para estudiar el problema clave donde se procedió a realizar 10 preguntas abiertas y de las cuales el respondió de la siguiente manera:

1.- ¿Qué efectos tuvo la medida restrictiva en las importaciones de vehículos coreanos en su concesionaria?

En cierta parte la empresa si se vio afectada porque recordemos que en los últimos años han existido impuestos notables que afectan al sector automotriz; sobre todo en el año 2015 tuvimos una disminución de ventas a causa de impuestos y aranceles.

Conclusión personal: Como lo manifestó el Gerente de KIA MOTORS, su empresa se vio afectada de forma radical; pero no es la única ya que muchas empresas pasaron por la misma situación.

2.- ¿Cree usted que con la medida restrictiva incrementó la compra de vehículos coreanos en el país?

Las medidas restrictivas como impuestos en el sector automotriz, aranceles y demás impuestos por el Gobierno fueron causa principal del decremento de venta lo que lograba conseguir en el futuro comprador una inclinación por las marcas que tienen producción local ya que estas tienen más oportunidades de aumentar sus ventas por que la competencia será menor. Si obviamente al cliente le gusta ciertas marcas de Vehículos importados, y si en el mercado no se encuentra disponible, ira por las opciones locales.

Conclusión personal: Tal como lo manifestaron los otros dos entrevistados las ventas que se realizaron en esos periodos fueron relativamente bajas, y nosotras lo pudimos comprobar por medio del registro de Ventas de cada concesionaria.

3.- ¿La concesionaria optó como estrategia la disminución del personal laboral para reducir la afectación de gastos?

En efecto; ya que si seguía recurriendo a los gastos del personal como son sueldos, afiliaciones, seguros y más la empresa iba a arrojar valores negativos en sus Estados Financieros por ende a fines del 2015 la empresa hizo recorte de personal; manteniendo así a una fuerza de venta selectiva y eso logro que nos mantengamos en el mercado hasta ahora.

Conclusión personal: Fue una opción que les ayudo a seguir adelante en el mercado y avanzar hasta la fecha actual.

4.- ¿En la actualidad qué medida piensa usted que se debe de implementar para incrementar la venta de vehículos?

Como siempre se ha mantenido en la empresa y como requisito fundamental mantener un control de calidad y brindar garantía por un tiempo determinado con expertos o peritos en el tema.

Conclusión personal: Es un buen punto el que menciona el Ingeniero ya que el cliente exige sobre todo en calidad a parte de precios y la garantía por cualquier circunstancia.

5.- ¿Cómo adoptó el concesionario la medida restrictiva con relación a los cupos?

Nuestra concesionaria adoptó medias en cuanto al acabado o ensamblado con menor detalle al momento de la elaborarlo para así reducir costos y mantener los márgenes de utilidad.

Conclusión personal: Seguramente con esta decisión le costó al cliente decidirse por ese vehículo en esos años, pues; sabemos que el cliente a más de la calidad es muy estricto en diseños y acabados para todo tipo de gustos.

6.- ¿Cuáles son las políticas comerciales que más han afectado las importaciones de la concesionaria? Entre las condiciones de las importaciones se define netamente a la reducción del precio del petróleo, según formulas establecidas por el gobierno que empujó a la economía por la inversión y elevo el gasto público, generando mayor consumo e incremento en las recaudaciones de impuestos.

Conclusión personal: El precio de petróleo influyo solo en el año 2014 y fue de forma leve, sin embargo, el Gerente asume este dato como uno de los mayores causales de afectación de importación de los vehículos.

7.- ¿Cuáles son sus expectativas del sector automotriz frente al nuevo gobierno entrante del 2017? Hoy en día nuestra empresa no busca lucrarse de la venta de vehículos, sino que tendrá que ampliar la gama de servicios y productos complementarios como accesorios, lubricantes y mantenimiento; para que de una u otra manera la empresa pueda salir a flote en caso de elevarse las restricciones.

Conclusión personal: Es una brillante idea por parte de Gerente, pues no solo debe tener una finalidad sino varias como son ampliarse en el mercado, producir más modelos, y brindar más servicios para así llamar más la atención del cliente.

8.- Del 2014 al 2016, ¿Qué año considera usted fue el más afectado para la concesionaria y por qué?

El periodo del 2015 ya que en este año la única manera de mantener el porcentaje de utilidad promedio año a año fue ajustando al personal, incluso años anteriores se contrataba por órdenes de Talento Humano más y más personal pero ese año

simplemente nos limitamos en hacerlo y rechazamos una gran cantidad de aspirantes a fuerza de venta de nuestra empresa.

Conclusión personal: Así es, varios datos lo muestran por lo cual concordamos con el Gerente de KIA MOTORS en este aspecto.

9.- ¿Qué rubros debe tomar en cuenta una concesionaria por causa de las políticas comerciales respecto a la importación de vehículos?

A parte de los gastos que van directamente con el personal, Planificación tributaria, regulación de impuestos, bases de datos actualizados, Reformas arancelarias.

Conclusión personal: De acuerdo con esta respuesta ya que aquí se mencionan todos los rubros que hay que tener en cuenta en las políticas comerciales de importaciones de vehículos.

10.- Respecto a temas gubernamentales; ¿considera usted que la inestabilidad de restricciones comerciales es una amenaza o debilidad para la empresa?

Temas por los que el país es responsable y nosotros debemos de acatar no es una debilidad ya que no es algo que ocurra dentro de la empresa; considero que es una amenaza porque pese a esas restricciones se ven muchas de las veces afectada la economía del país y la utilidad de las concesionarias en general.

Conclusión personal: Exacto, es una amenaza al considerarse algo externo pero que afecta de forma directa a la compañía; buen argumento del Gerente de KIA MOTORS.

Análisis Final de las 10 preguntas realizadas al Gerente de KIA MOTORS, el Ingeniero Francis Damian Calispa Vanoni.

La conocida empresa KIA MOTORS sufrió los últimos años grandes impactos a causa de restricciones y políticas gubernamentales, siendo el año 2015 el más severo de todos además del ajuste de personal; la cual fue aplicada por Recursos Humanos en el mismo año.

Es muy asertivo por parte del Gerente mencionar que hubo efectos que llevaron a estas instancias como son la economía, la inversión, el gasto público, pero de forma positiva señalan que como nueva medida preventiva tendrán que tomar en cuenta desde ya: ampliar la línea de productos, o los servicios que van a brindar para de este modo de una u otra manera lograr satisfacer al consumidor.

2.7.2. Análisis de Resultados

Tabla 9.

Análisis Comparativo del resultado de la entrevista.

PREGUNTAS	CONSESIONARIAS		
	Concesionaria IOKARS	Concesionaria AUTOLASA	Concesionaria KIA MOTORS
1.- ¿Qué efectos tuvo la medida restrictiva en las importaciones de vehículos coreanos en su concesionaria?	Afectó, pero de forma leve.	Usaron medidas preventivas	Si, desde los últimos años se ha visto afectado.
2.- ¿Cree usted que con la medida restrictiva incrementó la compra de vehículos coreanos en el país?	No, al contrario hizo que los clientes opten por vehículos locales.	No porque lo que trajo consigo es la disminución de ventas	No, incluso se vio afectado en cuanto a la producción local.
3.- ¿La concesionaria optó como estrategia la disminución del personal laboral para reducir la afectación de gastos?	No. Optamos simplemente por mejorar servicio.	Si, era necesario el recorte de personal.	Si, era necesario para mantener los márgenes de utilidad.
4.- ¿En la actualidad qué medida piensa usted que se debe de implementar para incrementar la venta de vehículos?	Calidad, precio, servicio.	Aspectos fundamentales que el cliente ve a primera vista.	Control de calidad
5.- ¿Cómo adoptó el concesionario la medida restrictiva con relación a los cupos?	Garantía y Control vehicular.	Incentivar desarrollo de Industria.	Menos detalles en cuanto al ensamblaje pero la misma calidad

6.- ¿Cuáles son las políticas comerciales que más han afectado las importaciones de la concesionaria en cuanto importaciones?	Tabla de Impuestos.	No se ha nivelado la Balanza de Precios.	Economía, Inversión y gasto público.
7.- ¿Cuáles son sus expectativas del sector automotriz frente al nuevo gobierno entrante del 2017?	Alianza de Mercados Nacionales.	Seguir con las medidas preventivas.	Ampliar la gama de servicios.
8.- Del 2014 al 2016, ¿Qué año considera usted fue el más afectado para la concesionaria y por qué?	2015	2015	2015
9.- ¿Qué rubros debe tomar en cuenta una concesionaria por causa de las políticas comerciales respecto a la importación de vehículos?	Reformas, Normas Gubernamentales.	Regulación, Impuestos.	Balanzas tablas comerciales, fijación de impuestos.
10.- Respecto a temas gubernamentales; ¿considera usted que la inestabilidad de restricciones comerciales es una amenaza o debilidad para la empresa?	Ninguna	Debilidad	Amenaza

Elaborado por: María Belén Arcentales, 2017.

Como se puede observar en la primera pregunta si afectó o no las restricciones gubernamentales a las importaciones; los tres gerentes afirman que si hubo un efecto, aunque haya sido mínimo, o notable o por medio de medidas preventivas; pero de igual modo, todas se vieron afectadas. Lo que trajo consigo no un incremento de ventas, sino que por el contrario una disminución y afectó la producción local; esto dio como resultado que 2 de las 3 concesionarias a las cuales se realizó la encuesta hayan optado por la reducción de personal para así mantener los márgenes de utilidad. Además, para lograr mantenerse en el sector automotriz tuvieron que mantener calidad, precios cómodos y la misma atención y garantía para el cliente.

Sin embargo, los empresarios tuvieron que controlar y reducir ciertas medidas como son el número de autos importados, ensamblaje, ya que el gobierno busca el incentivo del desarrollo de la industria nacional; y, por tal razón determinan incremento de impuestos mediante nuevas reformas de la ley que proteja el comercio del sector nacional.

Están conscientes que para mantenerse en el mercado necesitan de alianzas, ampliar los servicios que ofrecen, entre otros. Los tres Gerentes a los que se les realizó las entrevistas, estuvieron de acuerdo en que el año más difícil fue 2015, incluso uno de ellos manifestó que fue en el paso del año 2015 al 2016; pero que luego las ventas mejoraron y se mantuvieron. Tienen distintas formas de pensar en cuanto a la última pregunta de la entrevista donde se les preguntó si consideraban estos temas como una amenaza o debilidad, uno de ellos mencionó que era una debilidad, otro una amenaza y el tercero que simplemente es algo por lo que debemos estar dispuestos a acatar.

Análisis Final

La importación de vehículos de Corea del período 2014-2016 se basa en restricciones comerciales, decretos que impuso el gobierno y que en cada uno de estos tres años ha sido particularmente por razones diferentes. Por un lado, tenemos en el año 2014 hubo una leve afección en las importaciones de vehículos para uso particular cayeron 5%, al registrarse el ingreso al país de 66,397 vehículos, lo cual significa un descenso de unidades con relación a similar periodo en el año 2013, es decir con relación al año anterior.

En cuanto al año 2015 se dio una gran alza de impuesto al sector automotriz queriendo de este modo el gobierno proteger el mercado nacional, disminuyendo las ventas por efecto de restricciones gubernamentales; además de que las concesionarias pasaron por el peor de los momentos en cuanto al volumen de las ventas en comparación de los años anteriores incluso la producción de los vehículos bajo.

Para el año 2016 la importación de vehículos incrementó un poco en cuanto a las ventas debido a que las empresas ya efectuaron medidas ya no preventivas sino medidas correctivas en cuanto a calidad, precio, control vehicular, garantía, etc.

En la actualidad las restricciones y la balanza de pagos seguirán existiendo año a año; habrá variaciones porque son efectos gubernamentales a los que debemos normarnos en cuanto a importaciones y exportaciones; pero lo cierto de esto es que no es una debilidad ya que no es algo que forme parte interna de la compañía, pero si es considerado una amenaza pues son decretos de un tercero en este caso es un país que influyen en las ventas y producción de un bien en este caso de vehículos importados.

Capítulo 3

La propuesta

3.1 Desarrollo de la propuesta

El presente análisis de los indicadores sobre las políticas comerciales y su efecto en la importaciones de vehículos provenientes de Corea, determina un problema en la disminución del número de autos importados, lo que ocasionó la disminución de las ventas y reducción del personal debido a las restricciones impuestas por el gobierno, por lo tanto como propuesta se establecerán alternativas estratégicas como ventaja ante las restricciones gubernamentales para disminuir el impacto de las políticas que afectan las importaciones, y sobre el cupo de autos designado por el gobierno.

El diagnóstico realizado a los gerentes de concesionarias que importan vehículos coreanos, determina la situación que están pasando contra los factores externos, pero que a pesar de las incertidumbres han buscado mecanismos que eviten poner en riesgo los activos de la organización, uno de las recientes mecanismos es evitar las tasas de importación, arancel, costo de flete y costo de mano de obra mediante la instalación de ensambladoras equipadas con personal idóneo y especializado para armar modelos de autos según la demanda del cliente, esta estrategia es nueva pero muy pocas empresas lo están fomentando, sin embargo la marca Chevrolet, líder del mercado en ventas ya tiene más de 10 años aplicando este método que permite expandirlo más rápido y darle mayores capacidades de abastecimiento para cubrir la demanda del mercado nacional.

Dentro del estudio, se ha realizado un análisis FODA que permite identificar las principales variables de las empresas importadoras de vehículos coreanos identificando sus debilidades como tener insuficiencia en la variedad de modelos, esto se debe a la afectación por las restricciones gubernamentales del cupo de

autos importados, también tienen problema en los trámites con los clientes al momento de otorgarles un crédito ya que le piden demasiados requerimientos, haciéndolo muy cansado y molesto para el cliente.

Las variaciones de los precios a la alta disminuyó las ventas de los autos importados debido a los aranceles e impuestos. Sin embargo, la marca de la empresa se encuentra muy bien posicionada en el mercado, lo que hace que sea fácil de comercializar, también la como fortaleza la gama de vehículos de gama alta y media alta determinan una buena calidad y equipamiento de vehículo según las necesidades del cliente, también la diversificación del servicio ayuda a mantener una diferenciación entre la competencia, hay que tomar en cuenta que el gobierno está realizando convenios con los países para mantener fuertes relaciones comerciales, lo cual se ha analizado tener transferencia de conocimiento e tecnología para la instalación de fábricas de autos en el Ecuador lo que contribuiría con el desarrollo industrial en el país.

Tabla 10. Estrategias para el sector automotriz que importa vehículos coreanos

FO: Estrategia para maximizar	DO: Estrategia para minimizar
F1, O1.: Compra de partes de autos y repuestos a bajos costos.	D1, O1.: La insatisfacción del cliente incrementando la capacidad instalada para exhibir más modelos.
F4, O2.: Demanda de autos eléctricos para disminuir la contaminación con buenas oportunidades de pago.	D3, O3.: la falta de comunicación incrementando el servicio en la diversificación y descuentos en repuestos con garantías.
FA: Estrategia para maximizar	DA: Estrategia para minimizar
F1, A1.: Reducción de costos improductivos y establecer convenios con otras concesionarias para cubrir modelos a vender.	D3, A2.: la compra de vehículos importados para incrementar el ensamblaje de autos y mantener los precios estables.
F4, A3.: Mediante concesión realizar convenio entre todas las empresas concesionarias para introducir una fábrica de autos coreanos, con el aval de la Marca para proteger el posicionamiento.	D2, A1.: Reducir las restricciones de crédito para dar oportunidades de obtener un mejor vehículo buscando otros mecanismos de control menos rigurosos.

Fuente: información tomada de revista anuario AEADE 2016 & El Telégrafo, 2015.
Elaborado por: María Belén Arcentales.

3.2 Lista de alternativas estratégicas

Se presenta la lista de alternativas que maximizan y minimizan el impacto de las políticas comerciales que hacen frente a las importaciones de vehículos provenientes de Corea.

1.- Maximizar la compra de partes de autos y repuestos a bajos costos con el convenio comercial que el Gobierno firmará en el 2017 con Corea del Sur para fortalecer el comercio entre ambas países y evitar costos de importación que incrementa el valor del vehículo.

2.- Las concesionarias deberían importar vehículos eléctricos, para acogerse a los beneficios que concede la Ley, como la reducción del 40% de arancel; también, no gravan ICE ni IVA para automotores de hasta USD 35000, lo cual contribuiría con la conservación del medio ambiente.

3.- Establecer la reducción de costos improductivos con el fin de mantener firme a la empresa en temporadas de crisis, con los lineamientos políticos que pueden conmovir las importaciones.

4.- Mediante una concesión realizar convenio entre todas las empresas concesionarias para introducir una fábrica de autos coreanos, con el aval de la Marca para proteger el posicionamiento dentro del país.

5.- Minimizar la insatisfacción del cliente incrementando la capacidad instalada para exhibir más modelos.

6.- Disminuir la falta de comunicación incrementando el servicio en la diversificación y descuentos en repuestos con garantías estando pendiente con el

cliente a toda necesidad para que tenga el auto en buenas condiciones, como parte del servicio exclusivo de la concesionaria que haría la diferencia de las demás.

7.- Incrementar el ensamblaje de autos y mantener o mejorar los precios con relación a los de la competencia.

8.- Minorizar las dificultades de crédito para dar oportunidades de obtener un mejor vehículo buscando otros mecanismos de control menos rigurosos que causa molestias en el cliente.

CONCLUSIONES

Los aspectos teóricos sobre las leyes determinadas por el gobierno en cuanto al incremento de impuesto y restricciones en el cupo de importación determinan que las empresas tomen medidas de ensamblar los autos dentro del país con el fin de mantener los precios estables y reducir los costos de importación y arancel lo cual desde el 2015 al 2016 han tomado la medida de establecer los ensambles y han mantenido a las empresas estables frente a la limitación en la importación del número de vehículos que ingresa al país.

Los diagnósticos acerca del impacto de las políticas comerciales en el Ecuador y las restricciones del cupo de vehículos importados, determina un impacto negativo en la disminución de las ventas, para lo cual las empresas concesionarias se han visto obligadas a tomar decisiones de reducción en la estructura de costos administrativa y operativa, por lo tanto, las importaciones más afectadas en cuanto a marcas han sido Chevrolet y los vehículos provenientes de Corea como Kia y Hyundai.

La elaboración de alternativas como propuesta de mejoramiento continuo contribuye a optimizar la estructura de costos de la organización, reduciendo activos improductivos que no generan valor en la organización y optimizando los gastos para mantenerse estable durante afectaciones de políticas gubernamentales que permite estabilidad a las empresas.

RECOMENDACIONES

Entorno a la situación se sugiere al empresario y equipo estratégico que se analice las medidas la cual determinará una mejor decisión:

- Analizar el convenio de Corea del sur en cuanto a los automóviles provenientes del país mencionado para aprovechar las oportunidades de negociación y los precios óptimos en cuanto al tratado comercial, para expandir nuevos mercados locales en las partes y repuestos de autos.
- Establecer un diagnóstico anual micro y macroeconómico del comportamiento de las importaciones y el número de autos ensamblados con relación al total de ventas para determinar la satisfacción y preferencia del modelo de auto que el cliente desea para ser más objetivo en cuanto a las necesidades, diseño, gustos del cliente etc.
- Realizar un análisis mensual de los factores políticos sobre las reformas y convenios locales e internacionales lo cual ayudaría a determinar con tiempo medidas que ayuden a precautelar los activos financieros de la organización para que no sea tomado por sorpresa debido a los cambios gubernamentales con el fin de tomar medidas justo a tiempo en épocas difíciles.

REFERENCIAS

- Abreu, J. L. (2014). *El Método de la Investigación*. Daena: International Journal of Good Conscience. .
- AEADE. (2015). *Anuario*. Asociacion de empresas automotrices del Ecuador, 55. Obtenido de <http://aeade.net/wp-content/uploads/2016/11/ANUARIO-2015.pdf>
- AEADE. (2016). *Anuario*. Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 96.
- Alemán Páez, R. O. (2017). Análisis de la política comercial a las importaciones del sector automotriz, subpartida arancelaria 8703.23. 90.90 durante el período 2008-2015, provincia de Pichincha (Bachelor's thesis, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Carrera de Ingeniería en C.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2016). Incidencia en las políticas de gobierno. *Anuario* , 65-67.
- Banco Central del Ecuador. (2015). Estadísticas macroeconómicas. Presentación coyuntural. .
- Cauas, D. (2015). Definición de las variables, enfoque y tipo. Bogotá: Academia.edu.
- Cinae. (2017). *Anuario de la industria automotriz ecuatoriana*. Camara de la industria automotriz ecuaotriana, 47.
- Equipo de redacción, R. e. (28 de Julio de 2016). Tipos de Observación. Obtenido de Tipos de: <http://www.mastiposde.com/observacion.html>
- EL Comercio. (Enero de 2015). *Ecuador restringe más las importaciones de autos este 2015*. (A. Araujo, Editor) Obtenido de

<http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-restringe-importaciones-autos-2015.html>

El Comercio. (Marzo de 2015). *En el 2015 ingresarán a Quito casi la mitad de autos nuevos que en el año pasado*. Obtenido de

<http://www.elcomercio.com/actualidad/autosnuevos-carros-quito-transito-traffic.html>

El Comercio. (2015). *Las cuotas en la en la importación afectaron la oferta de híbridos*.

Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/cuotas-importacion-afectaron-oferta-hibridos.html>

EL Comercio. (09 de Enero de 2016). *Precios de los vehículos con tendencia a la baja*.

Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-precios-vehiculos-baja-importaciones.html>

El Telégrafo. (01 de Octubre de 2016). *Los cupos para importar autos se eliminan*.

(Economía, Editor) Obtenido de

<http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/los-cupos-para-importar-autos-se-eliminan>

El Telégrafo. (2015). *\$ 285 millones en vehículos se dejarán de importar en 2015*.

(Economía, Editor) Obtenido de

<http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/285-millones-en-vehiculos-se-dejaran-de-importar-en-2015-infografia>

El Universo. (26 de Abril de 2017). *Tres cambios en salvaguardia reportó Juan Carlos*

Cassinelli ante OMC. Obtenido de

<http://www.eluniverso.com/noticias/2017/04/26/nota/6154708/tres-cambios-salvaguardia-reporto-cassinelli-ante-omc>

Investigación, E. d. (8 de Julio de 2017). Ecured. Obtenido de Observacion Cientifica:

https://www.ecured.cu/Observaci%C3%B3n_cient%C3%ADfica

PD Autos. (2017). *Ecuador: no bajarán los precios de autos en 2017*. Obtenido de Patio de autos: <http://patiodeautos.com/revista/generales/ecuador-no-bajaran-precios-autos-2017>

Querol Cabera, V. (1977). La cuota de importación como barrera arancelaria. Comercio Exterior, vol. 27, núm. 4, 476-481 .

Roquet, D. R. (2015). Metodología de la Investigación. Catalunya: Universidada Oberta de Catalunya.

Sampieri, R. H. (2014). *Metodologia de la investigación* (6 ed.). Mexico: McGRAW-HILL.

Uribe, F. (2014). Informe Sectorial. Ecuador: Sector Automotriz.