

AEADE
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS
AUTOMOTRICES DEL ECUADOR



ANUARIO 2020

ANUARIO 2020



Esta publicación es posible gracias a:

Alvarez Barba S.A.
Fundada en 1932

**AUTOMOTORES
& ANEXOS**



Autolider Ecuador S.A.S.
DISTRIBUIDOR GENERAL

sikkens
AkzoNobel

AVIAUTO
QUITO GUAYAQUIL



RENAULT

**Baterías
DACAR**



Hunter
Estoy seguro

**corporación
maresa**

REPUESTOS
MANSUERA



ECUAWAGEN

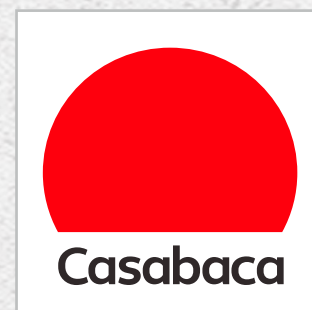
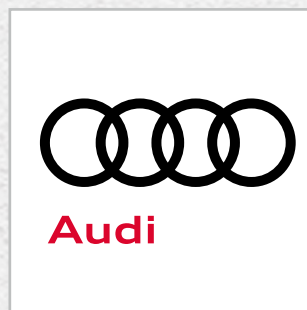


HONDA
Recordmotor

CONAIN S.A.
La satisfacción de cumplir tus sueños.



LOZANO
Asesores Cia. Ltda



Índice



Capítulo 1

PÁG. 15 Aeade innovadora y productiva



Capítulo 2

PÁG. 41 Entorno político y económico 2020



Capítulo 3

PÁG. 71 2020: Entorno de negocios, regulaciones y acuerdos comerciales



Capítulo 4

PÁG. 87 Evolución de nuestros servicios



Capítulo 5

PÁG. 97 **Hitos, eventos y sostenibilidad de la Asociación**



Capítulo 7

PÁG. 151 **Directorio de afiliados**



Capítulo 6

PÁG. 103 **Cifras – Balance del 2020**

<u>PÁG. 104</u>	Comportamiento del mercado en el 2019
<u>PÁG. 110</u>	Resumen del comercio automotor
<u>PÁG. 111</u>	Exportación
<u>PÁG. 112</u>	Importación
<u>PÁG. 114</u>	Ventas anuales de vehículos ensamblados
<u>PÁG. 115</u>	Ventas anuales de vehículos
<u>PÁG. 118</u>	Ventas anuales por tipo de vehículo
<u>PÁG. 119</u>	Ventas por provincias
<u>PÁG. 127</u>	Ventas de vehículos en unidades según marca
<u>PÁG. 140</u>	Precios promedio
<u>PÁG. 141</u>	Ventas de vehículos híbridos
<u>PÁG. 142</u>	Ventas de vehículos eléctricos
<u>PÁG. 143</u>	Ventas anuales de motos
<u>PÁG. 144</u>	Motos
<u>PÁG. 145</u>	Neumáticos
<u>PÁG. 147</u>	Mercado automotor regional



Genaro Baldeón
PRESIDENTE EJECUTIVO

Presentación

Es necesario transformar esos retos en oportunidades que fortalezcan a uno de los sectores más importantes e influyentes del país. Tenemos la oportunidad de ratificar el compromiso por mantener la innovación, la competitividad y la dinamización.

El 2020 fue un año complejo para todo el mundo debido a las crisis económica y sanitaria que conllevó la pandemia provocada por el covid-19. En particular, Ecuador tuvo que enfrentar más dificultades que otros países, pues desde el 2019 tenía problemas económicos que se preveía serían más graves en el 2020. Con el ingreso del SARS-CoV-2 al país en febrero del año pasado, el Gobierno tomó medidas radicales para intentar disminuir las consecuencias de una enfermedad de la que poco se conocía.

El sector productivo enfrentó meses difíciles, con las puertas cerradas de los negocios, sin ingresos, con poco apoyo del Gobierno nacional y el temor de la población que no sabía cómo enfrentar al covid-19. Hubo una caída de las ventas, un mayor desempleo y un elevado índice de pobreza.

Esta crisis se refleja en los números: más de 700 empresas cerradas, 5,6 millones de ecuatorianos sumidos en la pobreza, más de 700.000 personas sin

empleo formal. Sin embargo, la cifra que más duele es la de personas fallecidas por covid-19: 14.034 a diciembre del 2020. Ante la realidad que enfrentaba el país, el sector productivo, la empresa privada y la población en general tuvieron que actuar de manera proactiva e inmediata.

Frente a estas circunstancias, el sector automotor y la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador respondieron proactivamente frente a los problemas que se presentaron en el país. A través de Mano Automotriz Mano Solidaria apoyamos a 11.000 familias vulnerables, afectadas por la pandemia.

En poco tiempo tuvimos que reinventarnos y planteamos el Plan de Reactivación del Sector Automotor, a través del cual se busca el impulso necesario para apuntalar el desarrollo del país. En este contexto, la digitalización y nuevos canales de atención abrieron, definitivamente, las puertas del mundo virtual.

Ese es uno de los desafíos que tenemos para este 2021, un año en el cual la incertidumbre política envuelve al país y afecta directamente el desempeño económico. La elección del Presidente de la República y la renovación de la Asamblea Nacional transversalizan al sector productivo del país y generan expectativas frente a las decisiones políticas, económicas y tributarias que tomará el nuevo Gobierno.

Desde el sector mantenemos la esperanza de tener más libertad, más oportunidades y la ejecución de acciones reales que permitan combatir la corrupción y la pobreza. Este es un año crucial para sentar las bases de un Ecuador abierto al mundo, atractivo a la inversión extranjera, y en el que se pueda garantizar la libertad de empresa y asociación, lo que permitirá impulsar la economía nacional.

Esta es la visión que recogemos en nuestro anuario 2020. Presentamos artículos y puntos de vista que analizan la situación

del mundo y del país desde el sector productivo nacional y el automotor. Además, se plantean los retos que se presentan para el 2021.

Es necesario transformar esos retos en oportunidades que fortalezcan a uno de los sectores más importantes e influyentes del país. Tenemos la oportunidad de ratificar el compromiso por mantener la innovación, la competitividad y la dinamización.

Fortaleceremos estas premisas en este año. El 2021 es especial, pues en mayo cumplimos 75 años de vida institucional, tiempo en el cual hemos trabajado diariamente para propender y alcanzar la libertad, el bienestar social, el liderazgo, el servicio de calidad, la honestidad y el respeto, valores de nuestra Asociación.

En esta ocasión nos comprometemos a continuar con el trabajo diario basado en nuestros principios, siempre buscando el bienestar de nuestra organización, del sector y del país.



Nicolás Espinosa
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Saludo

El 2020 resultó un año de desafíos, en el cual tuvimos que redefinir las relaciones que manteníamos tanto a nivel personal como laboral y comercial. Si bien el país ya enfrentaba una crisis que presionaba al sector productivo, en general, y al automotor, en particular, nada nos hacía prever que la pandemia del covid-19 llevaría a todo el mundo y al Ecuador a la mayor crisis sanitaria, económica y social de los últimos tiempos.

Las medidas adoptadas por los gobiernos y recomendadas por organismos internacionales para evitar la propagación del covid-19 nos obligaron a establecer nuevas formas y canales que permitan comunicarnos.

La rapidez de la expansión de la pandemia y las drásticas acciones implementadas nos pusieron a prueba. Aquellos que respondieron con empatía, proactividad e innovación lograron avanzar por el camino correcto para esta-

blecer procesos de reactivación económica y comercial.

Desde la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador nos fue posible dar respuestas inmediatas a las demandas de nuestros afiliados y del país. No dejamos que pase un solo día sin impulsar medidas que nos permitan avanzar.

El poder de reacción de la Aeade se mostró en las capacitaciones gratuitas y permanentes que se dictaron a lo largo del 2020, y en el apoyo a los proyectos de responsabilidad social impulsados a través del programa Mano Automotriz, Mano Solidaria, el cual nos permitió atender las necesidades de 10.000 familias en situación de vulnerabilidad.

En medio de estas difíciles circunstancias, el equipo de la Asociación facilitó el camino para que nuestras empresas afiliadas reabran sus puertas. Se trabajó para que varias líneas de comercio automotor fueran declaradas como prioritarias durante

Enfrentamos un 2020 muy complicado, un año que cambió la realidad que conocíamos, un año que redefinió prioridades, que nos obligó a reinventarnos y nos permitió mostrar empatía y responder proactivamente a las necesidades del sector y del país.

la emergencia y prestaran sus servicios durante la etapa de aislamiento, con lo cual se garantizó la atención y la movilidad de todos los sectores que laboraron en primera línea durante los meses más difíciles de la emergencia sanitaria.

Ese fue el primer paso. Luego impulsamos proyectos piloto en diferentes ciudades, lo que facilitó la reapertura del sector automotor, cumpliendo las medidas de bioseguridad, que garantizamos con el programa Empresa Automotriz Segura.

En el proceso, también construimos un Plan de Reactivación, que estableció la ruta a seguir para enfrentar la problemática del sector. Si bien la etapa de aislamiento social obligó a cerrar las actividades comerciales, hemos demostrado que podemos retomar e impulsar las actividades y la reactivación de una manera responsable, cuidando la salud de todas las personas involucradas en la cadena productiva.

El apoyo de las empresas del sector nos permitió avanzar en los procesos y en las gestiones efectuadas ante el Gobierno nacional y los gobiernos autónomos descentralizados para retomar las actividades y, a través del trabajo diario y el compromiso permanente con nuestros colaboradores, clientes, proveedores y la población, aportar a la recuperación económica del país.

Enfrentamos un 2020 muy complicado, un año que cambió la realidad que conocíamos, un año que redefinió prioridades, que nos obligó a reinventarnos y nos permitió mostrar empatía y responder proactivamente a las necesidades del sector y del país. El 2021 se viene con grandes retos y desafíos que, estamos seguros, juntos los podremos resolver, porque nuestra unidad se fortaleció y somos un gremio que lidera el sector productivo con sus iniciativas y propuestas para conseguir el desarrollo de nuestro Ecuador.

Miembros del Directorio



Izquierda a derecha:
Nicolás Espinosa, Jeffrey Cadena, Genaro Baldeón, Esteban Acosta, Rodrigo Riera, Marcelo Estrella, Paúl Chávez,
Alejandro Jaramillo, Diego Ponce, Felipe Chiriboga, Gloria Navas,

Equipo AEADE



Izquierda a derecha:

Karla Reinoso, Juan José Abad, Roosevelt Sandoval, Melany Corella, Nicole Carrillo, Doménica Zapata, Nuvia Reinoso, Fátima Miño, Catherine Peñafiel, Jéssica Tituaña, María José Molina, Daniel Padilla, Ricardo Guzmán, Julio Rodríguez

Alvarez Barba S.A.

Fundada en 1932

Álvarez Barba S.A., representante oficial de marcas Premium del sector automotriz y su exclusiva línea de belleza y cuidado personal Dior, en Ecuador, se fundó a partir de un sueño de juventud de César Álvarez Barba. Sueño que lleva hecho realidad durante 89 años gracias a la visión, esfuerzo, y compromiso, convirtiéndose en el primer concesionario importador de la firma alemana BMW en Ecuador y América Latina, en el año 1958. Desde entonces, ha tenido una historia implacable llena de éxito, construyendo su portafolio de representación con marcas exclusivas como BMW Motorrad, MINI, y Porsche.

HITOS DE ALVAREZ BARBA

- ¡Éxito 2020! **BMW**, dinámico, estético e innovación pura. Sinónimo de éxito hoy y mañana.
- **BMW Group** termina el 2020, un año marcado por la pandemia, como líder del segmento Premium a nivel mundial como 17° año consecutivo.
- **BMW Group** #NEXTGen 2020.
La compañía da pasos sorprendentes y ofrece una mirada única hacia el futuro de la movilidad.
- Nueva opción especial para el MINI John Cooper Works. Atributos de diseño exclusivos transfieren el aura fascinante al nuevo **MINI John Cooper Works GP** producido en una edición limitada.
- En 2020, **Porsche** entregó 272.162 vehículos. El resultado estable está solo un tres por ciento por debajo del año récord 2019 y supera las entregas de 2018 en casi 16.000 vehículos. Después de un resultado sólido en 2020, Porsche es optimista de ver un mayor desarrollo positivo en 2021.

Modelos 2020



BMW 128ti



BMW Serie 2 Gran Coupé



BMW Serie 4 Coupé



MINI JCW GP



Porsche Taycan Cross Turismo

Alvarez Barba S.A.
Fundada en 1932



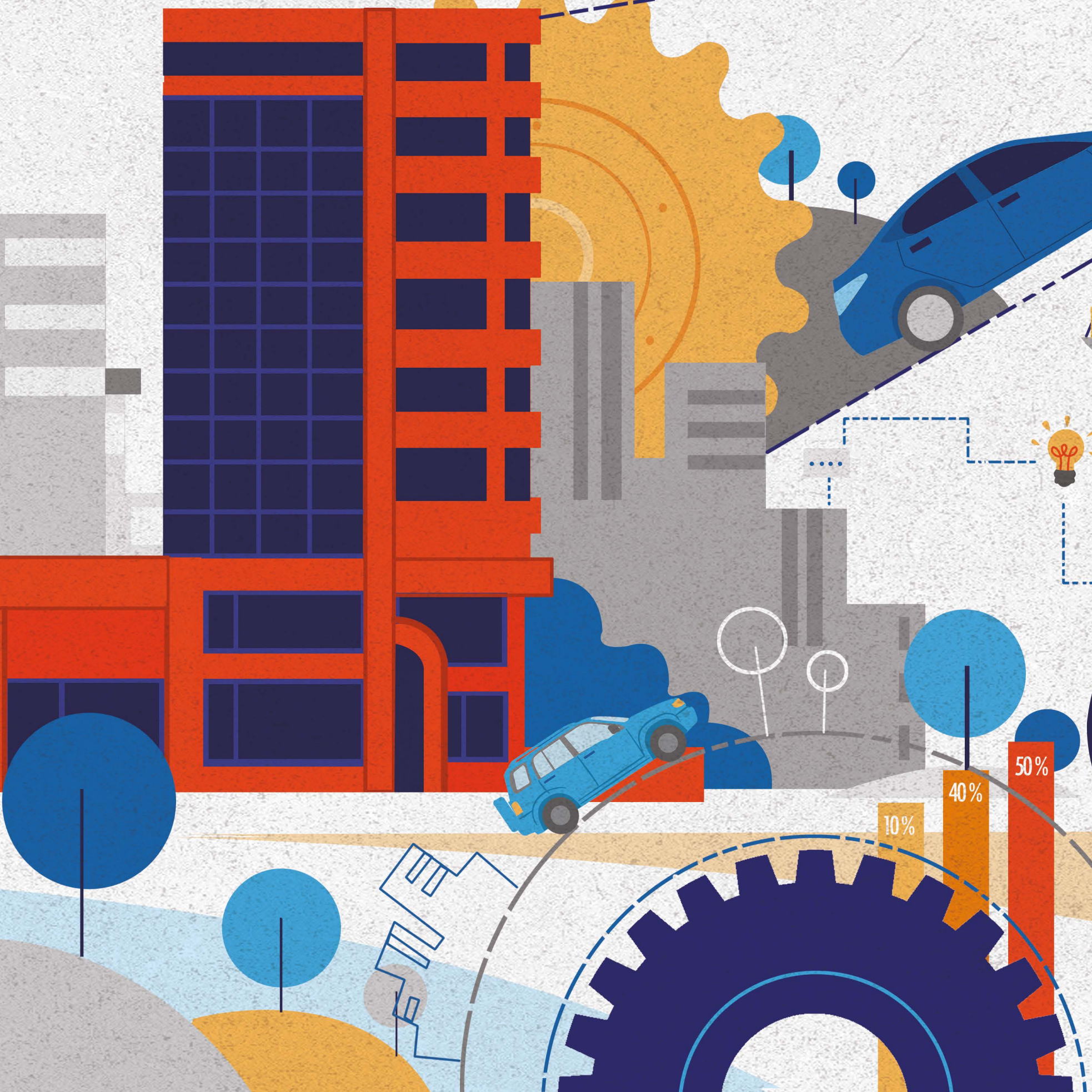
Enfrentar los retos del futuro
respaldados por la seguridad
y experiencia del camino
recorrido con la certeza de
cada obstáculo superado,
no han sido casualidad
sino el resultado de poner
en marcha una visión,
la misma que nos ha
convertido en el
referente de marcas
Premium en Ecuador.



**BMW
MOTORRAD**

◻ **Showroom Matriz:** Av. 10 de Agosto N51-97 y de los Algarrobos ☎ 22410760 ✉ autos@alvarezbarba.com.ec
◻ **Showroom Scala Shopping:** Av. Interoceánica y Juan Montalvo Local 142 ☎ 0987052066 ✉ ventasscala@alvarezbarba.com.ec

Alvarez Barba S.A.



AEADE
75 años

La Aeade,

innovadora y proactiva



MISIÓN

Somos una asociación referente técnica, innovadora y proactiva, comprometida con sus afiliados y el desarrollo del país, que impulsa la competitividad empresarial automotriz, y que promueve una movilidad segura, social y ambientalmente sostenible.

VISIÓN

Seremos reconocidos, nacional e internacionalmente, como la asociación referente que:

- Integra, representa y promueve el desarrollo empresarial automotor a través de una gestión autosustentable.
- Impulsa la innovación, competitividad y dinamización de la economía nacional.
- Trabaja por la satisfacción de las necesidades de movilidad de la sociedad.

VALORES

Libertad: Promovemos la libertad de empresa, el libre comercio, la libre competencia y la libertad de movilidad de las personas.

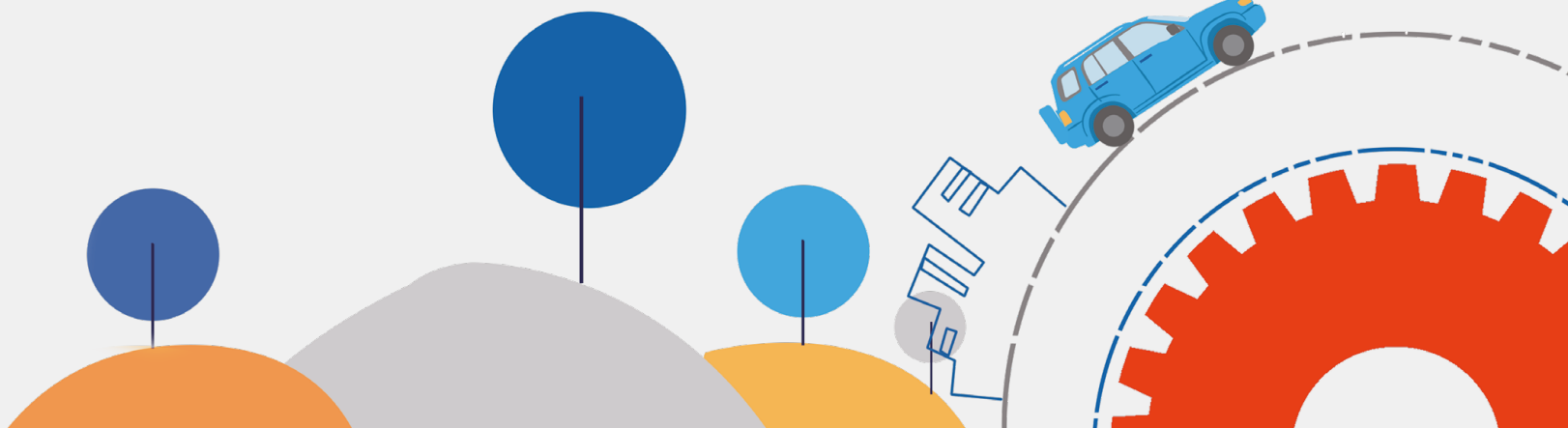
Bienestar social: Fomentamos la protección del ambiente, la seguridad, la vida, la salud y el bienestar de las personas, especialmente a través del impulso a las nuevas tecnologías.

Liderazgo: Actuamos de forma proactiva y con liderazgo frente a las empresas y a las partes interesadas del sector automotor.

Servicio de calidad: Superamos las expectativas del afiliado, con buena disposición y de manera asertiva.

Honestidad: Actuamos con transparencia, compromiso y aceptación de las consecuencias de nuestras acciones.

Respeto: Entendemos que en la gestión encontraremos la diversidad en distintos puntos de vista y aceptamos, con tolerancia, el derecho que tienen los interlocutores para manifestarse.



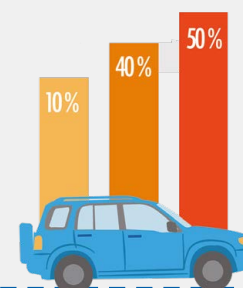


LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS

1.

Representatividad

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador es la organización que integra, representa y promueve el desarrollo empresarial del sector automotor, mediante un liderazgo sustentado técnicamente, que incide en el entorno político, regulatorio y comercial, y aporta al bienestar de la sociedad.



2.

Servicios al afiliado



La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador brinda productos y servicios oportunos, con valor agregado, innovadores, referenciales y confiables, que superan las expectativas y necesidades de los afiliados del sector automotor.

3.

Excelencia operativa

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador tiene una dirección estratégica que mejora continuamente los procesos de la organización, con un equipo humano comprometido, provisto de tecnología, enfocado a optimizar la calidad, la eficiencia y eficacia de sus servicios.



4.

Sostenibilidad financiera

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador es una organización sostenible en el mediano y largo plazo, con proyectos y servicios que son financieramente factibles.

PLAN DE REACTIVACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

Objetivo 1. Facilitar el acceso a la compra de vehículos a precios razonables, como una alternativa de movilidad segura

Objetivo 2. Acelerar el ingreso de nuevas tecnologías más eficientes y la renovación del parque automotor

Objetivo 3. Ampliar el acceso al crédito y promover nuevas alternativas de financiamiento de vehículos nuevos

Objetivo 4. Reducir los costos de acceso a vehículos comerciales y estimular la competitividad logística del sector productivo

Objetivo 5. Reducir los costos relacionados con la carga de trámites administrativos y requisitos gubernamentales

Objetivo 6. Incrementar la formalización del comercio de autopartes y talleres de servicio automotriz

Objetivo 7. Transformación e innovación digital del comercio automotriz y nuevos modelos de negocio

Objetivo 8. Seguridad y responsabilidad social automotriz





Cuando el mundo
se detuvo,
nosotros nos
seguimos moviendo.

NISSAN



RENAULT



FOTON

enterprise

 **National**

Alamo

cyclo

 **Telequinox**

 **nexcar**
TU CRÉDITO INTELIGENTE

INNOVATION
AUTO



ALMOTRIZ
Almacenera Automotriz s.a

AUTOMOTORES
& ANEXOS



75 ^{AEADE} años



Aeade, 75 años sirviendo al país

En mayo de 1946, 19 importadores de repuestos, en su mayoría personas naturales, resuelven constituirse en corporación gremial bajo el nombre Aeadi, Asociación Ecuatoriana Automotriz del Interior. Para dar a esta organización un marco legal y personería jurídica, se adoptan los estatutos respectivos, que son aprobados por el Presidente de la República el 20 de julio de 1946 y publicados en el Registro Oficial N.º 653 del 6 de agosto de ese mismo año.

Ese grupo de fundadores lo integraban:

- Romeo Cordovez Caycedo
- Bolívar Guevara Merino
- Bolívar Terán
- Modesto Ribadeneira Sáenz
- Gabriel Ribadeneira Sáenz
- César V. Proaño G.
- Alfonso Vallejo Araujo
- Álvarez Barba Hermanos & Cía.
- Baca Hermanos
- Manuel Ortega Bueno
- Luis A. Stacey & Hno.
- Luis A. Hernández
- Gustavo A. Rodríguez P.
- Antonio Pino Ycaza & Cía.
- Guillermo Chiriboga Manrique
- Bolívar Avilés Alfaro
- Juan E. Alarcón e Hijos
- Miguel Ángel Álvarez
- Toda América S. A.

Desde hace 75 años, la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) agrupa a un sector fundamental para el crecimiento y desarrollo de la economía nacional. Desde su inicio, se planteó velar por los intereses de sus asociados, fomentando el respeto a las normas legales, el diálogo y la innovación constante.

En 1948, algunos miembros de Aeadi conforman Aneta para atender el paso de la inolvidable carrera Buenos Aires-Caracas.

El camino recorrido desde entonces no ha sido fácil. Crisis económicas, restricciones a las importaciones, inestabilidad política y una pandemia global han marcado el quehacer de la Asociación.

En el editorial de la primera edición de la revista Sector Automotriz, en 1991, publicación inaugural del anuario que hoy conocemos, se resumía parte de los retos que ha afrontado la institución: "La filosofía y principios gremiales son el desarrollo de las actividades de las empresas afiliadas, enfrentando situaciones difíciles producidas por equivocadas políticas monetaria, cambiaria y arancelaria, que han afectado al sector automotriz y demás actividades económicas".

Pero desistir no está en el ADN de la institución; por el contrario, las situaciones difíciles han fortalecido el espíritu de la organización y de quienes la conforman. Muestra de ello es la invitación a la unión y al trabajo mancomunado que el entonces presidente de la Aeadi, Patricio Noboa, hacía en 1998 en su editorial de la primera edición de la revista Automundo, antes llamada Sector Automotriz:

"Tenemos que aprender a pensar colectivamente, a responder al reto que nos plantean las actuales circunstancias, lo que supone un gran cambio de mentalidad en todos los ecuatorianos, en especial en los líderes empresariales, para que se produzcan las transformaciones requeridas, para presentar consensos y objetivos de la empresa privada al gobierno de turno, en función de mejorar el actual entorno nacional".

Y fue precisamente ese deseo de trabajar por el bien común lo que sostuvo a la actividad y la ayudó a salir a flote en los más duros momentos que se han afrontado en estos 75 años.

La suspensión de importaciones duró 10 años



Un difícil momento se vivió tras el **boom** petrolero cuando, con la intención de desarrollar la industria del ensamblaje, los gobiernos de la época aplicaron una medida de suspensión a las importaciones que duró una década, entre 1982 y 1992. Fueron años difíciles. Las empresas y el sector en sí mismo se achicaron.

Esa era una época en la cual había muchas limitaciones para acceder a la información oficial. El cambio tecnológico que implementó la Asociación en esos años permitió contar con bases de datos del sector. La provisión de esta información facilitó el análisis de la situación del país y del sector para el diseño de las estrategias para el desarrollo de sus actividades. También facilitó el desarrollo de mensajes técnicos para las mesas de diálogo con los gobiernos.

En febrero de 1992, mediante la Regulación 766-92, llegó la apertura de las importaciones para los automotores, que trajo consigo un cambio positivo en la estructura comercial del sector.

La libre competencia obligó a importadores y ensambladores a competir por las preferencias de la demanda para poder ubicar oportunamente sus productos. La oferta de marcas y modelos se amplió, con variados rangos de precios y calidades en beneficio del consumidor.

La publicidad cobró una inusitada vigencia y, de forma paralela, el sector financiero incursionó decididamente en el segmento automotor. El servicio de posventa, casi olvidado en el país, adquirió una repentina vigencia.



Estos cambios quedaron registrados en el anuario estadístico de la Asociación publicado en 1993. Ese mismo año, el gremio invitó a su Feria Automundo AEADI, que se conformó como una de las estrategias del sector para impulsar las ventas.

Una nueva sede

Las primeras ferias automotrices organizadas por la institución dejaron un superávit. Con gran visión sobre la coyuntura del país, Francisco Ponce, expresidente de Aeadi, tuvo el acierto de invertir esos recursos ya que “la institución había logrado acumular importantes fondos y no era conveniente mantenerlos en depósitos bancarios”.

En consecuencia, el Directorio de la época resolvió invertirlos en una nueva y moderna sede. Ponce señala que se analizaron varias alternativas y se decidió comprar “en planos” tres pisos de un proyecto de edificio. Posteriormente, Aeadi adquirió dos pisos más a una institución bancaria. La inversión inicial fue de aproximadamente USD 450.000, relata Ponce.

Los años noventa también trajeron momentos difíciles para la actividad. En 1999 el país vivió una de las peores crisis de su historia, la cual afectó a todos los sectores, incluido el automotor.





Autolider Ecuador S.A.S.
DISTRIBUIDOR GENERAL

Autolider Ecuador S.A.S. obtiene la Distribución General de Daimler A.G. para la marca Mercedes Benz a mediados del 2013, con el objeto de ofrecer al mercado ecuatoriano productos y servicios relacionados a Vehículos Livianos y Comerciales.

En el año 2019 pasa a formar parte del conglomerado global INCHCAPE, ofreciendo al mercado ecuatoriano el más alto nivel de respaldo y solvencia.

HITOS DE AUTOLIDER ECUADOR

- Inicio de gestión bajo administración de Grupo Inchcape, adaptación de procesos a estándares internacionales.
- Establecimiento de normativas de bioseguridad para garantizar la salud de colaboradores y clientes
- Integración de canales digitales, mejoramiento continuo User Experience.
- Establecimiento de metas adaptadas a las complejas circunstancias de 2020. (Metas superadas)
- Planificación de metas 2020 en términos de marcas, producto, mercado, entorno económico y herramientas de Grupo Inchcape.

Modelos 2020



CLASE A DYNAMIC HATCHBACK



CLASE A DYNAMIC SEDAN



GLA



GLC



GLE

Cuando muchos empezaban a construir
autos, nosotros ya fabricábamos leyendas.

Mercedes-Benz la marca premium
más vendida del mundo.



La dolarización impulsó el crecimiento



Con los retos también llegaron oportunidades. La dolarización, adoptada en enero del 2000, generó efectos positivos que se sintieron de forma inmediata en la economía del país: la inflación bajó, las tasas de interés se redujeron, subieron las exportaciones petroleras y la tasa de desempleo disminuyó.

El nuevo régimen monetario agregó certidumbre entre los actores económicos y, con ello, se alentó el crecimiento de los sectores productivos como el automotor, que tuvo un repunte a partir del 2001.

Otra muestra del cambio fue que las marcas empezaron la construcción de showrooms, que pasaron a formar parte de una nueva tendencia en la venta de los vehículos.

En el 2002, la denominación de la institución gremial cambia. Así, tras 56 años, la Aeadí pasa a ser Aeade, Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. El cambio abrió la posibilidad de integrar a más empresas de todo el país a la organización, con lo cual la Asociación creció y se fortaleció.

En el 2003, la institución emprende un nuevo proyecto: la Expo Transporte, para dar un apoyo más decidido a la productividad y competitividad del país.



Nuevas restricciones

A partir del 2008, el sector fue objeto de una sistemática restricción y sobrecargas a la importación de vehículos y autopartes: cupos de importación, incremento de aranceles, sobretasas por salvaguardias, reglamentos técnicos intempestivos y cambiantes, registro de operadores, sistemas de homologación vehicular burocratizados.

Frente a esas medidas, la Aeade empezó una nueva lucha por la libertad de empresa y dio todo su respaldo a los socios buscando alcanzar los acuerdos más idóneos y beneficiosos para el desarrollo de la actividad. Para ello, a inicios del 2009, la Asociación impulsó y firmó con el gobierno de turno un acuerdo para reducir las importaciones de vehículos y llantas debido al problema de balanza de pagos que enfrentó el país. Lamentablemente, las autoridades no honraron su palabra, dieron de baja al convenio solo unos meses después de firmarlo y sustituyeron esos cupos voluntarios con una sobretasa arancelaria.

Luego llegaron más restricciones, fuertes cupos de importación e incremento de impuestos y aranceles que obligaron al sector a ofrecer vehículos más costosos para el público debido a los recargos que supusieron esas medidas. En consecuencia, los clientes optaron por vehículos menos equipados en cuanto a tecnología de cuidado de medio ambiente y seguridad para el conductor. Sin embargo, los automotores se encarecieron, lo que dificultó su adquisición. Y otra vez hubo listas de espera para acceder a este bien.

La Aeade siempre levantó su voz de reclamo ante las medidas que generaron problemas al normal desenvolvimiento del sector. La institución hizo una gestión permanente y decidida ante las diversas autoridades para que esas acciones no afecten seriamente al comercio automotor.



La intención del Gobierno de la época de cerrar las negociaciones del acuerdo comercial con la Unión Europea dio paso a la eliminación de los cupos de importación en el 2016 y a la reducción y posterior supresión de la salvaguardia. El tratado comercial entró en vigencia en el 2017 y el entorno para los negocios mejoró, aunque aún persisten medidas de restricción encubiertas bajo argumentos relacionados con el medio ambiente, la salud o la seguridad. Por eso, el compromiso de la Aeade de defender los intereses del sector se mantiene firme y renovándose cada año.

Desde el 2020, el sector enfrenta un nuevo desafío con la llegada de la pandemia por el covid-19. La crisis sanitaria supuso el cierre y paralización de tiendas y comercios en el país.

En estos tiempos difíciles, la Asociación lideró propuestas que aportaron al país: a través de la campaña Mano Automotriz, Mano Solidaria el sector automotor se solidarizó con los grupos vulnerables; se elaboró el Protocolo de Bioseguridad; se impulsaron proyectos piloto para la reapertura de las empresas automotrices, y se planteó un Plan de Reactivación del Sector Automotor. Luego vino una reactivación de actividades, pero aún hoy el sector está marcado por la incertidumbre.

En medio de este nuevo escenario, las empresas automotrices se reinventaron, hallaron nuevos canales de contacto con los clientes y no han frenado sus esfuerzos por continuar aportando al país. Ese es el compromiso de los 130 afiliados con los que cuenta la Aeade.



FABIÁN BACA

**Presidente ejecutivo
de Grupo Baca**

“La Aeade fue una fuente de
aprendizaje personal”

El abuelo de Fabián Baca abrió en 1927 una de las primeras empresas automotrices en Quito. Era distribuidor de Ford. En ese entonces, para que un vehículo llegara del puerto hasta la capital debía cruzar ríos hasta en gabarra. El transporte tardaba diez días y se realizaba casi por piezas.

Su padre fundó el primer emprendimiento de vehículos usados en Quito, bajo el nombre La Tienda de Carros. El mercado era tan pequeño en ese entonces que se decía que los autos tenían “apellido”. Los vendedores sabían a quienes habían pertenecido los vehículos en exhibición y por cuántos propietarios habían pasado. Por eso, se referían a los carros por el apellido de sus exdueños. La infancia y la juventud de Felipe Baca, presidente de Grupo Baca, están llenas de estas historias.

Él también fue testigo de momentos duros para las empresas automotrices. En los años setenta, por ejemplo, los aranceles de importación eran altos, iban desde el 15% para camiones hasta el 60% para camionetas de dos toneladas y 90% para las de una tonela-

da. Pero los tributos más altos eran para los vehículos livianos, que estaban gravados con un arancel del 270%.

Por estas medidas, comprar un vehículo era “un lujo” para la población. Por eso, el parque automotor se llenó de camionetas y viajar en la parte trasera era una práctica común, recuerda.

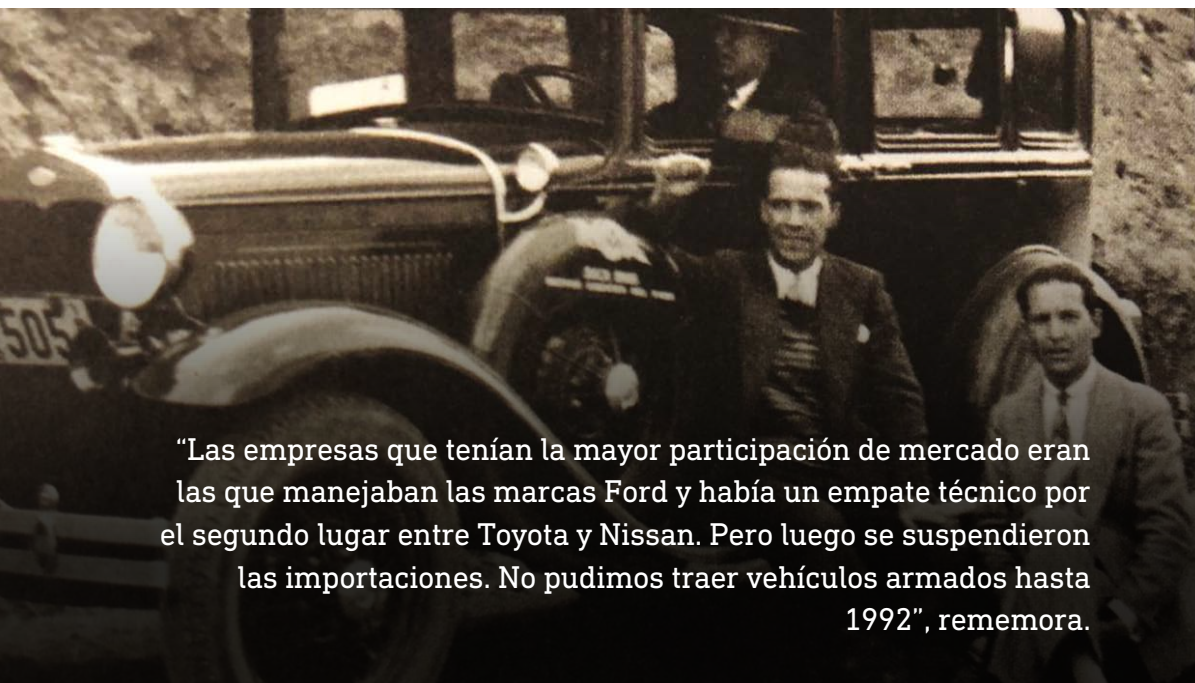
En 1982 llegaron nuevas barreras: la suspensión de las importaciones, que rigió por 10 años en el país. Con esta medida, los gobiernos buscaban promover la industria del ensamblaje, pero con escaso éxito.

Baca asumió el reto de presidir la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) en esa dura época. Tenía 26 años. Eran los inicios de la década de 1980. Luego estuvo 10 años como director de la organización.

El gremio sobrevivió gracias a varias estrategias, como incorporar a más empresas del área de repuestos. “Esta decisión generó ingresos y pasamos a tener una computadora personal. Con la computadora comenzamos a tener estadísticas y realmente fue un cambio enorme en nuestra labor de defensa del gremio”, dice.

Baca recuerda que en esos años hubo empresas que se contrajeron. Lo poco que se importaba correspondía a vehículos para el Gobierno, diplomáticos, congregaciones religiosas o para donaciones. Fue tal la crisis que muchas concesionarias llegaron a vender ropa o electrodomésticos. “Logramos sobrevivir, pero fue muy duro”, cuenta.

Fue una época que le dejó importantes aprendizajes. “Cuando yo entré al gremio era el más joven de los directivos. Aeade para mí fue una fuente de información y aprendizaje enorme, había gente con mucha experiencia. Fue un crecimiento personal y también como asociación porque pudimos hallar el camino para lograr objetivos comunes, pensando siempre en el bien del cliente”.



“Las empresas que tenían la mayor participación de mercado eran las que manejaban las marcas Ford y había un empate técnico por el segundo lugar entre Toyota y Nissan. Pero luego se suspendieron las importaciones. No pudimos traer vehículos armados hasta 1992”, rememora.

En el camino de la vida

Cada experiencia
negativa nos da
más fuerza.

Cada experiencia
positiva nos motiva
a continuar.



Viendo el camino recorrido,
arrancamos con más fuerza



BOSCH

Innovación para tu vida



“Todos los directores y los presidentes de Aeade son los que han hecho crecer al gremio. El paso al nuevo edificio fue un hito importantísimo, era uno de los proyectos grandes de la Asociación”.

AMANDA ESPINOSA

Gerenta general de Garner Espinosa

“La asociación creció gracias a sus directivos y afiliados”

Amanda Espinosa creció en medio de competencias automovilísticas y motores. Su padre, Juan Espinosa, era piloto de carreras de autos. Llegó a tener el récord en una de ellas a bordo de un Torino.

Amanda aprendió a amar el mundo de los autos y las motos y, siguiendo los pasos de su padre, fue motociclista endurista. “Yo corría los Hard Scramble, enduros, iba al rally en Tulcán. Me sentía feliz haciendo estas cosas. Yo misma le daba mantenimiento a la moto”, recuerda.

El amor por la mecánica también la heredó de su padre. Él, ingeniero mecánico y empresario exitoso del sector de repuestos, se especializó en turbocargadores, sistemas de inyección y todos los sistemas para comprobar motores a diésel. “Yo siempre vi a mi papá en eso y siempre lo acompañaba”, cuenta Amanda.

El hecho de que una chica supiera de filtros, de líquido de frenos, de motores y sus componentes, de inyectores, sorprendía en aquella época, pero para ella era algo normal. Por eso, al graduarse de la universidad en Administración, con especialidad en Marketing, no tuvo dudas. Quería hacer carrera en la firma de su padre, Garner Espinosa.

Todo esto moldeó un perfil de liderazgo en Amanda, quien con solo 24 años ya era la primera mujer en integrar el Directorio de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade). Como parte de esa entidad, la actual gerenta de Garner Espinosa fue testigo de hechos importantes a mediados de los noventa, que consolidaron a la organización gremial. A mediados de los noventa, además, las ferias automotrices se consolidaban como estrategia del sector y permitieron fortalecer al gremio. Poco después vino el cam-

bio de oficina al nuevo edificio. Poco después, en el 2002, se decidió cambiar el nombre de la organización, que pasó de Asociación de Empresas Automotrices del Interior (Aeadi) a la actual Aeade. “Queríamos que el gremio represente a todo el Ecuador, que la organización abarque a toda la industria automotriz ecuatoriana y no solo a la Sierra, y así se hizo. Vivimos ese cambio”, cuenta.

Pero quizá el factor más importante que explica el crecimiento de la organización son sus asociados, “emprendedores inteligentes, de alto calibre, profesionales, quienes sacaron adelante sus negocios, quienes ayudaron a fortalecer al sector”.

En medio de la pandemia, la industria se achicó, pero el gremio se reinventó para salir adelante. Por ejemplo, fue uno de los primeros en presentar un plan para reactivar su actividad productiva, con estrictas medidas de bioseguridad.

Amanda conoce bien lo difícil que es para una mujer abrirse camino en el mundo automotor, pero está segura de que “con convicción de hacer lo que les gusta, siendo creativas y siempre aportando valor agregado” es posible ganarse un lugar en el sector.

**DIEGO LUNA
LALAMA**

**Gerente
de Ecuawagen y de
Germanmotors**

“La Aeade fue una fuente de
aprendizaje personal”

“Con la labor de quienes nos antecedieron en los diferentes puestos directivos hemos construido una asociación de 75 años, valorada y respetada, en la cual el mejor activo son sus afiliados”.

Diego Luna Lalama se vinculó por primera vez a la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) en el 2005 como vicepresidente del gremio. Un año después asumió la presidencia y pasó a ser vicepresidente de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores (Aladda). Esa época coincidió con los 60 años de la Aeade.

Como parte de las actividades de conmemoración de esas seis décadas de vida institucional, se realizó el Congreso de la Aladda en Quito. En él participaron los presidentes de los gremios automotores, como Argentina, México e incluso, por primera y única vez, el presidente de la National Automobile Dealers Association (NADA) de los Estados Unidos, la organización más grande del continente americano, William Bradshaw.

“Fue un extraordinario Congreso, de gran trascendencia, con lleno completo, y tuvimos la oportunidad de hacer un evento por la celebración de los 60 años de Aeade. El Gobierno otorgó una condecoración al pabellón de la institución”, recuerda Diego Luna.

En el 2008, Luna volvió a la Presidencia de Aeade. Ese período fue de intenso aprendizaje y uno de los momentos más difíciles que vivió el sector automotor en dolarización, pues empezaron las restricciones y cupos a las importaciones. En un intento por llegar a una medida menos desfavorable para las actividades, el gremio acordó plantear al Gobierno de ese entonces una medida de

autorregulación voluntaria de importación. Pero, pese a las intensas reuniones con los ministros de esa época, “el Gobierno, lamentablemente, encasilló la medida en una salvaguardia”, explica.

Estas decisiones trajeron efectos negativos a las importaciones. “Vinieron momentos muy angustiosos. Los colegas importadores necesitaban más cupos. Se hacían muchísimas gestiones para lograrlo; sin embargo, el Gobierno de ese entonces vetaba al sector automotor”, recuerda el expresidente de Aeade.

En el 2009 fue reelecto como presidente de la Aeade. Más tarde, en los años 2013 y 2014, volvió a estar al frente del área automotriz. Fueron tres períodos en los que trató los problemas que afectaban al sector.

Uno de los ejes más relevantes de la Asociación ha sido, precisamente, encargarse de las relaciones gubernamentales y es donde Diego Luna cree que el gremio debe seguir trabajando. “Somos un sector que, a pesar de la gran contribución en impuestos para las arcas fiscales, ha tenido complicaciones con algunos gobiernos de turno que cerraron las importaciones o han puesto fuertes trabas de impuestos”, afirma.

Además, en los últimos 15 años, el gremio fortaleció el área de capacitación, que permite tener al mejor personal del sector productivo.



GLORIA NAVAS

**Gerente Comercial
en Neohyundai y miembro
del Directorio de la Aeade**

“Aeade genera alto valor
agregado para sus socios”.

Gloria Navas se graduó de ingeniera en Banca y Finanzas, por lo que siempre imaginó una vida entre balances económicos, contabilidad y números, pero el destino la llevó por una ruta distinta: el sector automotor. Cree que el éxito no depende del género, sino de la preparación constante, de ajustarse a los cambios y rodearse de personal técnico y profesional. Estas estrategias le permitieron convertirse en la primera mujer en presidir la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade). Ocupó ese cargo por dos períodos (2012-2013 y 2016-2017).

Ella afrontó el desafío de combinar el hogar, el trabajo y el estudio, pero siempre con el apoyo de su familia. Gracias a ese respaldo ha crecido profesionalmente se ha especializado y está al día con la innovación.

Gloria Navas empezó su vida profesional en los años noventa y conoce el negocio desde varias perspectivas: en el ensamblaje, donde empezó a hacer carrera, pero también en el área comercial, financiera y de importaciones. Esa experiencia le abrió las puertas en industrias y concesionarias americanas, japonesas y coreanas.

Desde la Asociación, enfrentó momentos difíciles para el sector como los cupos de importación impuestos por el Gobierno de la época.

Ella reconoce que esas medidas supusieron una dura prueba para el sector, pero considera que permitió demostrar que las mujeres son muy capaces de asumir retos, con un enfoque alejado del enfrentamiento, sino más bien desde la búsqueda de consensos, una estrategia que abre caminos y evita resistencias. “Las mujeres vamos por el bien común, por generar valor”.

“Aeade logra ser escuchada porque es una organización técnica, con propuestas serias y que no trabaja en pro de determinada marca, sino busca un bien común que ayude al sector para mantener el empleo, el aporte de impuestos y el desarrollo de la cadena productiva”

Además, ella promovió, al igual que sus antecesores, un diálogo técnico basado en información, con dos enfoques. El primero, generar argumentos técnicos para llevarlos al Gobierno; el segundo, trabajar en capacitación y desarrollo tecnológico con las diferentes marcas.

Este último aspecto es clave, pues desde que llega un vehículo al país se generan impuestos. Ese automotor eventualmente necesita de financiamiento, de un seguro. El cliente final tendrá que matricular el bien y darle mantenimiento. Ese proceso se traduce en una generación de ingresos para el Estado y para otros sectores, además del automotor, y también garantiza el derecho de movilización de las personas. Otra fortaleza que tiene Aeade es contar con una base de datos muy sólida para la toma de decisiones.

Todo esto permitió, dice Gloria Navas, posicionar a la organización como una de las que más valor agregado genera para sus socios, buscando los principios básicos, que son la libre competitividad, libre empresa, el apoyo a iniciativas de desarrollo tecnológico y de talento humano desde la capacitación.

El auto de tus *sueños*
con nosotros se
hace *realidad*



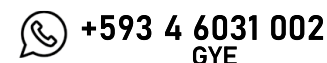
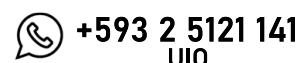
Agencia Matriz Valle de los Chillos-Quito: Av. General Enríquez e Isla Floreana, Plaza Comercial Medicity Local #6

Agencia Sur Quito: Av. Mariscal Sucre S11-215 y Av. Cosme Osorio, diagonal al fuerte Militar El Pintado / Centro Comercial El Recreo, Acceso 5

Agencia Guayaquil Norte: Av. Victor Emilio Estrada 1104 / 1106 entre Laureles y Jiguas diagonal a Gloria Saltos

Agencia Guayaquil Centro: Calle Elizalde N°119 y Pichincha, Local 1 - Planta baja

Agencia Manta: Edificio Talsi, Av. Flavio Reyes y Calle 20





NICOLÁS ESPINOSA

Presidente del Directorio de Automotores y Anexos

“La historia ha demostrado que la competencia es sana”,

“Hemos tenido crisis en 1996, en 1999, en el 2007, en el 2012 y ahora estamos en medio de una pandemia. Pero seguimos adelante. La gran lección que me ha dado la vida es confiar en nuestras propias posibilidades y, sobre todo, en el país. Esa decisión es la que hemos demostrado como sector en todos estos años”.

Circunstancias familiares hicieron que Nicolás Espinosa se inicie en el sector automotriz a finales de los años ochenta, en momentos en que regía en el país una suspensión a las importaciones de vehículos.

La restricción generó una situación dramática para las firmas del área. Frente a eso, Automotores y Anexos, al igual que otras compañías, se vio obligada a incorporar negocios diferentes y adicionales a su portafolio. En su caso fue la exportación de camarón.

Nicolás dejó los planos y la construcción, área en la que estaba trabajando, y se hizo cargo primero del segmento camaronero y luego de la gerencia general de Automotores y Anexos. Fueron los inicios de una carrera en la actividad automotriz que se extendió por tres décadas.

En ese escenario de restricción, que duró 10 años, las compañías se redujeron. Pese a eso, los accionistas lograron mantener la operación.

Para Nicolás Espinosa, esa época dejó una gran lección para el país y fue entender que dar exclusividad a un solo negocio, en ese caso el de ensamblaje, generó sobrecostos para el consumidor y falta de competitividad. “Se creó una sola marca; los clientes tenían que hacer cola para comprar un vehículo, porque no había suficientes unidades, y a precios altos”.

En esa época se decía que abrir el mercado destruiría a la industria, pero ocurrió lo contrario, pues se dio una competencia eficiente y sana.

Además, se produjo un crecimiento del mercado, con un beneficio directo al cliente, que pudo escoger entre varias opciones de mercado, acceder a mejores precios y planificar sus negocios. “En el sector automotriz todos tuvimos que ser mejores para atender esas necesidades”.

Un ejemplo: Automotores y Anexos tenía un solo taller en el país durante la prohibición de importaciones; actualmente, tiene 17 “porque el cliente así lo exige”.

La rama comercial se fortaleció. Automotores y Anexos tenía hasta finales de la década de los noventa la representación de una sola marca, Nissan, por lo que buscaron incorporar a Renault. “El día que me encontraba haciendo la exposición sobre el mercado automotriz, de la empresa y de los accionistas ante los directivos de Renault en París, se anunciaba en Ecuador la nacionalización de varios bancos en medio de la crisis financiera”.

A pesar de esa circunstancia, Nicolás Espinosa pudo transmitir un mensaje positivo y fue que Automotores y Anexos confiaba en el país y que estaba dispuesta a invertir en Renault.

Al término de esa cita, la marca envió una carta para la representación en Ecuador. Por eso, Nicolás Espinosa cree que la industria ha sabido pensar en el largo plazo, más allá de las crisis coyunturales o los gobiernos de turno.

“Hemos tenido crisis en 1996, en 1999, en el 2007, en el 2012 y ahora estamos en medio de una pandemia. Pero seguimos adelante. La gran lección que me ha dado la vida es confiar en nuestras propias posibilidades y, sobre todo, en el país. Esa decisión es la que hemos demostrado como sector en todos estos años”, reiteró.



ÁNGEL GUARDERAS JARAMILLO

Gerente general de Latinoamericana de Vehículos LAVCA

“La Aeade ha crecido de la mano
de sus directivos y socios”

“Felicito a la AEADE por su aniversario número 75 por todo lo que ha construido a través de los años y a todos quienes son parte de esta trayectoria desde 1946”.

Ángel Guarderas inició su carrera en el mundo automotriz desde muy joven. Tuvo una distribuidora de llantas en Quito y luego colaboró en varias industrias del sector. Desde 1985 dirige Latinoamericana de Vehículos LAVCA y participa en otras empresas relacionadas. En estos años, Guarderas ha sido testigo de las transformaciones de la industria.

En la década de los ochenta, el Ecuador inicia el retorno a la democracia, en medio de un entorno de inflación y devaluación. Entonces, las medidas adoptadas para afrontar la crisis macroeconómica incluyeron la regulación de las importaciones y posterior cierre de las compras desde el exterior en el caso de los vehículos armados.

Guarderas recuerda que la opción que quedaba para la importación de CKD (piezas y partes importadas) y vehículos armados fue el truke. “Las empresas tuvieron dificultades para mantenerse”.

Frente a ese escenario, Guarderas señaló que la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) orientó todo su esfuerzo hasta alcanzar la reapertura de las importaciones, lo cual ocurrió en 1992.

El sector fue cumpliendo metas y marcando hitos de desarrollo para el sector productivo y el país. A inicios de los noventa, la Aeade impulsó la publicación de las primeras revistas especializadas para difundir los criterios y requerimientos del sector.

Luego, buscando el autofinanciamiento, se promocionaron las marcas y modelos a través de las ferias automotriz que organizó el gremio. Así se facilitó el acercamiento de la industria al mercado.

El esfuerzo económico facilitó la adquisición de las actuales oficinas. “Todo se ha logrado con el aporte de directorios, socios y las administraciones que han asumido los retos a lo largo del tiempo”.

Más tarde, la dolarización permitió duplicar las ventas e impulsó la industria automotriz ecuatoriana a otro nivel.

Estos 75 años estuvieron atravesados por cambios permanentes en el contexto arancelario, tributario, político y económico, pero también han sido años en los cuales las empresas y sus directivos desarrollaron estrategias y fortalezas para mantenerse en el tiempo, apunta Guarderas.

“En este difícil entorno, la Aeade lideró los esfuerzos del sector, con desarrollo y madurez para dar el soporte y la cobertura que todos los afiliados requerimos y así superar cada medida adversa”.

Por otro lado, Guarderas recalcó que fue importante la inserción de la Aeade en la Asociación Latinoamericana de Distribuidores Automotrices (Aladda), pues le permitió una mayor participación y presencia internacional.



Corporación Maresa Holding es una corporación automotriz y de renting de vehículos líder, que opera y desarrolla marcas con alto potencial en Ecuador, Colombia y Perú, generando nuevos negocios y aprovechando sus sinergias para alcanzar rentabilidad y crear valor a sus distintos grupos de interés. Las marcas que CMH representa son: Mazda, Fiat, Jeep, Dodge, RAM, Orgu Ford, Chery, Dongfeng y Avis.

HITOS CORPORACION MARESA

- **1974**
CONSTITUCIÓN DE MARESA S.A Y ENSAMBLAJE EN EL PAÍS
- **1992**
COMERCIALIZACIÓN DE MAZDA
- **1994**
RENTING – LOCALIZA RENT A CAR Y AVIS
- **2012**
REPRESENTACIÓN DEL GRUPO FCA
- **2017**
REPRESENTACIÓN DE CHERY Y DONGFENG

Lanzamientos 2019



Jeep Wrangler



Mazda 3



RAM 1500 Big Horn

Lanzamientos 2020



Mazda CX-30



Dongfeng Rich 6



Chery Tiggo 8

CORPORACIÓN MARESA

EL HOGAR DE LAS GRANDES MARCAS



AVIS®



Jeep®

DODGE



FIAT

Orgu



CHERY



DONGFENG

www.corpmaresa.com.ec

1800 MARESA



**PABLO
ORDÓÑEZ BACA**

Gerente de Certero

“La libertad y la unidad son los principales valores de Aeade”

El paso de Pablo Ordóñez por el sector automotor está marcado por tres momentos. El primero empezó cuando apenas tenía entre 8 y 10 años. Las tardes de juegos tenían como protagonistas los autos que su abuelo, Juan Francisco Baca Proaño, importaba desde Toyota de Japón y estacionaba en un patio en su vivienda, una casona ubicada en el Itchimbía. Pablo solía sentarse atrás del volante e imaginar que era el más veloz de los conductores.

El segundo momento llegó cuando ya era profesional desarrolló su carrera profesional en instituciones financieras de prestigio, donde desarrolló su carrera durante 23 años. Recuerda que en ese entonces entregó una línea de crédito especial a una empresa para una flota de vehículos que requería para su operación. Creó una tabla de amortización especial para ese cliente corporativo.

En el 2004, decidió aceptar una posición en Chevrolet para arrancar ChevyPlan. “Siempre amé los autos y decidí aprender. Como todo adulto, tenía un niño adentro que soñaba con los autos”.

Aquellos años fueron los inicios de la dolarización en el país, cuya estabilidad permitió el desarrollo de la actividad automotriz. Pese a todas las dificultades que ha vivido el sector como aranceles, cupos y otras restricciones han sido años de un estable y sólido crecimiento para el sector, enfatiza Pablo.

De la mano de Chevrolet llegó en el 2018 a la presidencia de la Aeade, aunque su paso fue corto, pues en ese año pasó a Certero del Grupo Baca.

Pablo destaca dos valores de Aeade: la libertad y la unidad. El primero es fundamental en la defensa de la competencia, para que el consumidor tenga ofertas, para que el empresario pueda hacer sus importaciones y traer el mejor producto posible. “La libertad permite el crecimiento”.

“Unirse en función de un bien común, que es el consumidor y la sana competencia, ha permitido el desarrollo del sector”.

Y la unidad porque si bien la competencia es sana no debe llegarse a relaciones antagónicas. “Unirse en función de un bien común, que es el consumidor y la sana competencia, ha permitido el desarrollo del sector. Los actores compiten en buena lid, por producto, por calidad, por mejor servicio y sin ponerse el pie. Eso es unión”.

Durante la pandemia el sector demostró su capacidad de innovar e implementar formas creativas para que el consumidor acceda a un vehículo; adquirir uno resultó ser una solución ante la crisis económica derivada del covid-19. Estos cambios fueron posibles con el desarrollo digital que potenció y facilitó la atención a nuestros clientes que cambiaron en medio de la crisis, señaló Pablo.

El siguiente paso de la Aeade, cree Pablo, debe ser convertirse en un vínculo y canal de información de las mejores prácticas internacionales para que las empresas afiliadas puedan implementar estrategias más eficientes para el desarrollo de sus negocios, en especial en el área de servicio y atención al cliente, que es una de las actividades donde hay grandes espacios de crecimiento y sobre todo de fortalecimiento.

“La Aeade puede convertirse en un canal de vínculo con otros países, otras asociaciones de la región y del mundo. Ese es el gran desafío, conectarnos más con el mundo”.



La unión fue clave en los momentos de crisis. Quienes no estaban afiliados fueron más afectados, los que estaban agremiados salieron fortalecidos

JULIO RODRÍGUEZ

Asistente administrativo

“De las crisis salimos fortalecidos”

Julio Rodríguez tiene una memoria casi fotográfica que lo ha convertido en una especie de pequeña biblioteca dentro de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade). Empezó en el gremio en 1983 cuando tenía 18 años. Se había casado y necesitaba trabajar. El gremio le dio una oportunidad. Empezó como mensajero, pero realmente hacía de todo, porque eran pocas personas. En la pequeña oficina, ubicada en un edificio esquinero de las avenidas 6 de Diciembre y Colón, laboraban solo el director, una secretaria y él.

En aquella época no había computadoras, toda la información se registraba con máquina de escribir, por lo que cuando años más tarde comenzaron a llegar las primeras computadoras al país y Aeade resolvió comprar

una, fue un gran acontecimiento.

En 1993, Aeade auspició el Salón Internacional del Automóvil y en adelante organizó la Feria Automundo. La estrategia permitió que se generen ingresos, que más adelante fueron invertidos en un edificio, ubicado en la calle Núñez de Vela. “En lugar de tener el dinero en el banco, se invirtió. El señor Francisco Ponce, presidente de Aeade de esa época, fue el mentalizador”, recuerda Julio.

Aeade se mudó a su nueva casa en una zona que, para entonces, recién empezaba su desarrollo. “Nos pasamos al edificio Torre del Puente en 1997. No hubo teléfono por casi dos años porque no llegaba el servicio. Teníamos un celular, de esos grandes que había, tipo ladrillo”, dice.

Pero con los noventa también llegó la crisis financiera que supuso una dura prueba para el país, para el sector automotor y para la familia de Julio. Hacia el final de 1999 él pasaba sus días entre su trabajo y los trámites del crédito para construir su casa.

El préstamo en sucres era suficiente para levantar su vivienda, pero cuando la economía se dolarizó el 9 de enero del 2000, el banco solo le entregó USD 870, equivalentes a poco más de dos salarios básicos en la actualidad.

“Así les pasó a muchos con los vehículos, que compraron en sucres y, cuándo se cambió a dólares, la deuda se triplicó. Muchos tuvieron que devolver los autos. Esa crisis fue la peor”, dice.

Son solo un par de ejemplos de la debacle financiera que golpeó tanto a ciudadanos como empresas. Las concesionarias vendían los autos hasta por la mitad de su precio. “La idea era generar algún ingreso para pagar aunque sea a los empleados”, cuenta Julio.

Otras compañías se fusionaron para superar el golpe y subsistir. Las autoridades impusieron un control de precios con la idea de evitar la especulación y los operativos incluían desde los mercados hasta repuestos de vehículos o comercialización de casas. Las visitas de la Intendencia a los establecimientos comerciales eran diarias.

A pesar de ello, el gremio y sus socios lograron reflotar en medio de la crisis. Julio atribuye este resultado a la unión. “Quienes no estaban afiliados fueron más afectados, los que estaban agremiados salieron fortalecidos”, afirma.

Julio tampoco se rindió. Pidió otro crédito, esta vez en dólares, y cumplió su sueño de darle un hogar a su familia.



AEADE
75 años

Entorno político y económico 2020





La pandemia y la vacunación definen el desempeño económico y productivo del Ecuador



El 2020 quedará marcado en la historia del Ecuador como el año de peor desempeño económico desde que existen estadísticas en el Banco Central, con una caída del Producto Interno Bruto (PIB) de 7,8% (ver gráfico 1).

Evolución del PIB Tasa anual de crecimiento

Gráfico 1

Años	%
2015	0,1
2016	-1,2
2017	2,4
2018	1,3
2019	0,01
2020	-7,8
2021*	3,1

*Proyección
Fuente: Banco Central

La actividad productiva sintió los efectos de la recesión. Las ventas del sector privado sumaron USD 147.578 millones entre enero y diciembre del 2020, un 15,5% menos respecto al 2019, según la Cámara de Industrias y Producción (CIP) basado en ventas locales y exportaciones reportadas al Servicio de Rentas Internas (SRI).

El sector privado se enfrentó a una fuerte contracción de la demanda interna debido al confinamiento y a las limitaciones de movilidad y de funcionamiento de los negocios. La caída de las ventas fue del 15,9%, lo que representó USD 18.587 millones menos de ingresos respecto del año previo.

Baterías
DACAR
Máxima Duración

45
AÑOS

**INNOVANDO
Y LIDERANDO**
800 PUNTOS DE VENTA
A NIVEL NACIONAL

with
Powerlast
technology



AGM
TECHNOLOGY

**PARA TODO
TENEMOS UNA DACAR**



Matriz: Km 15 1/2 vía Daule, Parque Industrial Pascuales

Norte: Av. Plaza Dañin y Gonzalo Zalumbide (Esq).

Av. Juan Tanca Marengo, Cdla Vivi, frente a motores Continental

Centro: Gómez Rendón y 6 de Marzo.

Quito: Av. 6 de Diciembre y Félix Barreiro (Esq).

Samborondón: CC La Piazza



PBX: 043803750 ext. 203.

Telf: 043803750 ext. 204.

Telf: 043803750 ext. 220- 221.

Telf: 042411556.

Telf: 043803750 ext. 250 - 251.

Telf: 043803750 ext. 230.

El mayor efecto en el sector privado se sintió a partir del 16 de marzo, durante el estado de excepción. En septiembre del 2020 el país pasó a una etapa con menos restricciones, lo que permitió retomar en parte las actividades productivas.

El impacto de la recesión, sin embargo, fue diferente según la rama de actividad. Las ventas del sector comercial cayeron en USD 6.932 millones, es decir, un 12,8% menos con respecto al 2019.

Las actividades económicas tocaron fondo en el segundo trimestre del 2020, cuando el PIB cayó 12,4% con respecto a igual período del 2019. La caída de la demanda se reflejó también en la inflación. Al cierre de año, la inflación anual fue negativa en -0,93% (ver gráfico 2).

Inflación Variación anual del IPC

Gráfico 2

Años	%
2015	3,38
2016	1,12
2017	-0,20
2018	0,27
2019	-0,07
2020	-0,93

Fuente: INEC

Se prevé que la crisis económica, sanitaria y social provocada por la pandemia continuará durante el 2021, aunque su magnitud es incierta, ya en 2020, el BCE informó que hubo una reducción del PIB del 7,8%, equivalente a USD 66.308 millones.

Ecuador enfrenta tres crisis consecutivas. La primera es la económica que se evidenció en la caja fiscal y acarrea problemas desde finales del 2015, cuando cayeron los precios del petróleo, explica Alberto Acosta Burneo.



Alberto Acosta Burneo

“La crisis se evidencia desde el 2015, cuando cayeron los precios del petróleo. Desde entonces vemos un doloroso ajuste fiscal, necesario debido a los malos manejos fiscales durante la bonanza”, explica Alberto Acosta Burneo, editor de la publicación Análisis Semanal.

La política económica en medio de la bonanza dio origen a una segunda crisis: la productiva. Ecuador se volvió caro para producir y el aparato productivo tuvo que enfrentar salvaguardias y una política hostil a la inversión.

La pandemia llegó en marzo del 2020 y ahí comenzó la tercera crisis: la sanitaria y social.

Ramiro Crespo, presidente de Analytica Securities, añade que el proceso de consolidación fiscal, implementado como parte del programa con el Fondo Monetario Internacional (FMI), influyó en la desaceleración económica desde 2019. A eso se sumó la pandemia, la caída de los precios del petróleo y la paralización del transporte de crudo en el país.

El precio del petróleo llegó a cotizarse en USD 14,22 en abril del 2020, aunque en el segundo semestre del año repuntó, llevando el precio promedio del año a USD 35, aunque el presupuesto del Estado se había construido con base en un precio de USD 51.

El poco espacio fiscal que tenía el Gobierno terminó por ahondar la recesión, dice Crespo. Eso repercutió en la pérdida de empleos. El empleo adecuado cayó al 30,8% (ver gráfico 3). La pobreza nacional subió del 25% al 32,4%, aunque esas comparaciones son referenciales, según el INEC.

Evolución del empleo Empleo adecuado en la PEA

Gráfico 3

Años	%
2015	46,5
2016	41,2
2017	42,3
2018	40,6
2019	38,8
2020*	30,8

*Hubo cambios metodológicos
Fuente: INEC



Buen desempeño de las exportaciones no petroleras

En medio de la crisis económica del 2020, las exportaciones no petroleras repuntaron. Según Acosta Burneo, el país tiene algunos productos estrella, como el banano.

El camarón también tuvo un buen inicio de año, aunque luego se complicó por la caída de precios. Y hubo productos nuevos, como los mineros, cuyas ventas repuntaron el 2020 y llegaron a USD 922 millones.

Acosta Burneo recalca que estos productos sostuvieron las exportaciones en el 2020. Mientras las exportaciones de petróleo y derivados cayeron 40%, las no petroleras subieron 10% (ver gráfico 4).

Balanza comercial En millones de dólares

Gráfico 4

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
2015	18.330,7	20.434,7	-2.104,0
2016	16.797,7	15.566,4	1.231,3
2017	19.092,4	19.033,1	59,2
2018	21.628,0	22.105,6	-477,6
2019	22.329,4	21.509,3	820,1
2020	20.226,6	16.986,8	3.239,8

Fuente: Banco Central

De ahí la importancia de ser más agresivos para seguir abriendo mercados, ampliar la oferta exportable y diversificar destinos, dice Acosta Burneo.

Renegociación de la deuda y apoyo de los multilaterales

Las dos fuentes principales que alimentan la caja fiscal: impuestos y exportaciones petroleras, cayeron en el 2020 debido al confinamiento y a la crisis mundial, lo cual aumentó el ya elevado déficit fiscal a unos USD 8.000 millones.

Para cubrir el hueco fiscal, el Gobierno renegoció 10 bonos internacionales que sumaban USD 17.375 millones que representaban el 32% de la deuda pública.

La negociación fue el paso previo para llegar a un acuerdo de Servicio Ampliado de 27 meses con el FMI, que le permitió al Gobierno acceder a USD 6.500 millones hasta 2022. Hasta diciembre del 2020 llegaron USD 4.000 millones.

Así, el peso de la deuda pública en el PIB llegó al 65,3%, unos 12% más respecto al 2019 (ver gráfico 5).



Deuda pública En millones de dólares

Gráfico 5

Años	Monto	% PIB
2016	43.521	43,6%
2017	52.027	49,9%
2018	53.573	49,8%
2019	57.317	53,0%
2020	63.164	65,3%

Nota: Cifras con nueva metodología de cálculo
Fuente: Ministerio de Finanzas

Dos escenarios para el 2021

Las estimaciones de crecimiento económico del Ecuador para el año 2021 van entre 3,1% según el Banco Central del Ecuador, 3,4% según el Banco Mundial, y 2,5% según el FMI. Sin embargo, esa recuperación responderá más bien a un efecto "rebote" tras la crisis del 2020.

La aplicación de las dosis de la vacuna contra el covid-19 es solo un primer desafío, dice Alberto Acosta Burneo. El segundo es recuperar el capital de trabajo. Además, hay que reinventarse. Eso demandará de nuevas inversiones, apuntó Crespo.



Ramiro Crespo

Además, hay que reinventarse, porque las necesidades de los clientes cambiaron con la pandemia. Eso demandará de nuevas inversiones, apuntó Crespo.

Resolver estos desafíos tomará tiempo. De ahí que el propio FMI cree que al Ecuador le tomará hasta el 2025 recuperar el tamaño de la economía que tenía en el 2019.

Además, para que Ecuador apuntale su reactivación será necesario enfocarse en el comercio exterior. Las exportaciones no petroleras a la Unión Europea mejoraron el 2020 y el acuerdo con los países del EFTA comenzó a dar frutos. Es necesario consolidar la relación comercial con Estados Unidos, con el cual se firmó un acuerdo de primera fase en diciembre del 2020, al igual que la inclusión de Ecuador en la Alianza del Pacífico, que permitirá incursionar en los mercados asiáticos, que actualmente son los de mayor crecimiento mundial. Para el consumidor, significará acceder a una mayor diversidad de opciones y productos a precios más asequibles.

El desenlace electoral

Los primeros meses del 2021 estuvieron marcados por las elecciones presidenciales y de asambleístas. La incertidumbre se reflejó en un aumento del riesgo país, que terminó en 1.062 puntos el 2020 y se mantuvo sobre los 1.200 puntos durante la campaña electoral (ver gráfico 6). Pero con la victoria de Guillermo Lasso, el riesgo país se redujo a 824 puntos.

Riesgo país
En puntos, al 31 de diciembre
Gráfico 6

Años	Valor
2015	1266
2016	647
2017	459
2018	822
2019	826
2020	1062

Fuente: Banco Central

Ahora el desafío es acelerar la actividad económica para recuperar el empleo, lo que dependerá mucho de la eficiencia para aplicar el plan de vacunación, dice Crespo.

De la gran recesión mundial a una reactivación incierta en el 2021

El gran confinamiento global generó la peor recesión registrada desde la Gran Depresión, según el FMI. Ese organismo estima que la contracción del crecimiento mundial fue de -3,3% el año pasado.

El FMI proyecta que la economía mundial crecerá 6% el 2021 y 4,4% el 2022. Sin embargo, para la región latinoamericana, las previsiones son menores para 2021 y 2022, con 4,6% y 3,1%, respectivamente, debido a la menor capacidad de despliegue de políticas expansivas.

Si las economías comienzan a recuperarse y demandan más productos, será una buena oportunidad para Ecuador, dice Acosta Burneo.

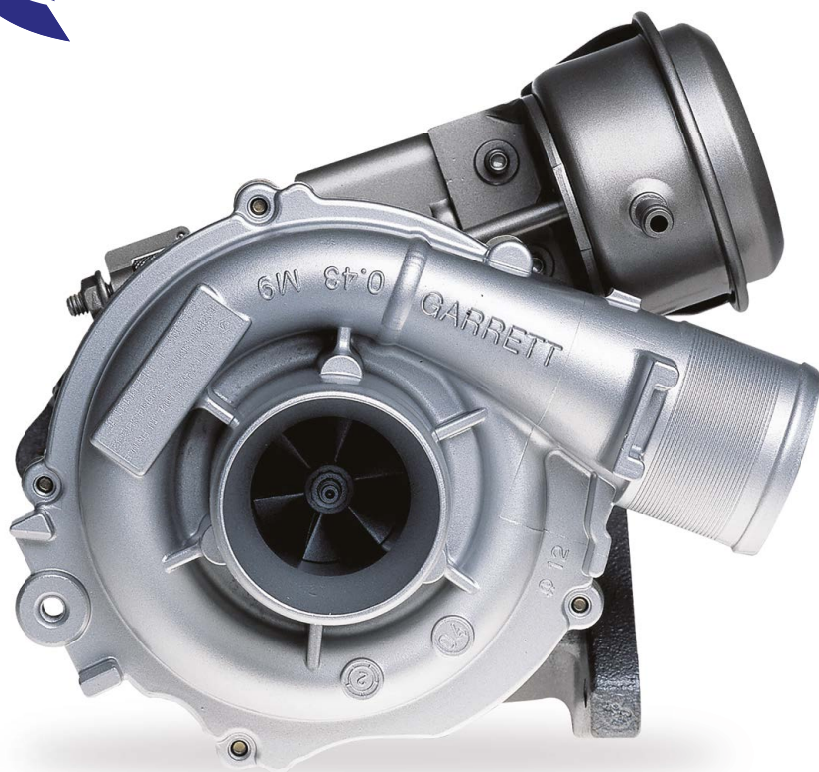
La recuperación económica sería mejor si no hubiese tanta corrupción, acota Crespo. Pero es fundamental que las firmas estatales tengan, por lo menos, estados financieros al día y auditados. Además, se las debe inscribir en las bolsas de valores locales y del mundo, lo cual agregaría transparencia y atraería inversión extranjera.





GARNER ESPINOSA

Líderes en Tecnología Diésel



**TALLERES ESPECIALIZADOS EN MOTORES A DIÉSEL
LABORATORIO DE SISTEMAS DE INYECCIÓN Y TURBOCARGADORES**

REPUESTOS ORIGINALES A NIVEL NACIONAL

INYECTORES Y BOMBAS

Delphi
Technologies

 **Stanadyne**

 **BOSCH**

SIEMENS

DENSO

· ZEXEL ·

TURBOCARGADORES

Garrett
ADVANCING MOTION

IHI

 **BorgWarner**

HOLSET

www.garner.com.ec

 **099 4 737 502**



Ecuador tiene un rezago de décadas en términos de calidad de combustibles

Con un promedio de edad de 10 años, Ecuador cuenta con una de las flotas vehiculares más modernas de América Latina. A pesar de ello, aún no tiene combustibles con las características que requiere ese parque automotor. Es más, son los de peor calidad de la región.

La calidad de los derivados se mide según las normas Euro, que establecen el control de emisiones de CO₂ y regulan los límites de otros gases contaminantes. Roberto Custode, consultor independiente y asesor de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), explica que la principal causa de contaminación en la mayoría de las ciudades en el mundo son los vehículos y, por eso, los países —en especial los del primer mundo— ampliaron las exigencias de esas regulaciones.

La Comisión Europea prepara la Euro VII, la más avanzada hasta ahora y que entrará en vigor a partir del 2025. Mientras tanto, Chile y

Colombia, líderes en la región en esta materia, se alistan para acoger las medidas de la Euro VI. En contraste, los parámetros que se exigen a los combustibles que se expenden en Ecuador datan de hace 20 años.

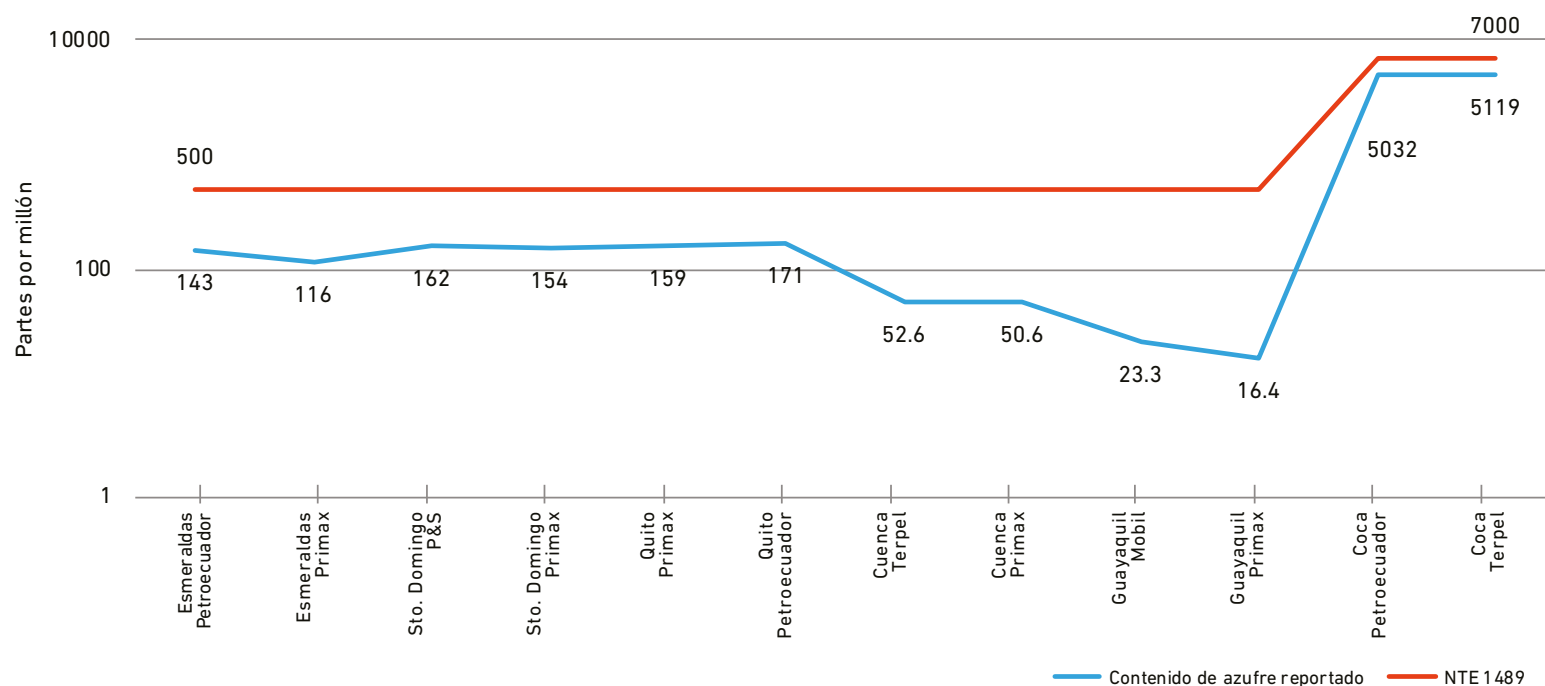
Si bien, de acuerdo con los análisis de calidad realizados en el Laboratorio de Combustibles, Biocombustibles y Aceite Lubricantes de la Escuela Politécnica Nacional (Lacbal), los combustibles que se distribuyen cumplen con los parámetros de calidad establecidos en la normativa nacional vigente, es necesario que se mejore la calidad del combustible para reducir las emisiones, preservar la salud pública y el medioambiente.



Contenido de azufre en el diésel

Gráfico 1

Fecha de muestreos: marzo del 2020



Fuente: Lacbal

En el país, según Custode, las gasolinas apenas cumplen las exigencias de la Euro II y el diésel de la Euro I, aunque algunos parámetros de ambos combustibles son incluso menores.

Uno de los elementos críticos es el contenido de azufre, un componente altamente contaminante propio del petróleo y que se encuentra en el diésel y en las gasolinas.

En el caso del diésel, la Euro VI establece un contenido de azufre de máximo 10 partes por millón (ppm), pero en Ecuador la norma permite un límite máximo de hasta 500 ppm; es decir, 50 veces más que en otros países.

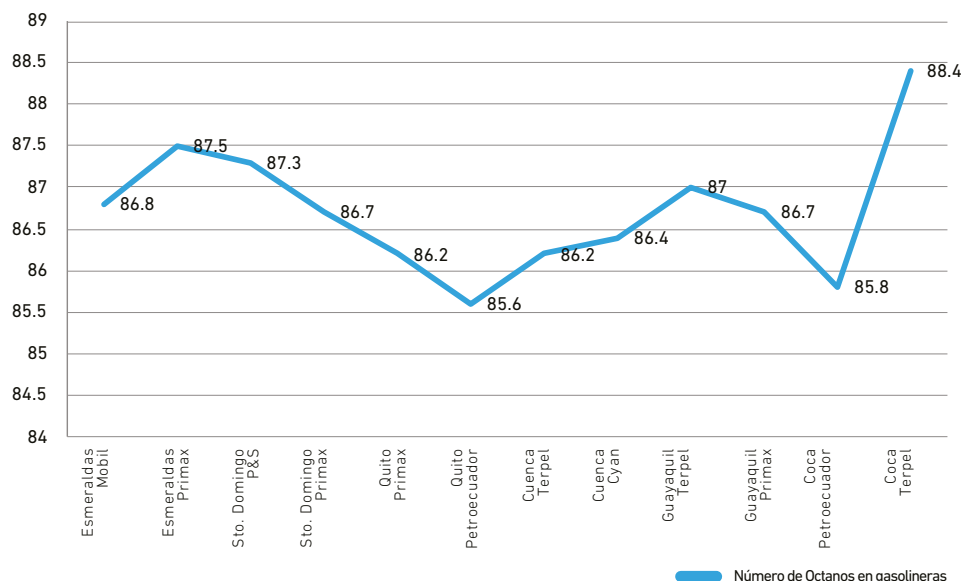
Incluso, mediante la modificatoria 6 de la Reglamentación Técnica NTE INEN 028 para combustibles del 17 de septiembre de 2020, el Gobierno autorizó a Petroecuador, la comercialización durante dos años más (contados desde del 01 de diciembre de 2020) del diésel 2 para uso automotriz en el norte de la Amazonía ecuatoriana, con un límite de hasta 7.000 partes por millón (ppm) de azufre; es decir, 700 veces por encima de los parámetros internacionales.

Por otro lado, Petroecuador divide la logística de distribución de combustibles en zona norte, donde se comercializan los combustibles mezclados con la gasolina producida

en la Refinería Shushufindi, y en zona sur, en la que se distribuye el combustible importado que llega a la Estación Tres Bocas. Eso incide en el contenido de azufre de los combustibles.

Un análisis de marzo del 2020 solicitado por la Aeade al Lacbal evidencia el impacto de las normas permisivas que rigen en el Ecuador. Las estaciones de servicio del norte de la Amazonia tienen un diésel 2 de más de 5.000 ppm, mientras que Cuenca y Guayaquil tienen un diésel de 50 ppm o menos (ver gráfico 1).

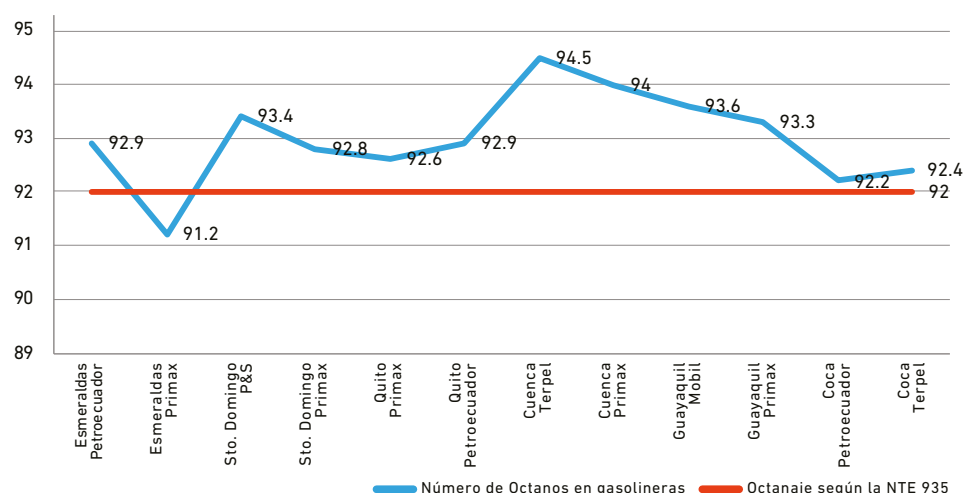
Gráfico 2
Octanos de la gasolina extra



Fuente: Lacbal

Fecha de muestreos: marzo del 2020

Gráfico 3
Octanos de la súper



Fuente: Lacbal

El diésel que se vende en el país es 25.000 veces más contaminante que otros. Ninguna tecnología reciente de motores diésel puede funcionar adecuadamente con los altos niveles de azufre en los combustibles y provoca daños tempranos en los motores y otros componentes de los vehículos, lo cual genera pérdidas o costosos egresos de reparación.

“Va a llegar un momento en que el país ya no encuentre ninguna marca en el mundo que fabrique vehículos inferiores a la norma Euro V”, enfatiza Custode.

Otro problema, afirma Custode, es que una mala calidad de derivados eleva los costos logísticos y el país se vuelve más caro que otras naciones, pues “un vehículo nuevo consume mucho menos que uno antiguo”.

El alto contenido de azufre también es un problema en las gasolinas. Por norma, estos productos pueden tener un tope de hasta 650 ppm, cuando el estándar internacional actual es de 30 ppm.

La calidad de las gasolinas para el transporte se mide, además, por el octanaje. El octanaje es la capacidad antidetonante de la gasolina cuando se comprime dentro del motor. A mayor eficiencia de un auto se requiere de un mayor octanaje para no afectar a su desempeño y no producir el denominado casca-beleo que genera daños en el motor.

En este aspecto el país también está a la zaga de sus pares regionales. Por ejemplo, Colombia cuenta con un producto de entre 88 a 95 octanos y Perú de 90 y 98 octanos.

En cambio, en Ecuador la gasolina tiene, por norma, 85 octanos en el caso de la extra y ecopaís, y 92 en el caso de la súper, pero su octanaje real es variable y en algunas ocasiones llega a 88 octanos. Sin embargo, los fabricantes recomiendan un valor mínimo de 93 (ver gráficos 2 y 3).



Fecha de muestreos: marzo del 2020

Por estas características, las gasolinas de Ecuador son compatibles con la norma de calidad Euro 2 o menos, señala Custode. El experto explica también que la normativa sobre octanaje no se ha actualizado desde 1982.

El mundo camina hacia motores más chicos, por temas ambientales, pero requieren de gasolinas con mayor octanaje, señala.

En un intento por dar una solución a este problema, el Gobierno nacional emitió el Decreto Ejecutivo 1094 para autorizar la delegación a la industria privada de la gestión conjunta de la Refinería Esmeraldas con Petroecuador.

Además, a través del Decreto 1158 del 24 de septiembre del 2020 se regula la libre importación de derivados y establece un plazo de 120 días para emitir la normativa que permita adoptar la normativa Euro V.

Custode, quien ha participado de las mesas técnicas para la construcción de esos reglamentos, indicó que en el caso del diésel, el documento establece que Petroecuador quede fuera de la Euro V. De ser así, no habrá incentivos para que los actores privados importen derivados de mejor calidad, no pueden competir con los productos que vende la estatal, advierte Custode. “El consumidor se irá más por el precio que por la calidad”, enfatizó.

Una evidencia de que esto llegará a pasar se encuentra al analizar el consumo de gasolina extra y súper en el país. Cuando el Gobierno liberó en diciembre del 2018 el precio de la súper, el consumidor migró a productos de menor calidad. En el 2018, el 16% del total de gasolinas consumidas para el sector automotor correspondió a la súper. En el 2020, esa participación cayó al 8,6%.

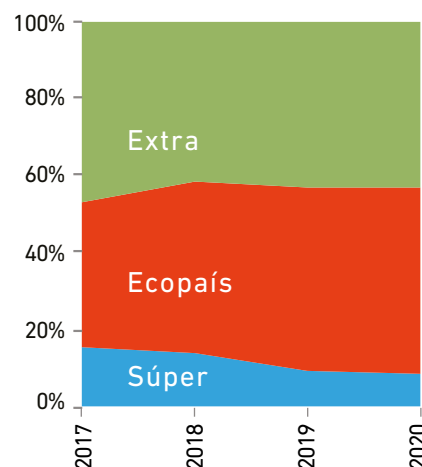
El Lacbal coincide en que una mejora en la calidad de los combustibles no es viable si Petroecuador queda fuera de esas políticas. La petrolera, dice, es el actor más importante en la producción y distribución de derivados de petróleo, puesto que mantiene toda la infraestructura necesaria para la refinación, transporte y despacho de combustibles en terminales.

Para el Lacbal, Ecuador necesita también una refinería de alta conversión para crudos pesados, así como la modernización de la infraestructura ya existente.

Por lo tanto, mientras eso ocurre, la vía es la importación de derivados de mejor calidad. Custode señala que esos “recursos se recuperan, no es subsidio, son inversiones que tendrían que hacer para luego recuperarlas vía venta en el mercado local. Para una empresa del tamaño de Petroecuador, ese monto es nada. Y, sin embargo, no quieren dar los pasos para hacerlo”.

Participación de las gasolinas del sector automotor

Gráfico 4.



Fuente: Petroecuador



Roberto Custode

Y esos pasos no se darán hasta que en el país cuente con una estrategia nacional de mejoramiento de la calidad de combustibles y una decisión vertical y firme de la máxima autoridad del Estado que ordene su cumplimiento, concluye Custode.

Grupo **Mavesa**



☎ 1800-MAVESA (628372)

PARA IMPULSAR AL ECUADOR, SE NECESITA MUCHO MÁS QUE VISIÓN.

Grupo Mavesa presenta a todas sus marcas e invierte en el desarrollo del país, abriendo nuevas puertas al progreso.



Skywell

LIUGONG

BOMAG
FAYAT GROUP

ASTEC
INDUSTRIES, INC.

momo TIRES

grupomavesa.com.ec



“Normativa para la libre importación de derivados de mejor calidad está lista”

René Ortiz, ministro de Energía 2020-2021

El Ecuador necesita caminar urgentemente hacia una mejor calidad de los combustibles por cuestiones sociales, ambientales e, incluso, económicas.

El Gobierno de Lenín Moreno anunció un plan que incluye este eje. El ministro de Energía, René Ortiz, respondió el 23 de marzo del 2021 consultas de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) sobre cómo avanza esta política energética.



¿Qué resultados dejan hasta ahora los decretos 1158 y 1183 para regular la libre importación de derivados de calidad Euro V?

En cumplimiento del Decreto 1158, se establece el marco regulatorio para que las compañías privadas puedan calificarse como abastecedoras (actualmente la única es EP Petroecuador) y abastezcan al mercado ecuatoriano de combustibles de igual o mejor calidad.

De igual modo, entre los principales resultados en la aplicación de las bandas móviles (decretos ejecutivos N.º 1054, 1158, 1183 y 1222) están: una reducción en la subvención del combustible diésel para los segmentos automotriz, camaronero-atunero y otras pesquerías, en aproximadamente USD 600 millones para el año 2020, y un ingreso por las gasolinas extra y extra con etanol en unos USD 70 millones para el 2020.



¿De cuánto es la tarifa para el arrendamiento de las facilidades de Petroecuador para quienes quieran importar los derivados?

La disposición cuarta del Decreto Ejecutivo N.º 1158 señala que las tarifas de uso de infraestructura de la EP Petroecuador serán establecidas por la Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales no Renovables (ARC).

Mediante Resolución N.º ARCERNR-ARCERNR-2020-0031 se estableció la tarifa única, que es de USD 0,027665 por galón despachado de la infraestructura de EP Petroecuador.



¿Cuántas empresas ya importan combustibles o cuándo empezarán a hacerlo?

Cada compañía comercializadora tiene sus propios tiempos; lo importante es reconocer que la infraestructura jurídica está completa. Algunas empresas comercializadoras de los sectores: automotriz, industrial, entre otros, se encuentran interesadas en la importación de combustibles y el uso de la infraestructura de Petroecuador, las cuales se encuentran haciendo pruebas y modelando sus proyectos.

Sin embargo, con la emisión del Decreto Ejecutivo 1158, la ARC realizó los ajustes pertinentes a la normativa de regulación y control para ejercer las actividades de comercialización e importación de combustibles, a nivel de abastecedora y comercializadora.

Los reglamentos de la Agencia para el abastecimiento y comercialización de combustibles establecen los requisitos para la importación de combustibles para las comercializadoras autorizadas por parte del Ministerio y el Reglamento para la Calificación, Autorización, Renovación, Suspensión y Extinción de las Actividades de



Abastecimiento de Derivados de Hidrocarburos, Biocombustibles, sus Mezclas, incluidos el GLP y Gas Natural en el que se incluyen los requisitos para la importación de las abastecedoras que podrían ser autorizadas.

Mientras tanto, Petroecuador continúa con la importación de combustibles limpios: naftas, diésel 2, diésel premium, propano y butano, entre otros.



¿Qué avances hay para la implementación del Decreto 1158 en cuanto a la emisión de la norma para que se cumplan los parámetros de la Euro V?

A través del Servicio Ecuatoriano de Normalización se establecieron mesas técnicas (Comité Técnico INEN) con la participación de actores privados y públicos, en las cuales se proponen y discuten las reformas a las normativas de calidad de los combustibles.

En cuanto al proceso de reformas a la normativa de calidad del diésel, del Comité Técnico del INEN, se prepara y se encuentra en trámite de publicación la reforma de la norma NTE INEN 1489, que reduce el contenido de azufre en el diésel premium.



¿Cuáles son los objetivos para el 2021 en cuanto a la mejora de la calidad de combustibles en el país y qué alcanzará hasta concluir el gobierno de Lenín Moreno?

La empresa pública y las compañías privadas (comercializadoras y posibles abastecedoras) podrán importar los combustibles de igual o mejor calidad conforme a sus políticas de posicionamiento en el mercado no regulado.

Es oportuno mencionar que los combustibles de 87 RON en adelante podrán comercializarse con un precio libre a condiciones de mercado no regulado, conforme la oferta y la demanda.

El Ministerio, junto con Petroecuador, impulsa un proceso de Delegación de la gestión conjunta, reparación, mejoramiento de calidad de combustibles y emisiones, e implementación del proceso de alta conversión con financiamiento total por parte del adjudicatario privado para la Refinería Esmeraldas. Adicionalmente, se tiene la expectativa de que se implemente, por parte de las empresas privadas, el Decreto Ejecutivo 1158 sobre la libre importación de combustibles de mejor calidad, cuya normativa legal está vigente.



¿Qué rol debe jugar Petroecuador en esa política?

Petroecuador se mantiene en el mercado ecuatoriano como un actor adicional en la cadena de comercialización de combustibles (abastecedor, comercializador y centros de distribución).

La petrolera pública es la empresa encargada de ejecutar e implementar la política petrolera trazada por el Ministerio de Energía y Recursos Naturales No Renovables y está aportando en el cambio de la normativa a través de su experiencia, estadísticas de calidad, posibilidades técnicas, almacenamiento, etc.

Sin embargo, la refinación y la mezcla continúan ininterrumpidamente para garantizar transitoriamente el abastecimiento de combustibles al mercado interno, mientras se desarrolla el mercado no regulado de combustibles nuevos.



La gente se guía por el precio para la compra de combustibles, optando en general por el producto económico. En este sentido, ¿se debe entender que la importación masiva de diésel será posible una vez que los

combustibles alcancen su precio internacional y se elimine el subsidio?

La política del Gobierno nacional establece una banda móvil mensual (+/-3% para el diésel) para el segmento regulado del mercado del diésel, la cual garantiza que un abrupto incremento de precios del diésel en el mercado internacional no repercuta directamente en el consumidor final, es decir, lo protege.

La paridad con el precio internacional es parte del proceso de largo plazo y del comportamiento del mercado. Lo importante es anotar que el sistema de bandas mensuales funciona.

Adicionalmente, se estableció la política que permite que el sector privado participe en la libre importación, la cual cuenta con la respectiva normativa de regulación y control que ya permite a las abastecedoras y comercializadoras privadas importar diésel.



¿Cómo va el proyecto de delegación conjunta de la refinería Esmeraldas y cuándo se conocerán los resultados de la adjudicación?

El proceso de delegación del proceso de alta conversión, con financiamiento privado, para la Refinería Esmeraldas, avanza. Estamos en proceso de recepción de la oferta.



El diésel en Ecuador tiene en promedio 104,8 ppm de azufre en el diésel, excluyendo a El Coca. ¿Qué medidas se están tomando para reducir ese promedio y en qué plazo alcanzarán la norma internacional?

Si bien ese es el promedio nacional, en el sur del país se atiende el 60% de la demanda del país, que está íntegramente abastecida por





productos de importación, y los parámetros de azufre son bajos comparados con la media señalada. Es importante indicar que las ciudades de esta zona están prácticamente situadas en el océano Pacífico, por lo que los productos no necesitan recorrer largas distancia a través de la red de poliductos, razón por la cual la calidad se mantiene muy cercana a la de importación.

La Refinería Shushufindi abastece de diésel 2 a la zona nororiental del Ecuador, con un nivel de azufre promedio de 5.000 partes por millón (estadísticas reales 2020) y abastece alrededor del 6% de la demanda nacional de diésel 2.

Este producto se utiliza en gran porcentaje en los vehículos de la industria petrolera que opera en grandes extensiones de territorio, de poca densidad poblacional, en la región nororiental del país (provincias de Napo, Sucumbíos, Orellana y Pastaza).

El cronograma del proceso de licitación de la delegación por excepción para la administración de la Refinería de Esmeraldas se ejecuta sin alteraciones significativas, aun en las condiciones de pandemia en las que todavía se mantienen el Ecuador y el mundo.



¿Por qué el Gobierno decidió prorrogar nuevamente, por dos años más, el Reglamento 028 del INEN para permitir la comercialización del diésel 2 en Shushufindi, El Coca, Lago Agrio y Tena, sabiendo que este combustible tiene hasta 7.000 partes por millón de azufre, el cual afecta gravemente la salud de las personas, al ambiente y a los propios vehículos?

La EP Petroecuador, mediante Oficio N.º PETRO-PCO-2020-0004-O del 07 de

agosto de 2020, presentó a los ministerios de la Producción, de Energía y de Economía el informe técnico que respaldaba la propuesta de revisión del RTE INEN 028 (1R). El argumento principal era contribuir con la economía del Estado ecuatoriano, permitiendo que la Refinería Shushufindi trabaje normalmente, lo que se traduciría en la disminución de importaciones y ahorros en el transporte de un diésel de otras características hacia la zona de influencia de la Refinería Shushufindi.

Una vez finalizado el 2020, y conocido el impacto de la pandemia por el covid-19 en la salud y economía de los ecuatorianos, se debe generar ahorro por parte del Estado, por lo que, mediante oficio N.º PETRO-PCO-2021-0006-O del 12 de enero 2021, se remitió el informe técnico con la estimación por disminución de costos de comercialización de diésel 2 de uso automotor en la zona oriental por USD 14,8 millones, en el periodo enero 2019-diciembre 2020.

Si el diésel 2 producido por la Refinería Shushufindi no puede ser comercializado, se paralizaría su funcionamiento, lo que afectaría, en cadena, al movimiento de productos nacional, al no disponerse de la gasolina de bajo octanaje necesario para la preparación de la gasolina extra y súper del Terminal Beaterio. Eso incrementaría las importaciones de nafta de bajo octano por Esmeraldas, la congestión del poliducto Esmeraldas-Santo Domingo y el peligro de desabastecimiento en la zona norte (Pichincha, Carchi, Imbabura, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y todas las provincias nororientales).

Además, se dejaría de ofertar el fueloil 6 y el residuo que produce la Refinería Shushufindi, con afectación al sector eléctrico e industrial que, actualmente, lo consume. El poliducto Shushufindi-Quito aumentaría su costo de transporte al disponerse solamente de gas licuado de petróleo para su movimiento.



Somos una empresa que entrega productos y servicios de calidad a la comunidad, buscando su bienestar y desarrollo por medio de una rentabilidad sostenible.

Desde 1936 hemos evolucionado para ofrecer los mejores productos en el área automotriz, suministrando las herramientas y los equipos requeridos para el crecimiento del Ecuador, siendo desde el principio pioneros en la modernización y desarrollo de la agricultura del país. Morisaenz fue la primera empresa en ofrecer tractores y equipo de agricultura.

Facilitando la movilidad interprovincial, proporcionando una gran variedad de autobuses de la marca International.

Motransa fue fundada en 1976 con la representación de Mitsubishi, una de las tres compañías que forman parte del grupo especializado en importar vehículos y partes, ofreciendo a sus consumidores automóviles de gran calidad y clase.

Hoy seguimos siendo una compañía que crece en su gente y quiere el desarrollo del Ecuador, por lo cual trabajamos para encontrar herramientas que nos permitan mejorar la movilidad en el país, creciendo junto a nuestros clientes y formando parte activa de su día a día.

HITOS 2020

Mitsubishi Motors se posiciona como la marca con más crecimiento en el 2020 vs. el 2019. A pesar de ser un año complicado por la pandemia, Mitsubishi Motors creció en un 20.6%, mientras que el mercado cayó en 35.1%. Estos resultados se deben a la aceptación del mercado de sus mundialmente reconocidos modelos en camionetas y SUV.



MITSUBISHI

La marca japonesa de camiones FUSO continuó su expansión en el mercado ecuatoriano, demostrando su gran aceptación por parte del sector del transporte ecuatoriano; sobre todo en los segmentos de camiones de carga liviana y mediana.



FUSO

Motransa se consolida como el distribuidor líder de la marca de camiones pesados International desde 1936, posicionándose como No. 1 en la venta de Tracto-camiones Americanos.



INTERNATIONAL

Motransa se posiciona como la solución para el transporte ecuatoriano como único servicio autorizado para reparaciones, mantenimiento, repuestos y garantía de transmisiones automáticas ZF-ECOLIFE para el Ecuador.



ZF

A partir del año 2021 Motransa le da la bienvenida a las mundialmente reconocidas marcas de camiones y Buses Volkswagen y MAN.



VOLKSWAGEN / MAN

 **MOSUMI**

 **MOTRANSA**



MAN





La recuperación del crédito depende de la reactivación económica



En un escenario de crisis económica sin precedentes, como la registrada en el 2020 por la pandemia y la emergencia sanitaria, la banca hizo un gran esfuerzo para colocar crédito que apoye a los hogares y a los negocios.

El sector financiero no fue inmune a este shock, que se evidenció, entre otros indicadores, en la caída del crédito, reflexiona Julio José Prado, presidente ejecutivo de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (Asobanca).

De acuerdo con datos del gremio, el saldo total de la cartera de crédito a diciembre de 2020 fue de USD 29.538 millones. Esto representó una contracción de 1,6%, si se compara con diciembre del 2019, pero evidencia una recuperación mensual de 1,21% (ver tabla1).

**Tabla 1**

USD millones	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
Cartera bruta	29.970	30.160	30.046	29.368	28.994	28.889	28.658	28.607	28.690	28.859	29.184	29.538

Fuente: Asobanca

Con respecto a la cartera de crédito destinada a la compra de vehículos, que está dentro de los segmentos de consumo ordinario¹ y comercial ordinario², como era de esperarse, se registró una contracción a partir de mayo pasado, en medio de las restricciones de movilidad, deterioro de las cifras de empleo y una menor demanda de bienes en el sector productivo y en los hogares.

Si se analizan los dos segmentos, el crédito comercial tuvo una mayor caída que el crédito de consumo. La cartera de crédito comercial tuvo una contracción anual de 29,6% a diciembre de 2020 y la cartera de crédito de consumo ordinario tuvo una baja de 5,1% anual (ver tablas 2 y 3).

Tabla 2

USD millones	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
Cartera bruta de crédito comercial ordinario	330,7	321,2	315,1	314,3	309,8	296,1	269,8	253,4	241,7	241,9	236,7	238,9

Fuente: Asobanca

Tabla 3

USD millones	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
Cartera bruta de crédito consumo ordinario	681,4	682,8	675,6	668,0	659,6	654,8	640,9	633,2	632,1	634,0	638,4	647,9

Fuente: Asobanca

Uno de los factores que explica la caída del indicador es la menor demanda de crédito, en general, por parte de los clientes.

1 El crédito de consumo ordinario es el otorgado a personas naturales y que se destina a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil, según el Banco Central del Ecuador (BCE).

2 El crédito comercial ordinario es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000, y que se destina a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales, según el Banco Central del Ecuador (BCE).



Según Asobanca, el sector productivo pudo acceder en el 2020 a capital para adquirir los bienes necesarios para sus labores, como maquinarias, insumos, vehículos, camionetas, camiones, entre otros bienes.

La tasa de morosidad se mantuvo en niveles aceptables

A diciembre de 2020, la morosidad del crédito comercial ordinario fue de 0,52% y la morosidad del crédito de consumo ordinario fue de 5,12%, de acuerdo con datos proporcionados por Asobanca.

El Presidente de ese gremio explicó que el indicador de morosidad se mantuvo en niveles aceptables durante el 2020 debido a varios factores. El primero, cuando comenzó la emergencia sanitaria, la banca ofreció a sus clientes alivios financieros a través de diferimiento de cuotas, refinanciamientos, reestructuraciones o novaciones, para ayudarlos a hacer frente al complejo escenario que planteó la pandemia.

Del total de alivios financieros, en promedio el 63% fue para créditos productivos (comercial, microcrédito, vivienda) y el 37% restante para créditos de consumo (consumo y educativo). Eso evitó afectar la calificación crediticia ni registrar como en mora al crédito y se amplió el plazo a vencido al día 61. Por esta razón, la cartera no se deterioró, como pudo suceder si la banca no hubiera ofrecido estos alivios.

El 2021 traerá cambios para la banca

La Junta de Política de Regulación Monetaria y Financiera aprobó el 22 de septiembre de 2020 la Resolución JPRMF-2020-0351-O para introducir dos cambios importantes para el sector financiero. La primera es la reducción del número de tipos de crédito.

La Resolución JPRMF-2020-0351-O dispone reducir de 22 a siete segmentos (o 12, considerando los subsegmentos productivos, microcrédito y de vivienda de interés social), como se observa en la tabla 4. Por ejemplo, la norma eliminó los segmentos de préstamos específicos que había para el sector automotor y que limitaban a la actividad; es decir, al crédito de consumo ordinario y comercial automotor, los cuales fueron incluidos dentro del crédito de consumo, que tenían un interés tope del 17,3% hasta abril pasado.

Tabla 4

Nuevos segmentos de crédito*	
Aprobados el 22 de septiembre de 2020	
1. Productivo	
a. Productivo corporativo	9,33%
b. Productivo corporativo	10,21%
c. Productivo corporativo	11,83%
2. Microcrédito	
a. Microcrédito minorista	28,5%
b. Microcrédito de acumulación simplew	25,5%
c. Microcrédito de acumulación ampliada	23,50
3. Inmobiliario	11,33%
4. Crédito de vivienda de interés social y público	
a. Vivienda de interés social	4,99%
b. Vivienda de interés público	4,99%
5. Crédito de consumo	17,3%
6. Crédito educativo	9,5%
7. Inversión pública	9,33%

*Resolución 351-O de la JPRMF
Fuente: Asobanca

El gobierno de Lenín Moreno defendió el ajuste al señalar que el exceso de tipos de créditos generaba confusión entre los clientes. Además, algunos segmentos no registraban productos ni operaciones.

La Resolución JPRMF-2020-0351-O también estableció un plazo para que los techos máximos de las tasas de interés activas para cada uno de los segmentos sean fijados mensualmente.

Asobanca enfatizó que la fluctuación de las tasas por debajo del techo fijado depende de los costos, el riesgo y las estrategias comerciales de cada banco (ver ejemplos en la tabla 5).



Tabla 5

Tasas referenciales (%)	ene 20	feb 20	mar 20	abr 20	may 20	jun 20	jul 20	ago 20	sep 20	oct 20	nov 20	dic 20
Comercial ordinario	8,67	8,93	8,83	8,74	9,06	8,96	9,24	9,18	9,09	9,8	9,41	10,48
Consumo ordinario	16,27	16,41	16,55	16,54	16,54	17	16,57	16,68	16,64	16,55	16,61	16,66

Fuente: Asobanca

Un segundo cambio relevante en el 2020 se introdujo a través de la Resolución N.º 596-2020-F, del 31 de agosto de 2020, con la cual la Junta resolvió reducir el requerimiento de garantía de 150%, que se exigía al crédito de consumo ordinario y al crédito comercial ordinario, y lo estableció en 120%.

Es un cambio que reduce las trabas que estaban afectando la colocación de este tipo de crédito, manteniendo, sin embargo, un adecuado análisis en cuanto se refiere al riesgo frente a otros segmentos crediticios.

Mantener niveles de crédito apropiados, el desafío en el 2021

El 2021 es un año que el sector bancario ha recibido con un cauteloso optimismo, ya que considera que todavía va a ser un año complicado, por los riesgos sanitarios y económicos. “Los indicadores con los que cerramos el año 2020 son cifras de solidez y solvencia alcanzadas en medio de una crisis. Pero también somos cautos, porque todavía estamos en una crisis económica, con estimaciones que señalan que al Ecuador le tomaría unos tres años volver a un nivel precovid”.

Además, mucho de lo que ocurra este año en la economía dependerá de cómo avance el proceso de vacunación y el retorno hacia una operatividad al 100% de las actividades productivas.

Un factor importante que podría incidir positivamente en la entrega de crédito para el sector automotor se tomó el año pasado. La Asobanca recordó que, durante mucho tiempo, estuvo rezagado el crédito al rubro automotor porque una normativa emitida durante el gobierno anterior castigaba a esta actividad, exigiendo un patrimonio técnico del 200% a este segmento.

Pero esa medida fue eliminada el año pasado y ahora el patrimonio técnico que se exige es el mismo que se establece para el crédito de consumo en general.

Esto ha permitido que ya no exista ese castigo cuando el banco otorga un crédito para el sector automotriz y, al contrario, ayudará en su reactivación, comentó Prado.



Julio José Prado

“Con responsabilidad y decisiones técnicas, la banca ayudó a las grandes, medianas, pequeñas y microempresas”, expresó Prado.



Nissan es un innovador en la industria sostenible, en seguridad y en tecnología. Se ha caracterizado por ser un fabricante orgullosamente japonés, de gran prestigio, calidad e innovación. Es pionero en soluciones de movilidad eléctrica, conducción autónoma y conectividad para los principales consumidores del mercado masivo. Lanzada en el año 2016, la estrategia de Nissan Intelligent Mobility es una visión global innovadora que define la forma en cómo los automóviles funcionan, se conducen y se integran en la sociedad. Comprende los tres elementos siguientes: Nissan Intelligent Driving, Nissan Intelligent Power, Nissan Intelligent Integration.

La historia de Nissan en Ecuador viene representada por Automotores y Anexos S.A desde 1963.

HITOS DE NISSAN

- NISSAN, a pesar de la caída del sector automotriz ocasionada por COVID-19, logró incrementar su participación del mercado en 2.020 pasando del 3.8% al 4.0% y alcanzando en Q4 2.020 el 4.3%.
- El nuevo NISSAN Versa se reinventó con un diseño audaz y moderno y con equipamiento de seguridad y tecnologías de avanzada que lo posicionaron como líder en su segmento con 1.741 unidades vendidas.
- NISSAN Frontier sigue consolidándose y creciendo en el mercado en todas sus versiones, convirtiéndose en una de las camionetas preferidas por su confort, potencia y rendimiento en todo tipo de situaciones.
- NISSAN entregó a ANETA los primeros NISSAN Leaf (el vehículo eléctrico más vendido del mundo) como parte de su alianza estratégica para desarrollar la electromovilidad en el Ecuador e impulsar una cultura de preservación y cuidado del medio ambiente.
- NISSAN evolucionó y potencializó su canal digital con la implementación de ferias virtuales y un nuevo showroom interactivo, brindando una nueva experiencia a sus clientes un asesoramiento permanente y personalizado.



X-Trail



Altima



Frontier



Versa



Un nuevo año comienza para Nissan



El contacto *online* con los clientes y las ventas digitales se aceleraron



La pandemia supuso el cierre y paralización de tiendas y comercios en el país, pero la industria automotriz se adaptó a estos cambios apalancándose en la digitalización, lo cual aceleró la consolidación del *e-commerce*.

Esta estrategia permitió que las firmas impulsen su actividad, reabran sus talleres y concesionarios y se mantengan en constante comunicación con sus clientes.

Según un estudio de la Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CECE), antes de la pandemia 19 de cada 100 clientes consultados compró, al menos, una vez al mes por canales digitales. Durante la crisis, esa cifra subió a 40 de cada 100 usuarios por mes (ver tabla1).



Frecuencia de compra de los consumidores antes y durante el covid-19 (en porcentaje)

Tabla 1. Encuesta a 1.225 consumidores (mayo 2020)

Frecuencia	Pre covid-19	Durante el covid-19
Varias veces a la semana	2	2
2-3 veces por semana	6	14
Una vez por semana	13	26
Cada 15 días	10	17
Una vez al mes	19	40

Fuente: Transacciones electrónicas en Ecuador durante el covid-19, CECE y otros

Además, más de la mitad de los encuestados reportó un incremento en su frecuencia de compra a partir de la emergencia del covid-19. La experiencia de las compras en línea ha sido positiva. Así, 60 de cada 100 encuestados consultados en el estudio de la CECE opinó que las compras por internet han sido muy útiles durante la crisis sanitaria (ver tabla 2).

Razones para la compra en línea.

Tabla 2. Encuesta a 1.225 consumidores (mayo 2020)

Respuestas	En porcentaje
No quiero exponerme a ningún riesgo de contagio	60
Por la restricción de circulación y toque de queda	44
Nos tuvimos que adaptar al cambio	26
Es más fácil durante el covid-19 porque hay más servicios disponibles	13
Desconocía todas las facilidades de entregas a domicilio que existen	9
Desconocía las apps disponibles que brindan este servicio	9

Fuente: Transacciones electrónicas en Ecuador durante el covid-19, CECE y otros



Para aprovechar ese impulso del **e-commerce**, las empresas automotrices desarrollaron nuevas e innovadoras estrategias para responder a ese nuevo escenario. De hecho, otro estudio de la Cámara de Comercio Electrónico denominado *Situación de las empresas durante el covid-19 Ecuador*, realizado en mayo de 2020, evidencia que el tráfico en las páginas web se incrementó (ver tabla 3).

El tráfico en su página web ha subido después del covid-19.

Tabla 3.
Porcentaje de empresas (en relación a 126 empresas encuestadas en mayo del 2020)

No sabe o no conoce	27
Ha disminuido	22
Sin variación	17
Aumentó	34

Fuente: Situación de las empresas durante el Covid-19 Ecuador, CECE y otros.

Entre las estrategias se incluyen recorridos, ferias y **showrooms** virtuales.

La marca coreana Kia Motors, por ejemplo, implementó algunas herramientas e innovaciones. Una de ellas es un **showroom** virtual de 360° con todas las novedades de cada uno de sus productos.

Los clientes pueden entrar a esa plataforma y mirar las características externas e internas de cada uno de los modelos. Incluso, el interesado puede hacer una cotización en línea, comunicarse con una asistente virtual, aplicar a un crédito o comprar el auto desde la web.

Si la adquisición se concreta, lo único que tiene que hacer el usuario es acercarse a pagar con tarjeta de crédito, con débito bancario e inclusive con crédito bancario.

Además, implementó estrategias para brindar más comodidad a sus clientes; entre ellos, la App MiKia, que permite pagar los servicios de taller, o la comunicación instantánea vía chat bot.

En el mismo estudio de la CECE sobre la situación de las empresas, se señala que la inversión en medios propios de las empresas encuestadas se concentra principalmente en la página web.

Precisamente, JAC Autos aprovechó la era digital para reestructurar su página electrónica y, cambiar la forma en la que sus cibernautas veían a la marca.

Además de dar información sobre la marca y los modelos, en la web se detalla información sobre talleres de mantenimiento, revisiones preventivas, requisitos y documentos necesarios para la adquisición de vehículos exonerados, entre otros.

Los clientes de JAC Autos también pueden acceder a un tour virtual, donde se aprecia un **showroom** de 360° que simula una visita al concesionario físico, mostrando en detalle las características y atributos de cada modelo.

Renault también aplicó estrategias digitales. Una de ellas es Renault Click, la cual permite al usuario, desde la comodidad de su hogar, comprar repuestos y accesorios y reservar un vehículo. Este nuevo método de compra es guiado por un asesor capacitado.

Por la emergencia sanitaria por el covid-19, el teletrabajo se convirtió en una alternativa para que el sector privado, incluidas las de la actividad automotriz, no paralice del todo sus actividades.

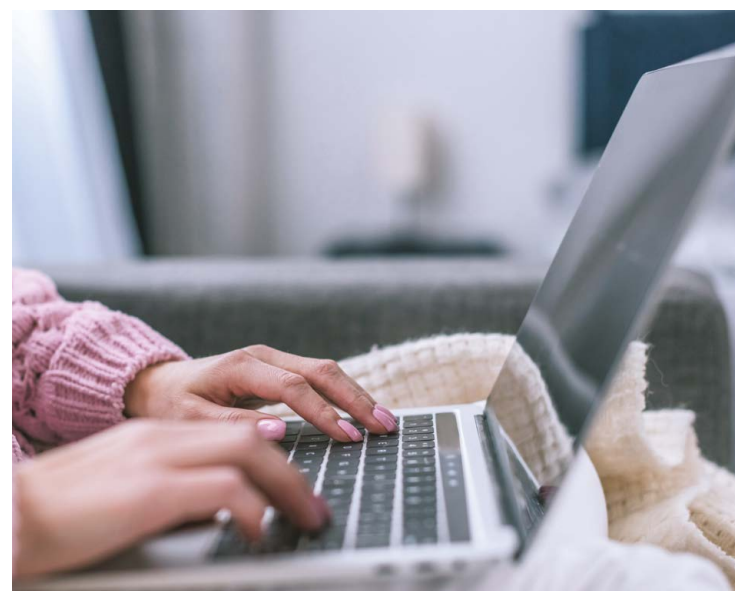
Según el Ministerio de Trabajo, hay 162.575 personas del sector privado bajo esta modalidad de empleo hasta el 3 de marzo del 2021. A inicios de la pandemia solo 18.523 empleados de este tipo laboraban desde casa.

La transformación digital de las empresas que comercializan vehículos para el transporte pesado también se impulsó para mantener su operación y atención a clientes. La implementación de soluciones digitales como el teletrabajo, ventas **online**, pagos electrónicos y entregas a domicilio se aceleró y es un factor común en todas las empresas de este sector. Estas herramientas permitieron que continúen operando de manera habitual.

En el caso del sector automotor, uno de los retos más importantes fue el servicio técnico y la oferta de valor en posventa. En Teojama Comercial se implementaron, en tiempo récord, herramientas que estaban en planificación y que pasaron a ser prioridad para atender de manera oportuna en la coyuntura actual. Por ejemplo, se apostó por el **e-commerce** de repuestos a través de la web. En este aspecto, la marca puso énfasis en mejorar las formas de pago por medio de soluciones como catálogos virtuales y botón de pago en línea.

Las aplicaciones digitales (**app**) de monitoreo, la atención virtual y las capacitaciones también fueron parte de los servicios del segmento de transporte pesado. Una de ellas es Teojama Live, una aplicación móvil para facilitar la comunicación directa y en tiempo real con el cliente mientras su unidad está en mantenimiento o reparación. La herramienta permite consultar el estado del vehículo en cualquier momento del día, recibir notificaciones sobre novedades, verificar los daños y aprobar el cambio de repuestos mediante fotos y videos, entre otros.

Según el Ministerio de Trabajo, hay 162.575 personas del sector privado bajo esta modalidad de empleo hasta el 3 de marzo del 2021. A inicios de la pandemia solo 18.523 empleados de este tipo laboraban desde casa.





Primera feria virtual del país

La pandemia también trastocó otras formas de llegar a los clientes. La feria de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) abandonó su formato habitual en el 2020 para adaptarse a las exigencias que impuso la pandemia y se realizó de forma virtual por primera vez en 28 años.

La exhibición **online** del sector automotor del Ecuador, llamada AutoSale, se realizó a través de la página www.autosale.ec, del 13 al 23 de agosto del año pasado.

Los stands estuvieron distribuidos en seis pabellones: vehículos personales y familiares; vehículos de trabajo; motos; neumáticos y autopartes; seguros y financieras; accesorios y servicios.

En la plataforma estuvieron presentes 52 marcas de vehículos livianos, comerciales y motocicletas. Además, participaron 10 de neumáticos y autopartes, y 17 empresas de seguros, financieras y de servicios. En ese nuevo espacio de comercialización se dictaron conferencias y se presentaron nuevos modelos de vehículos.

Para acceder a los 90 stands virtuales de la feria, los clientes solo debieron registrarse en la página web. Entre las personas que se registraron se sortearon órdenes de compra. En la feria se registraron más de 45.000 visitas a los stands de la feria.

Esta fue una de las acciones que se impulsaron para la reactivación económica, productiva y comercial del país, actividades que fueron afectadas por la pandemia provocada por el covid-19, enfatizó el gremio.



Nueva plataforma multimarcas

Adicionalmente, una nueva propuesta para presentar la oferta de los vehículos livianos en el Ecuador reúne a las concesionarias del país. La Aeade trabaja la plataforma virtual Tu auto en casa, en la que el usuario tiene la posibilidad de comprar un vehículo en línea.

El portal se convierte en un canal de ventas digital multimarcas, pues todas las empresas tienen un espacio para presentar los vehículos disponibles en el mercado, explicó Juan José Abad, director técnico de la Aeade. Además, a través de la plataforma se realizarán todos los procesos de compra, incluido el test driver, y el usuario contará con acceso a opciones de financiamiento.

Este proyecto es innovador en Ecuador y en la región y va de la mano de los esfuerzos de las concesionarias que buscan nuevos canales de comercialización para atender la demanda de los clientes que toman precauciones para evitar la propagación del covid-19, explicó Karla Reinoso, directora operativa de la Aeade.

Y es que el estudio de la CECE proyecta que el auge del comercio electrónico se mantendrá, pese a la llegada de las vacunas, como un canal de venta alternativo y complementario a las tiendas físicas. De hecho, para los próximos años se plantea un crecimiento de las ventas en línea mayor al comercio tradicional, según datos del estudio **Barómetro Kantar Covid-19** incluidos en el informe de la CECE.

En ese mismo informe, se apunta que uno de cada tres hogares cree que a futuro sus compras **online** aumentarán, lo que advierte desafíos importantes para la comercialización en canales digitales. Otro reto, acota el documento, es que muchos de los consumidores tienen menos dinero, lo que los convierte en compradores más cautelosos y sensibles a su proceso de evaluación. Para la CECE, crear vínculos y experiencias de compra satisfactoria será la clave para dar continuidad a estas conductas después de la crisis.



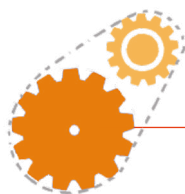
AEADE
75 años

2020:

Entorno de negocios,
regulaciones y
acuerdos comerciales



Un camino que inicia con la solidaridad y avanza hacia la reactivación del sector



El cierre de las actividades comerciales y la paralización de todo el sector productivo eran posibilidades difíciles de imaginar en el mundo.

Sin embargo, eso formó parte de la realidad que el Ecuador vivió en el 2020.

La rápida propagación de una enfermedad para la que nadie estuvo preparado puso a prueba a la población, a los sectores privados, al sistema de salud, al de asistencia social y al Gobierno.

La llegada del covid-19 al país obligó a tomar medidas drásticas que afectaron la dinámica social y económica en todo el mundo. El aislamiento obligatorio que, en Ecuador, se extendió entre marzo y mayo del 2020, afectó la economía nacional, empresarial y familiar.

La suspensión de las actividades significó la disminución drástica de los ingresos. Miles de familias tuvieron dificultades para cubrir sus necesidades, más de dos millones de personas que vivían del día a día enfrentaban con desesperación la recomendación de quedarse en casa. Así que el Gobierno impulsó la campaña Dar una mano sin dar la mano.

Pese a la paralización que afectó totalmente a nuestro sector, desde la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) nos sumamos a esta iniciativa a través del programa Mano automotriz, mano solidaria, una oportunidad para demostrar la empatía y solidaridad que caracterizan a la comunidad empresarial, en general, y al sector automotor, en particular.

A través de los aportes de las empresas automotrices logramos llegar con alimentos para 11.000 familias y también con un aporte de insumos médicos al Hospital Carlos Andrade Marín del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Esta fue la oportunidad para demostrar nuestro compromiso con el Ecuador y con toda la población. Desde el Gobierno nacional se realizó un reconocimiento a todos quienes apoyaron la iniciativa y así fue posible servir a los más necesitados.

Varias líneas del comercio automotor fueron declaradas prioritarias

Luego de la implementación de las medidas de aislamiento dictadas por el Gobierno en marzo del año pasado, la Aeade realizó las gestiones necesarias ante el Comité de Operaciones de Emergencia (COE) para que se



declare a algunas áreas del sector como actividades prioritarias.

El 3 de abril del 2020 el COE emitió la resolución para reabrir los talleres, mecánicas y negocios relacionados para solucionar las emergencias mecánicas de los vehículos que cumplieran con las actividades consideradas esenciales para atender las necesidades de la población. En esta línea se incluyeron las vulcanizadoras, lubricadoras y talleres mecánicos, de mantenimiento y de reparación de vehículos, los cuales debían coordinar las atenciones de emergencia mecánica.

De esta forma se buscaba garantizar el abastecimiento de productos en todo el país, a través del mantenimiento de los vehículos de carga pesada, así como la atención emergente de salud, de seguridad y de servicios básicos para toda la población.

Un plan para retornar

El retorno a las actividades del sector automotor se hizo indispensable. Ante las dificultades que enfrentaba toda la cadena automotriz, los temores de contagio y el incremento de casos de covid-19, se hizo necesario contar con un protocolo de bioseguridad que recogiera las medidas recomendadas por el Gobierno y los organismos internacionales de salud.

Con la asesoría de expertos internacionales se elaboró el Protocolo de Bioseguridad del Sector Automotor, al que se incorporaron más de 100 empresas. Además, las empresas establecieron estrictos protocolos propios que se implementaron en cada una de sus oficinas.

El sector realizó inversiones y se ejecutaron acciones para garantizar la seguridad de colaboradores, proveedores y clientes. De esta forma, se trabajó para el retorno progresivo y responsable, con medidas para proteger

la salud de todos, sin olvidar las cerca de 200.000 plazas de trabajo del sector.

Proyectos piloto en las principales ciudades

Tras contar con el Protocolo de Bioseguridad, en mayo inició el proceso de reapertura progresiva de las empresas, concesionarias, talleres y locales del sector automotor en el país. Los COE cantonales aprobaron las solicitudes presentadas por la Aeade en Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato.

Las empresas que se sumaron a los proyectos piloto se comprometieron a cumplir rigurosamente las medidas de bioseguridad establecidas por el COE Nacional, al igual que los protocolos de las empresas y de la Aeade. Además, se priorizó el teletrabajo y la garantía de movilizar a los trabajadores. Esto facilitó que los organismos locales autoricen la implementación de los planes piloto en las ciudades.

La propuesta presentada por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador permitió ofertar vehículos a través del comercio electrónico, atender telefónicamente a los clientes y brindar atención en talleres previa cita, en caso de emergencia o atención a domicilio, respetando las restricciones de movilidad.



Empresa Automotriz Segura

La aceptación del Plan de Reactivación de las Empresas del Sector Automotor facilitó la reapertura de las actividades comerciales y productivas. La propuesta presentada a diferentes cantones estableció tres compromisos:

- Implementación de protocolos de bioseguridad
- Registro fotográfico o audiovisual de las medidas adoptadas
- Certificación de cumplimiento del Protocolo de Bioseguridad

Ante estas condiciones, aceptadas por el sector automotor, los establecimientos se certificaron como Empresa Automotriz Segura, a través de lo cual se garantizó la implementación de las medidas de bioseguridad en la poscuarentena.

El procedimiento permitió identificar los establecimientos seguros, confiables y desinfectados. Junto con un aliado estratégico se realizó una auditoría documental y una inspección física para

verificar la aplicación de las medidas de bioseguridad de las empresas interesadas en contar con la certificación.

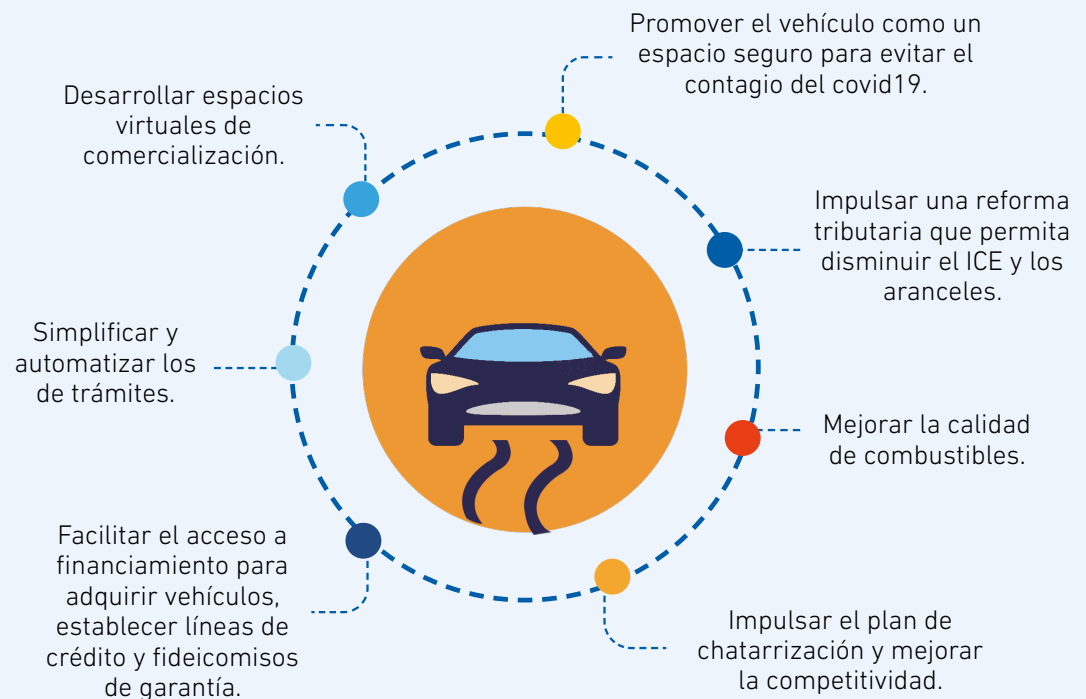
Los retos que enfrenta el sector automotor debido a la pandemia del covid 19 nos comprometieron a garantizar la seguridad, desinfección y aplicación de medidas de bioseguridad indispensables para que la confianza retorne a nuestros colaboradores, proveedores y clientes.

Plan de reactivación del sector automotor

La pandemia enfrentó al sector productivo a nuevas realidades, en las que es necesario aprovechar la oportunidad para innovar y digitalizar nuevas formas de hacer negocio, para así dinamizar la economía nacional.

En respuesta a la crisis ocasionada por la pandemia del covid-19, la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador elaboró el Plan de Reactivación Económica del Sector Automotor, en el que se incluyeron propuestas y acciones orientadas a dinamizar la economía nacional, proteger el empleo y contribuir a reducir los costos excesivos que enfrentan los ciudadanos y las empresas.

Para hacer frente a esta realidad y proteger el empleo de más de 182.000 personas que dependen de la cadena automotriz, además de garantizar los ingresos tributarios que se generan en la cadena (en el 2019 significaron más de USD 1.500 millones), la Aeaede propuso:



Llegó el momento de vivir,
de reír sin miedo, de ir en esa
dirección que siempre has
querido ir, de viajar, de soñar y
de moverse.

Hyundai es tecnología,
modernidad e innovación.
Con una infinidad de
posibilidades que te mueven
hacia el camino que tu elijas.

El futuro es hoy
y se llama **Hyundai.**



Nuevo Hyundai Tucson



Nuevo Hyundai Accent



Hyundai Palisade

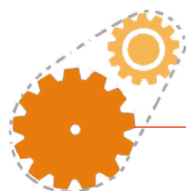


Nuevo Hyundai Creta



Nuevo Hyundai Santa Fe

Reformas regulatorias que inciden en el sector automotor del Ecuador



Eliminación del ICE a las furgonetas y camiones de hasta 3,5 toneladas de capacidad de carga

A partir del año 2020, los camiones y furgonetas de hasta 3,5 toneladas de carga dedicados a actividades productivas fueron liberados del pago del ICE con el objetivo de contribuir a la competitividad del sector productivo. Esta medida se estableció en el artículo 31 de la Ley de Simplificación y Progresividad Tributaria, donde se mencionan las exenciones a este impuesto.

Aunque la crisis provocada por el covid-19 afectó al sector automotor, el segmento de los camiones de hasta 3,5 toneladas registró un incremento en ventas de 6,3%, ya que el sector de carga se mantuvo activo durante la pandemia.

Segmento	2019	2020	Var%20/19
Camión	3 216	3 417	▲ 6,3%
Furgoneta	4 665	2 880	▼ -38,3%



La exoneración del ICE para camiones y furgonetas generó un ahorro de aproximadamente USD 6,5 millones para el sector automotor.



Reducción de restricciones para el acceso al crédito automotriz

Las resoluciones N.º 357-2017-F y N.º 358-2017-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera quedaron sin efecto, luego de tres años de gestiones. La Aeade impulsó desde el 2017 la derogatoria de estas normativas, por medio de las cuales se impusieron restricciones al crédito automotor.

A través de las dos resoluciones, la Junta duplicó (del 100% al 200%) el requerimiento de patrimonio técnico y se establecieron porcentajes específicos de cobertura de garantías del 150% para los créditos de los segmentos comercial ordinario y consumo ordinario otorgados por las instituciones financieras públicas y privadas que están bajo el control de la Superintendencia de Bancos.

En coordinación con Asobanca, la Junta Monetaria redujo las garantías reales y la exigencia de patrimonio técnico que requerían las instituciones financieras para el crédito automotor, en atención a los planteamientos de la Aeade.

Mejoramiento de la calidad de los combustibles

Durante el 2020, la Aeade presidió el Comité Técnico de Normalización, donde se evaluó el NTE INEN 1489 (8R) Productos derivados de petróleo – Diésel – Requisitos, con el fin de cumplir con la disposición del Decreto Ejecutivo 1158, que plantea el objetivo de contar con un combustible de calidad Euro V.

Durante las reuniones efectuadas, la Aeade y sus empresas afiliadas, el Municipio de Quito y la Escuela Politécnica Nacional plantearon conjuntamente establecer un máximo de 50 partes por millón (ppm) de azufre en el diésel del país y así cumplir con la normativa Euro III. Lamentablemente, por la falta de recursos para invertir en la refinería, Petroecuador no podrá realizar mejoras en dicho combustible.

Los resultados de la evaluación de la norma fueron los siguientes:

Mantener los requisitos para el Diésel N.º 2 y Premium, con los valores mínimos y máximos proporcionados por la EP PETROECUADOR.

- **Diésel N.º 2**
 - **Contenido de azufre:** valor máximo de 0,7% (7.000 ppm)
 - Reportar la densidad a 15 °C
- **Diésel Premium**
 - **Contenido de agua y sedimento:** valor máximo de 0,05%
 - **Densidad a 15 °C:** rango (815 a 860) kg/m³
 - **Contenido de azufre:** valor máximo de 0,0450% (450 ppm)
 - **Temperatura de destilación al 90%:** temperatura máxima de 360 °C
 - **Corrosión a la lámina de cobre (3 h a 50 °C):** categoría máxima N.º 3
 - **Índice de cetano calculado:** se establece un valor mínimo de 45

Formalización del comercio de neumáticos

La Aeade y las empresas de neumáticos afiliadas impulsaron una propuesta para que todos los importadores de este sector cumplan con la normativa vigente en el país y compitan en igualdad de condiciones.

A través de la resolución 016 del Comex se creó un registro de importador para todas las subpartidas de neumáticos contempladas dentro del RTE INEN 017. En la Resolución N.º MPCEIP-SCIT-2020-0154-R, el instructivo facilita la aplicación de esta norma al establecer que para obtener el registro los importadores deben contar previamente con el certificado de representación de marca otorgado por el fabricante o distribuidor, y con el plan integral de gestión de neumáticos usados aprobado por el Ministerio de Ambiente y Agua.

Reforma al reglamento de Cuenta Propia

Durante el año 2020 se impulsó la reforma al reglamento de Cuenta Propia, el cual presentaba problemas, pues exigía el cumplimiento de requisitos injustificados, por lo que la obtención del permiso se sesgaba a la discrecionalidad del funcionario a cargo de su emisión.

La Agencia Nacional de Tránsito publicó en diciembre la Resolución N.º 079-DIR-2020-ANT *Reglamento para la Emisión de la Autorización de Operación para el Servicio de Transporte por Cuenta Propia*, para reemplazar la Resolución N.º 049-DIR-2020-ANT publicada en agosto. La resolución se simplificó y está supeditada a la obtención de la autorización de Cuenta Propia con la presentación del formulario, RUC, nombramiento de la empresa y guías de remisión. Además, se excluyó de

esta autorización a los vehículos de la categoría M1 y N1. Los vehículos de transporte de personas (M2 y M3) y transporte de mercancías (N2 y N3) sí deben obtener el permiso.

Actualmente, la Aeade junto con la Cámara de Industrias y Producción (CIP) y el Ministerio de Telecomunicaciones (MINTEL) impulsan la digitalización del trámite de Cuenta Propia a través de las plataformas digitales gubernamentales.

Freno al contrabando técnico de vehículos de “alta gama”

A través de la Resolución N.º 049-DIR-2020-ANT del 21 de agosto, la Agencia Nacional de Tránsito derogó y dejó sin efecto la Resolución N.º 046-DIR-2020-ANT, en la que se exoneraba del proceso de homologación a vehículos denominados de “alta gama”, solicitada por las empresas autodenominadas “multimarca”.

La Aeade realizó gestiones ante la presidencia y vicepresidencia de la República para que la resolución sea derogada, pues violaba las disposiciones legales vigentes y pretendía establecer un mercado informal de comercio de vehículos.

Moratoria para nuevas empresas y unidades de transporte de carga pesada

En julio, la Agencia Nacional de Tránsito emitió la Resolución N.º 047-DIR-2020-ANT a través de la cual se pretendía suspender el incremento de cupos y la constitución de nuevas compañías o cooperativas de carga pesada. La solicitud para derogar esta medida se presentó al presidente de la República

y a otras autoridades del Gobierno. Tras las gestiones realizadas por la AEADE, la resolución quedó sin efecto.

Sin embargo, en diciembre del 2020, la Agencia Nacional de Tránsito emitió un paquete de resoluciones, entre ellas la Resolución N.º 076-DIR-ANT-2020 *Reglamento de Procedimientos y Requisitos para la Elaboración de Estudios de la Necesidad del Servicio de Transporte Terrestre Comercial Mixto, Turismo y Carga Pesada* y la Resolución N.º 080-DIR-ANT-2020 *Reglamento de Transporte Terrestre Comercial de Carga Pesada*, las cuales solicitaban la presentación de un anteproyecto técnico-económico para incrementar las unidades de una compañía o adquirir nuevos vehículos. Con la aplicación de este reglamento, la Agencia Nacional de Tránsito era la encargada de decidir si la empresa necesitaba o no adquirir nuevas unidades.

Gracias a las acciones inmediatas de la Aeade y sus empresas afiliadas se derogaron, mediante la Resolución N.º 005-DIR-ANT-2021, la Resolución N.º 080-DIR-ANT-2020 y las disposiciones referentes a carga pesada contempladas en la Resolución N.º 076-DIR-ANT-2020. Además, se incluyó que las solicitudes para el incremento de flota vehicular presentadas por las operadoras de transporte serán atendidas en un lapso de 48 horas.

Lamentablemente, la actual política de transporte comercial del Ecuador se basa en la protección de intereses oligopólicos de ciertos gremios y no en una visión de competitividad que garantice la libertad de empresa y libre competencia.

El sector automotor necesita una nueva política y ley de transporte que eliminen los permisos de operación, estudios de necesidades de servicios y la autorización de cuenta propia. Estos permisos no se justifican al momento de realizar una actividad comercial productiva necesaria para la reactivación económica del Ecuador.

Catálogo electrónico de volquetas

La Aeade, en colaboración con el Servicio de Contratación Pública, impulsó la elaboración de un catálogo electrónico para la selección de proveedores para la adquisición de volquetas que cumplan con el principio de vigencia tecnológica signado con el código SERCOP-SELPV-008-2020.

El proceso se publicó en el portal de compras públicas y cualquier empresa que cumpla con las condiciones del pliego puede participar.

Etiquetado vehicular

La Agencia Nacional de Tránsito emitió la Resolución N.º 076-DIR-2020-ANT sobre etiquetado vehicular, sin cumplir con los respectivos procesos de consulta pública y sin que el sector automotor participara en un análisis previo.

De igual manera, el reglamento emitido no guardaba conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio, en particular con el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, ni con las disposiciones aplicables del Acuerdo Comercial entre el Ecuador y la Unión Europea, la Decisión 827 de la Comisión de la Comunidad Andina ni el Acuerdo de Complementación Económica ACE 59, que rige las relaciones comerciales entre Ecuador y el Mercosur.

La Asociación y las empresas afiliadas expresaron predisposición para colaborar en el desarrollo de esta normativa, cumpliendo con los procedimientos de transparencia, consulta, proporcionalidad y previsibilidad establecidos en los acuerdos internacionales firmados por el Ecuador.



Finalmente, se logró que el proyecto de instructivo sea notificado a los organismos internacionales y la Aeade y sus afiliados presentaron formalmente observaciones:

- Falta una reglamentación técnica para medir niveles de consumo energético y de CO₂.
- Se realizó la petición de que el reglamento de Etiquetado Vehicular debe limitarse a la información ya presentada en el proceso de homologación vehicular y a lo reportado en el RTE INEN 017 *Control de emisiones contaminantes de fuentes móviles terrestres*.
- Se propuso dejar a discreción de las marcas el incorporar elementos adicionales de seguridad dentro de la etiqueta y que no necesariamente sean los obligatorios del RTE INEN 034 o los opcionales contemplados en la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.
- Se solicitó la revisión del procedimiento de sanción, el cual debe ser diferenciado para el importador y para el distribuidor final ya que las responsabilidades de cada uno no son iguales.
- Se deben establecer tiempos claros y reales para la implementación de la etiqueta.

Descuento del ICE por mejores estándares de emisiones y seguridad

La Aeade impulsó la reducción del 15% del ICE para los vehículos que cuenten con mayores estándares de emisiones y seguridad. Dentro del artículo art. 35 de la Ley de Simplificación y Progresividad Tributaria, donde se efectúan las reformas al artículo 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno, se incluyó el siguiente texto:



Respecto de los vehículos motorizados de transporte terrestre cuya base imponible, según lo previsto en el artículo 76 de esta Ley, sea de hasta cuarenta mil dólares de los Estados Unidos de América (USD\$ 40.000,00) sujetos al pago de ICE que cuenten con al menos tres de los siguientes elementos de seguridad y con estándares de emisiones superiores a Euro 3 o sus equivalentes, del valor resultante de aplicar las tarifas previstas, se descontará el 15%:

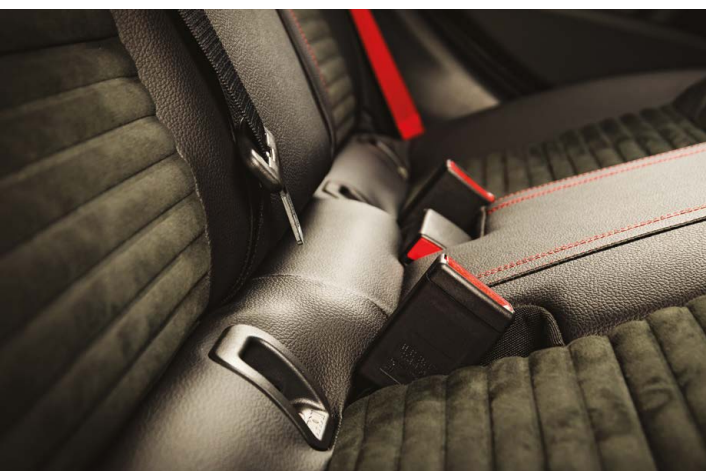
-  a. Cuatro o más bolsas de aire (airbag);
-  b. Protección de peatones;
-  c. Luces de encendido diurno;
-  d. Freno asistido de emergencia; y,
-  e. Ensayo de poste.

La Agencia Nacional de Tránsito presentó a la Aeade varios borradores del instructivo para la verificación de los elementos de seguridad. Se espera que durante el primer semestre del 2021 el sector automotor pueda aplicar este descuento en los vehículos que cumplen con lo estipulado en la Ley únicamente presentando una declaración juramentada del importador o fabricante y los documentos justificantes donde se avala el cumplimiento de los elementos mínimos de seguridad adicionales.

Reforma al reglamento técnico RTE INEN 034 Elementos mínimos de seguridad en vehículos automotores

Dentro del proceso de mejora regulatoria, el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) aceptó las mejoras y cambios propuestos por la Aeade y sus empresas afiliadas al proyecto de Reglamento Técnico Ecuatoriano PRTE INEN 034 (5R) Elementos mínimos de seguridad en vehículos automotores.

El INEN incorporó al Reglamento Técnico el documento oficial emitido por el Departamento Nacional de Tránsito de Brasil (Denatran) sobre el cumplimiento de las normas brasileñas e incluyó nuevas alternativas de norma en el anexo B del reglamento. Se espera que en el 2021 el reglamento sea notificado a organismos internacionales y que pueda entrar en vigencia para su aplicación en el sector automotor.

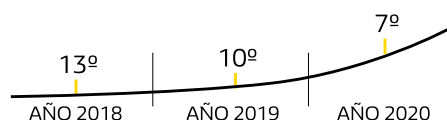




SOMOS LA MARCA DE MEJOR RESULTADO DEL TOP 10 DEL ECUADOR*

✓ CIERRE 2020
W TOTAL DE LA INDUSTRIA

7^{MA}
POSICIÓN



Fuente: Aeade

🏆 LIDER
DEL SEGMENTO

Renault STEPWAY



El Crossover más vendido en Ecuador

Fuente: Aeade

🚗🚗🚗 TOTAL
UNIDADES VENDIDAS

3,153

*Comparativo % total ventas
2020 vs 2019 en unidades

Renault

Renault CAPTUR

👉
NUEVOS
LANZAMIENTOS



Renault KOLEOS





RENAULT
Passion for life

All new Renault KOLEOS



CATADORES
DE
SUVs

Con el respaldo de:
**AUTOMOTORES
& ANEXOS**

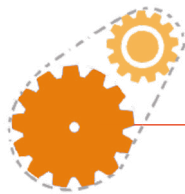
Encuétranos en Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, Manta, Loja, Ibarra, Riobamba, Machala, Azogues y Latacunga.

*La imagen de este auto corresponde a la versión Intens y es para uso publicitario. Especificaciones del vehículo pueden variar sin previo aviso.
Accesorios son opcionales y se facturan por separado.

1800-RENAULT (736-285)

Para más información visita:





Acuerdos comerciales

Acuerdo comercial con la UE y los beneficios para el sector automotor

Anteriormente, el país mantenía un Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias con el bloque europeo y su caducidad afectaba la competitividad de los sectores ya que ponía en riesgo aproximadamente al 60% de los productos de la canasta exportable de nuestro país. Entre los más afectados se contaban los productos pesqueros, agrícolas, acuícolas y agroindustriales.

El acuerdo comercial con la Unión Europea tiene grandes beneficios que mejoran el clima de negocios del país, por ejemplo:

- Prohíbe las restricciones al comercio y la discriminación de productos importados frente a los nacionales.
- En materia de defensa y facilitación comercial establece para ambas partes un marco jurídico claro, con procesos aduaneros transparentes y simples.
- Otorga transparencia y previsibilidad, incluyendo disposiciones referentes a obstáculos técnicos relacionados con la implementación de reglamentación técnica. Antes de la adopción de cualquier medida, esta debe pasar por un proceso de conocimiento público en un plazo de 90 días y posteriormente se tienen 180 días para su implementación.
- Establece mejores prácticas en cuestiones de protección de derechos de propiedad intelectual, innovación y creatividad.
- Fomenta la inversión extranjera y la liberación del comercio de servicios.
- Incrementa la protección a los derechos humanos, sociales y también ambientales.
- Establece un cronograma de reducción arancelaria.

La Unión Europea es el principal destino de los productos de exportación no petroleros del Ecuador. Se han registrado 566 empresas exportadoras, 123 nuevas partidas arancelarias para productos agrícolas y 689 subpartidas para el sector industrial del Ecuador cuyo destino es la Unión Europea tras el inicio del acuerdo comercial.

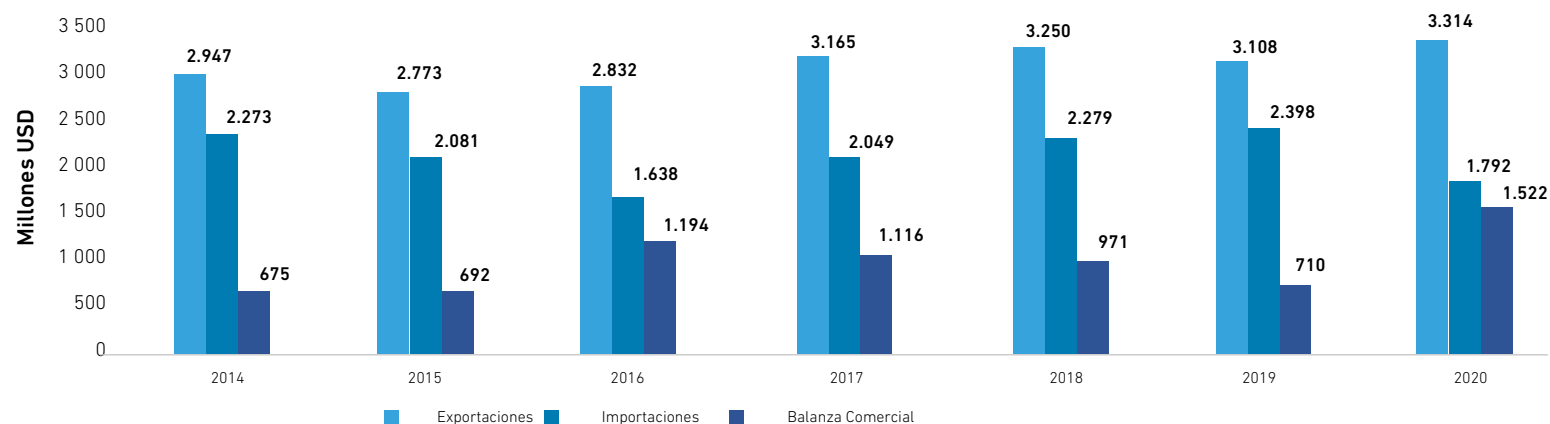
Año tras año, se evidencia que la balanza comercial con la Unión Europea mantiene un superávit. Ecuador oferta bienes primarios y la Unión Europea bienes industriales que son aprovechados por el sector productivo del país, por lo tanto, el comercio con este bloque es complementario.

El 70% de los bienes y materias primas que el Ecuador importa desde la Unión Europea corresponden a bienes de capital (maquinaria, aparatos quirúrgicos y eléctricos, productos químicos, abonos, plásticos, etc.) y un 29% corresponden a bienes de consumo, donde predominan los productos farmacéuticos, vehículos y preparaciones de alimentos.

El 11 de noviembre del 2020 se cumplieron cuatro años desde que el Ecuador y la Unión Europea firmaron un acuerdo comercial. Este acuerdo representa un hito de suma importancia para la política comercial y la economía del Ecuador.



Balanza comercial Ecuador – Unión Europea



Fuente: BCE/FEDEXPOR

Para el sector automotor, el acuerdo representa una ventana de oportunidades para el ingreso de una amplia gama de productos con excelente tecnología y a mejores precios. Además, permitió la disminución de barreras no arancelarias, como la eliminación de los cupos de importación que afectaron drásticamente al sector automotor en el 2016.

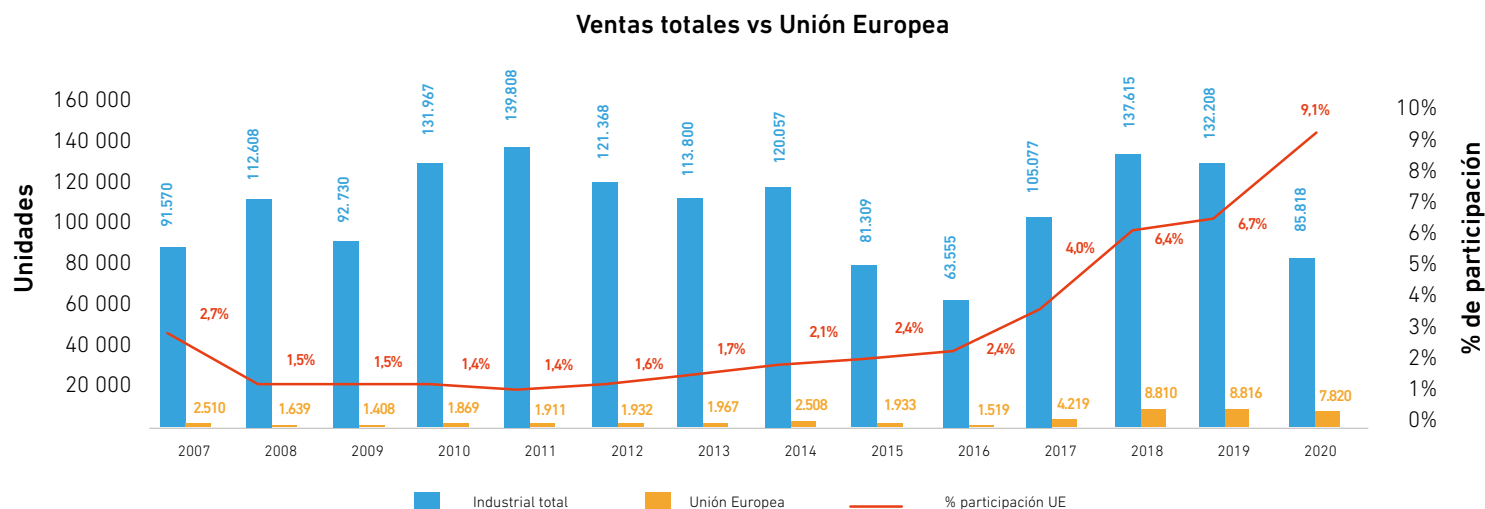
Gracias a la desgravación arancelaria gradual establecida en el acuerdo, el sector automotor se benefició con la eliminación inmediata de aranceles para bienes de capital como tractores y buses, así como con un período de desgravación que va de 5 a 10 años para el resto de los productos. Para el 2020 y 2021 los aranceles ya cuentan con una desgravación significativa, como se observa en la siguiente tabla.

Vehículos	Período de desgravación (A partir del 2017)	Arancel base	Arancel desgravado al 2020	Arancel desgravado al 2021
Bienes de capital como motocultores, tractores, tractocamiones y buses	Inmediato	0% - 15%	0%	0%
Camiones de más de 9,3 toneladas y 20 toneladas	5 años	10%	3,33%	1,67%
Vehículos livianos incluyendo automóviles, vans y SUV	7 años	10%	5%	3,75%
		35%	21,88%	17,50%
		40%	20%	15%
Camiones livianos, ultralivianos, medianos y camionetas	10 años	10%	6,40%	5,50%
		35%	22,40%	19,52%
		40%	25,60%	22%



Entre los principales beneficios del acuerdo comercial con la Unión Europea se cuenta el incremento en las ventas de vehículos de este origen. En el año 2016, las ventas de vehículos europeos representaban un 2,4% del mercado y al 2020 representaron un 9,1% del total de los vehículos vendidos.

Desde el 2017, se introdujeron al país nuevas marcas europeas, como Maserati, Lotus, DS Automóviles, entre otras. Además, otras marcas que, si bien no son originarias de Europa, fabrican los vehículos en ese continente incorporaron modelos europeos al mercado ecuatoriano, como el Kia Sportage, Hyundai Tucson, Chevrolet S-Cross, Nissan Qashqai.



Acuerdo comercial con Estados Unidos

Estados Unidos es el socio comercial más importantes del Ecuador. Durante 19 años la balanza comercial ha tenido un superávit y en el 2020 registró un saldo favorable de USD 2.984 millones. Durante el año 2019 y 2020 las exportaciones no petroleras crecieron en un 19%: 1.400 empresas exportaron alrededor de 900 productos a este destino. En cuanto a la inversión extranjera directa de Estados Unidos, esta alcanzó un total de USD 85 millones para 2020.

Un breve recorrido histórico

Desde diciembre de 1991 hasta diciembre del año 2001, el esquema de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) benefició al Ecuador y a los países andinos con preferencias arancelarias. Posteriormente, bajo la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA) se amplió la cobertura de productos libres de aranceles, con vigencia desde diciembre del 2001 hasta diciembre del 2006, que fue un mecanismo importante de diversificación de exportaciones, lucha contra el narcotráfico y desarrollo los países andinos (Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia).

Lamentablemente, Ecuador no logró percibir los mismos beneficios por la falta de cumplimiento de las condiciones solicitadas por Estados Unidos desde el inicio de la ATPDEA. En 2013, más

Más allá de la liberación progresiva de aranceles, el acuerdo comercial se ha configurado en un instrumento que favorece al sector automotor, al sector exportador y a la producción en su conjunto al fomentar el comercio y brindar transparencia y previsibilidad en los negocios.



de 200 productos de la canasta exportable ecuatoriana perdieron los beneficios arancelarios de la ATPDEA y ciertos productos lograron mantener preferencias mediante el SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), con vigencia hasta diciembre del 2020.

Mientras que países vecinos concretaron un acuerdo comercial con Estados Unidos, Ecuador se retiró de las negociaciones y perdió competitividad en más de 400 subpartidas que no estaban cubiertas en el SGP, por lo cual se tuvo que pagar aranceles para entrar al mercado estadounidense.

2020 – Negociación del Acuerdo de Primera Fase con Estados Unidos

El pasado 8 de diciembre del 2020 se concretó el Acuerdo de Primera Fase con Estados Unidos, el cual consta de cuatro capítulos definidos:

- 1. Facilidades para el comercio internacional:** simplificación de procesos, reducción de tramitología e implementación de procesos digitales.
- 2. Buenas prácticas regulatorias:** promover la transparencia en normativa aduanera, ambiental y técnica que influyan en el sector productivo y comercial. Cuando sean elaboradas, deben contar con un análisis de impacto.
- 3. Beneficios para mipymes:** dar facilidades para negociaciones, acceso a financiamiento y capacitación.

- 4. Lucha anticorrupción en el comercio internacional:** fortalecer y automatizar los mecanismos de vigilancia y control en el comercio, garantizando el intercambio seguro.

Se espera que durante el 2021 el Ecuador pueda avanzar en la agenda comercial con Estados Unidos y así contar con un esquema que garantice la fluidez, estabilidad y previsibilidad en el comercio con esta nación.

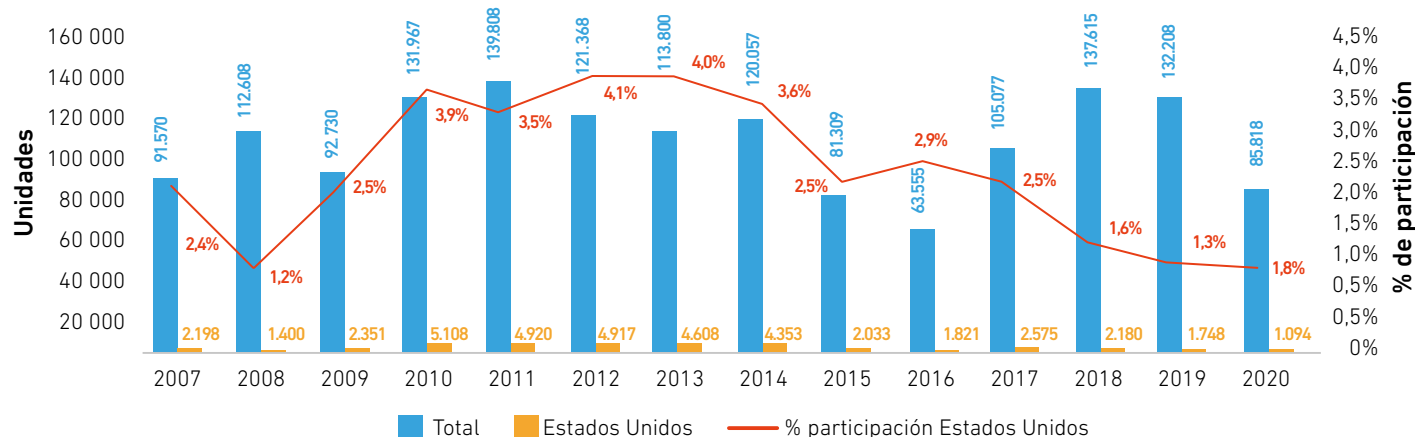
Efectos de no contar con un acuerdo comercial con Estados Unidos

Estados Unidos es el segundo productor de vehículos del mundo después de China y al 2020 alcanzó un 11% de participación en la producción mundial. Los vehículos producidos en este mercado cuentan con los niveles más altos de tecnología y seguridad impuestos por la normativa norteamericana.

Sin embargo, las ventas de vehículos de origen estadounidense en el Ecuador decrecen año tras año. En el 2012, Estados Unidos mantenía un 4,1% de participación en la venta de vehículos, pero entre 2019 y 2020 llegó apenas al 1,3%.

La drástica caída en ventas de vehículos se debe a las diferencias arancelarias que mantiene Estados Unidos frente a otros orígenes, pues paga alrededor del 40% de arancel, a diferencia de otros países que cuentan con Acuerdos de Libre Comercio (CAN y UE) o al menos Acuerdos de Alcance Parcial, como México, Argentina y Brasil. Además, la diversificación de orígenes en el mercado y el ingreso de marcas y modelos de origen chino llevaron a que las ventas de vehículos de Estados Unidos pierdan participación en el mercado ecuatoriano.

Ventas totales de vehículos nuevos y participación de vehículos de origen estadounidense





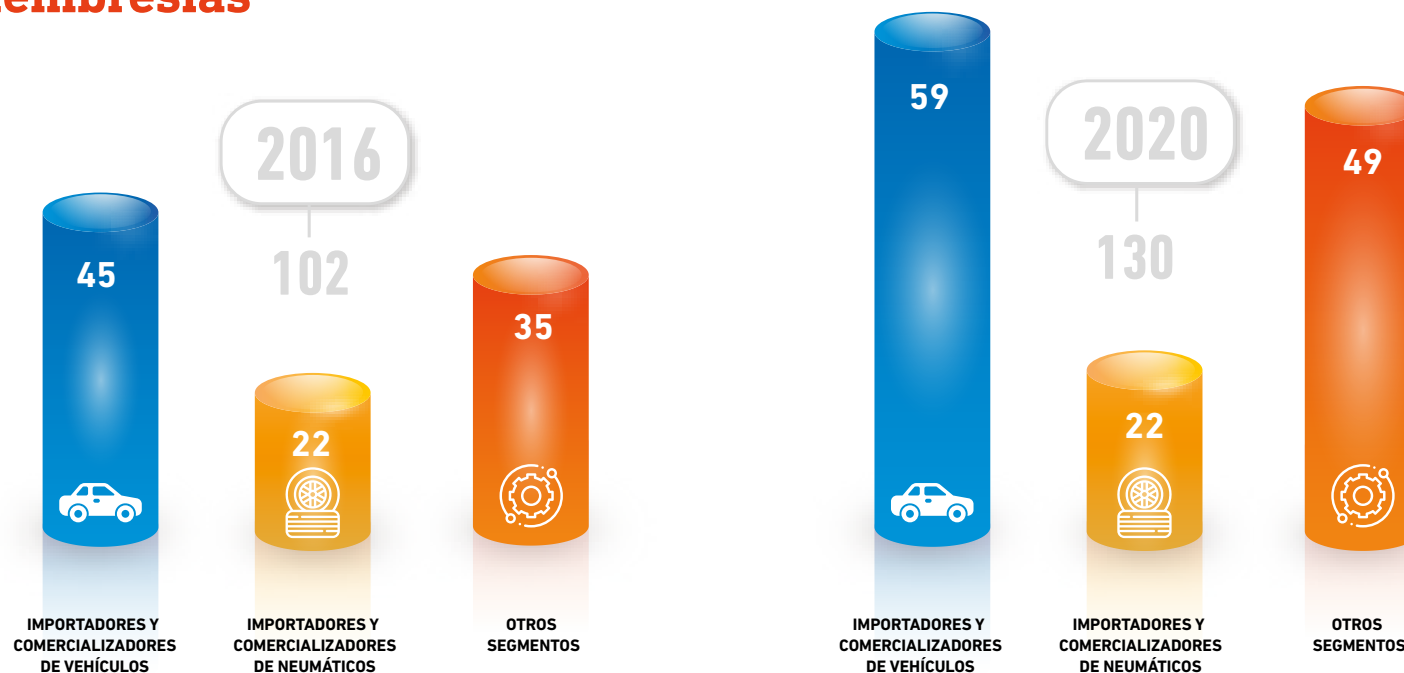
AEADE
75 años

Evolución

de nuestros servicios

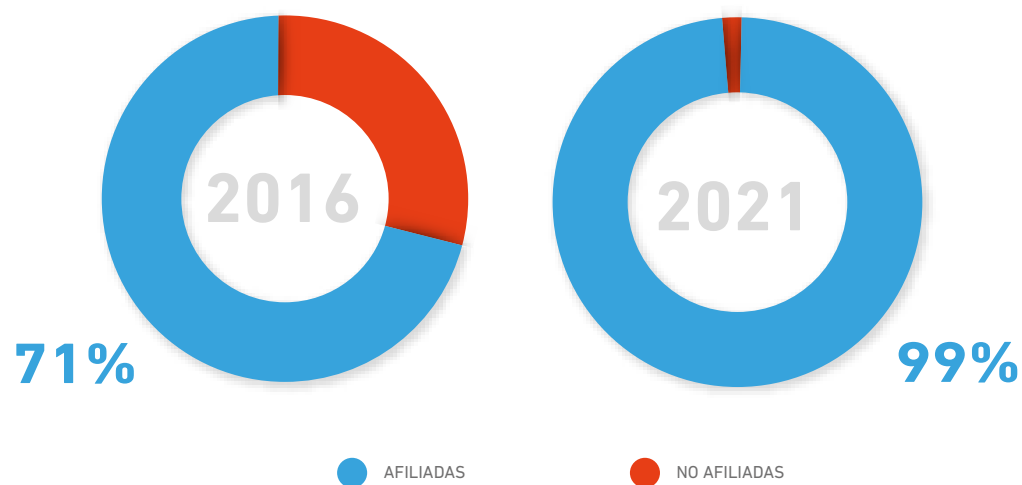


Membresías



¿A quién representamos?

Marcas de vehículos representadas



Lista de nuevos afiliados 2020

1. Autowagen C. A.
2. Motdis S. A.
3. Mundomotriz S. A.
4. Fibrecsa CIA. LTDA. – Autostudio
5. Servimotor
6. Toyocosta
7. RTG Parts
8. Icesa - Japón Motos
9. Lozano Asesores

Porque sus sueños son tus metas

Servicios aduaneros especializados en el Sector Automotriz

Nuestro soporte legal integrado a la **operación aduanera** permite a nuestros clientes contar con una de las más sólidas relaciones de confianza, gracias a la eficacia en la solución de conflictos e impugnación de sanciones que podrían presentarse en el normal desempeño de las operaciones frente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

🌐 www.lozanoasesores.com
✉ info@lozanoasesores.com
☎ 0994832222



Capacitación



Horas



Número de personas



Programas / Diplomados



Webinars



Certificación Empresa Automotriz Segura



2016



53



552

2017



378



450

2018



1.000



982

2019



9.175



939



02

2020



18.432



10542



03



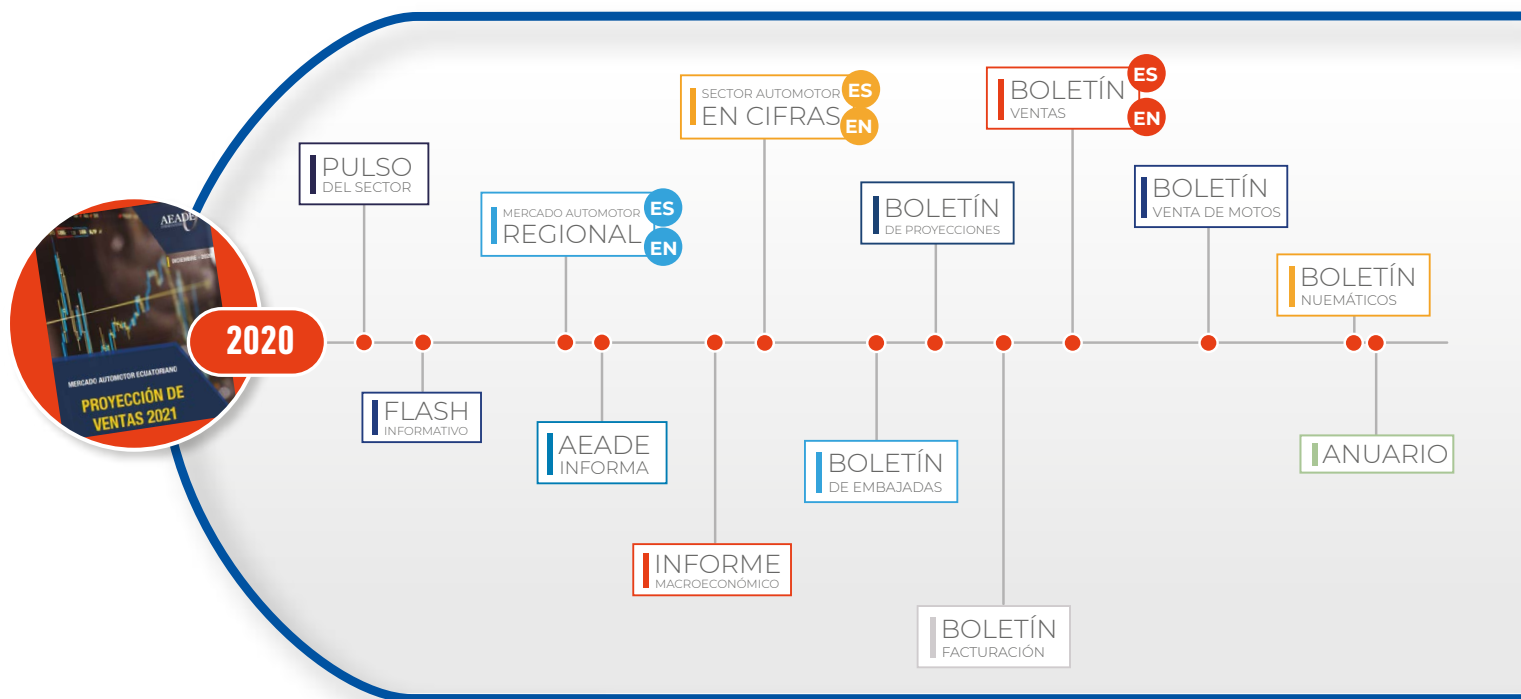
62



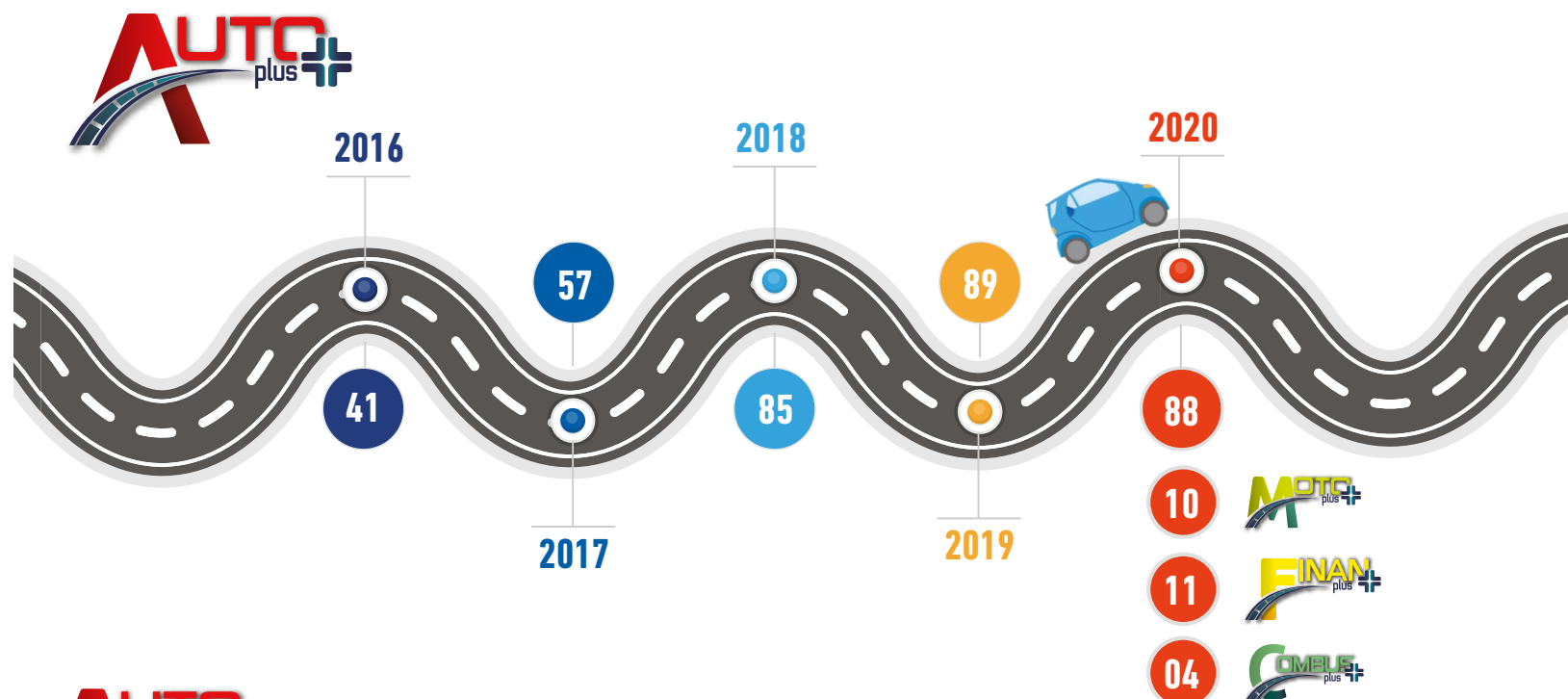
14



Boletines 2020



Licencias



Nos transformamos



- Visualización de tableros
- Creación de bookmarks
- Creación de historias



- Motor cognitivo para descubrir análisis y sugerencias de visualizaciones



- Impresión y exportación de datos (diversos formatos)



- 100% web con tecnología responsiva

APLICATIVOS DISPONIBLES

- **Autoplus:** Venta / Matriculación de vehículos nuevos
- **Motoplus:** Matriculación de motocicletas nuevas
- **Imporplus:** Importación de vehículos (incluye exonerados)
- **Partesplus:** Importación de autopartes
- **Combusplus:** Calidad de combustibles
- **Facturación del sector:** Facturación total y por actividades económicas relacionadas al sector automotor
- **Mercado regional:** Venta de vehículos en los países de Latinoamérica (Incluye México)
- **Proyecciones:** Proyecciones de la venta de vehículos nuevos (anual, mensual y por segmentos)
- **Puntos de venta:** Puntos de venta de las diversas actividades económicas relacionadas al sector automotor a nivel nacional
- **Exportación de vehículos:** Exportación de vehículos (modelo, marca y ensambladora)
- **Parque automotor:** Parque automotor ecuatoriano / Rango de Antigüedad (por segmento, provincia y marca)
- **Precios de vehículos usados:** Precios referenciales por región segmentado por vehículos livianos y pesados
- **Llantapplus:** Importación de neumáticos
- **Exportación de neumáticos:** Exportación de neumáticos
- **Puntos de carga de vehículos eléctricos:** Geolocalización de electrolineras a nivel nacional

Nuevos productos y servicios

PRODUCTOS

- Finanplus
- Partesplus
- Aeade informa
- Boletín de ventas en español
- Boletín de ventas en inglés
- Boletín de facturación del sector automotor
- Boletín de venta de motos
- MotorTerra
- CombustPlus

SERVICIOS

- IDEHA
- Tu Auto en Casa
- Certificación Empresa Automotriz Segura
- Homologación
- Bolsa de empleo



IDEHA

SE FACILITA LA BÚSQUEDA DEL MEJOR PERFIL PARA LA EMPRESA

- La Aeade desarrolló un nuevo servicio para sus empresas afiliadas: la bolsa de empleo. A través del portal web y de las redes sociales de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador se publican las vacantes laborales disponibles en el sector automotor.
- Así el proceso de reclutamiento del personal se vuelve más fácil y dinámico para que las empresas puedan contratar el mejor perfil disponible.
- Si los afiliados lo requieren, también se realiza la validación y certificación de las hojas de vida, y la preselección y selección de los candidatos.

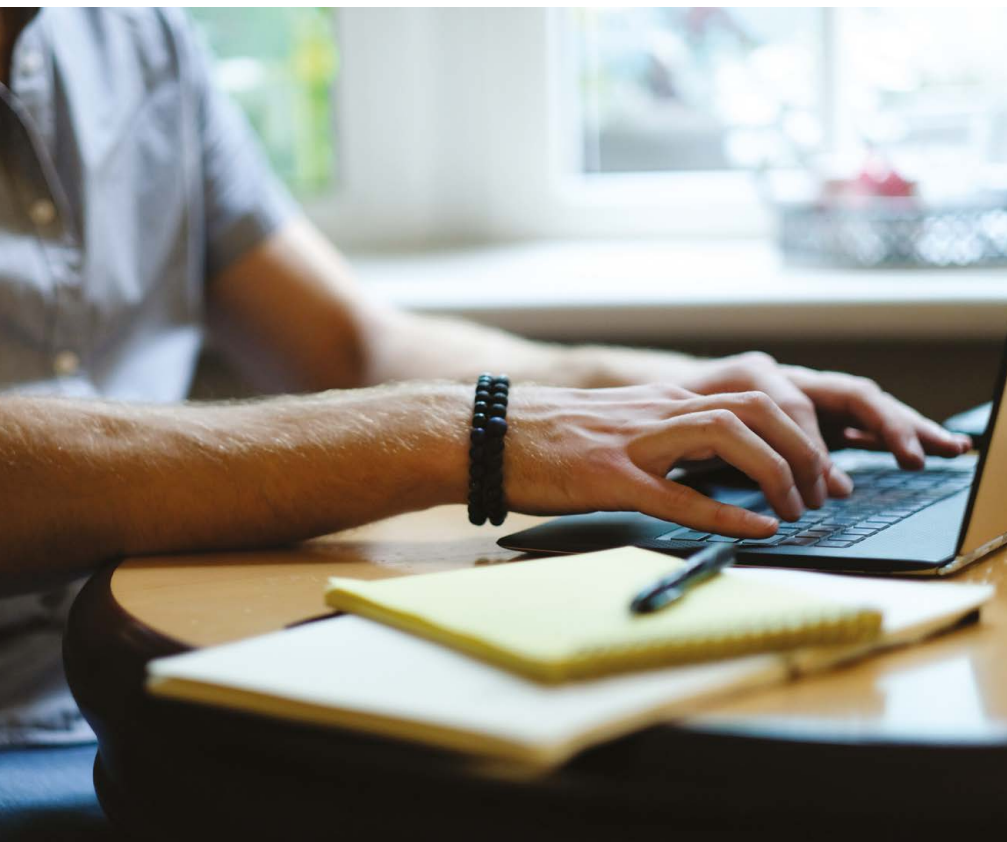
Bolsa de empleo



15 Empresas

33 Ofertas laborales

1415 Postulantes



IDEHA

Instituto de especialidades
y habilidades automotrices

La capacitación del sector automotor tiene su espacio propio en la Aeade

La educación continua y la profesionalización del sector automotor es uno de los pilares en los que trabaja la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. Para impulsar y apoyar a las empresas decidimos establecer un espacio permanente de capacitación.

Nuestra propuesta es reunir en un solo lugar todos los programas, cursos, charlas y diplomados que facilitan este proceso, así que creamos el Instituto de Especialidades y Habilidades Automotrices (Ideha).

Cada organización del sector automotor está empeñada en trabajar junto con su personal en estos procesos permanentes que benefician directamente a la empresa, a sus colaboradores y al ambiente laboral, pues aportan a la satisfacción laboral, al alto rendimiento y al incremento de la productividad.

La oferta educativa disponible en Ideha incluye programas dirigidos a gerentes, asesores de ventas y de servicios, personal de talento humano y operativo de las empresas automotrices.

Para presentar las mejores propuestas educativas establecimos alianzas estratégicas con el Tecnológico Monterrey, IDE Business School, Kapta, además de las escuelas automotrices de Jorge Armando Escudero y Rolando Constante.

La alianza con estas instituciones de renombre nacional e internacional respalda el aprendizaje y motiva a los colaboradores de

las empresas a apostar por capacitaciones que mejoran sus habilidades y les facilitan técnicas para desarrollar estrategias adecuadas para llegar al cliente interno y externo.

Además, con el fin de apoyar los procesos de capacitación, también se facilitan diplomados corporativos dirigidos exclusivamente al personal de las empresas, según los requerimientos.

Únicamente estableciendo nuevos retos, el sector contará con los recursos necesarios para atender las nuevas demandas y la transformación digital que cobró fuerza en el último año.



Qué es Toyocosta?

Toyocosta es el concesionario oficial de vehículos Toyota en la región Costa en Ecuador desde el año 2000. Trabajamos constantemente bajo la filosofía Toyota "el cliente primero, respeto por las personas, y Kaizen (mejora continua)", posicionándonos como una de las mejores marcas en el sector automotriz.

En Toyocosta no solo buscamos ser un concesionario de vehículos, sino un proveedor de experiencias para quienes deseen ser parte de la comunidad Toyota.

HITOS DE TOYOCOSTA

- Toyota se mantiene como la marca automotriz más valiosa en el mundo en el 2020, y la séptima mejor marca global del mundo, de todas las industrias, según el ranking anual de Interbrand.
- 15.2 millones de vehículos híbridos vendidos a nivel mundial.
- Lanzamiento del nuevo modelo híbrido en el mercado: CHR, modelo crossover deportivo.
- Corolla se mantiene como el vehículo más vendido del mundo.
- RAV4 es el SUV mediano más vendido del mundo.
- Campaña de responsabilidad social: Única marca automotriz en aliarse con el Banco de Alimentos Diakonía para el apoyo de familias vulnerables en diciembre 2020.

Modelos 2020



CHR



Corolla



Rush

SIÉNTETE **TRANQUILO**,
VAS EN UN **TOYOTA**



*Imágenes referenciales para fines publicitarios. Especificaciones podrían variar.

Visítanos: **Guayaquil | Samborondón | Manta | Quevedo**

Síguenos:  @toyocosta  @toyocosta

 **TOYOTA**

Toyocosta





75 años

AEADE

Hitos,

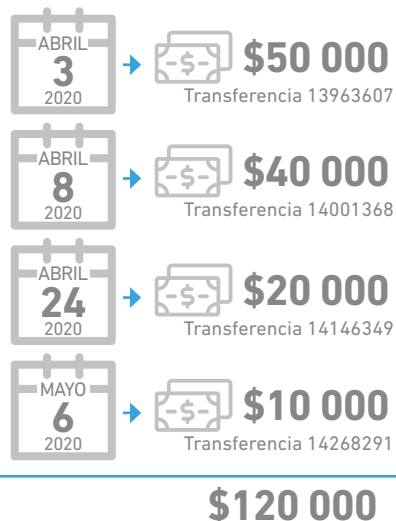
**eventos y
sostenibilidad
financiera**

Campaña Mano Automotriz Mano Solidaria



VALOR DE DONACIÓN USD 120.000
NUMERO DE CANASTAS 11.000
VALOR DE C/CANASTA USD 10

TRANSFERENCIAS



Lista de las empresas

- General Motors
- Casabaca y Toyota
- Autofenix
- Nexumcorp
- Linkmotor
- LAVCA
- Ecuaauto
- Automotores Continental
- Induauto
- Autolandia
- Metrocarril
- Vallejo Araujo
- Imbauto
- Galarza-Mackay Company S.A.
- Corporación Maresa
- German Motors
- Grupo Mavesa
- Antonio Pino Ycaza
- AYASA
- Mansueta
- Automotores dela Sierra
- Proauto
- Mirasol
- Emaulme
- Centralcar
- PatioTuerca
- Impovetura
- Aeade
- Impofactor
- Auto Delta
- Autofactor

Plan de Reactivación del Sector Automotor

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador realizó las gestiones necesarias para que el Gobierno acoja e impulse el Plan de Reactivación del Sector Automotor.



A través de oficios y gestiones personales se presentó el Plan al presidente de la República, a la Vicepresidencia, a los ministerios de Economía y Finanzas, de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. El documento marcó la hoja de ruta para el 2020 y también para el 2021. En la propuesta se incluye una reforma tributaria, acceso a créditos, renovación del parque automotor, reducción de costos y la digitalización del sector.



El objetivo planteado a largo plazo es la reactivar el comercio de la cadena automotriz, como una respuesta a las consecuencias de la pandemia nos lleva a enfrentar nuevas realidades, en las que se es necesario aprovechar la oportunidad para innovar y digitalizar nuevas formas de hacer negocio para así dinamizar la economía nacional.





Autosale, feria virtual

AUTOSALE

Categoría de feria: → Livianos y pesados
Modalidad: → Virtual
Días: → 11

Marcas participantes

Livianos	34
Pesados	11
Motos	5
Neumáticos y repuestos	10
Seguros, financiamiento y servicios	17

Auspiciantes 9

Pabellones 7

20 Lanzamientos
Visitas 11 410

Personas alcanzadas
Autosale live livianos 546 960
Autosale live comerciales 102 000



Datos de alcance

Visitas totales 259 971

Visitas registradas 15 941

Visualizaciones 895 558



Paneles

Coyuntura del sector automotor / Vehículos livianos

B/NE/ RR/AJ/VQ/LB/ HV/JB

507 participantes

10 de abril 2021

Panorama económico y financiamiento

Julio José Prado / Asobanca

430 participantes

17 de abril 2021

Coyuntura del sector automotor y su incidencia en el segmento de neumáticos

Federico Malo, Andrés Pino, Max Donanz, Santiago Avellán, Ricard Espinosa, Jacinto Monserrate

280 participantes

22 de abril 2021

Comercio electrónico

OLX/ PATIO TUERCA /1001 AUTOS /DINERS/ BPAC/LLANTAS 24/7 / REPUESTOS

245 participantes

07 de mayo 2021

Encuentros internacionales

Primera Ronda de Negociaciones del Acuerdo de Integración Productiva con los Estados Unidos Mexicanos con miras a agilizar la adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico



Ecuador inició la I Ronda de Negociaciones del Acuerdo de Integración Productiva con los Estados Unidos Mexicanos para facilitar la adhesión del país a la Alianza del Pacífico. El objetivo era establecer un marco jurídico transparente que regule y facilite el incremento de los flujos de comercio de bienes y servicios, y las inversiones.

Encuentro de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores (Aladda)



Las medidas adoptadas por los gobiernos de América Latina para evitar la propagación del covid-19 obligó al cierre de los negocios y la paralización del aparato comercial de cada país. En este encuentro se analizó la situación de cada país miembro y las estrategias acordadas para combatir en un primer momento los efectos de la pandemia.

Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores (Aladda)



Las dificultades del sector automotor en América Latina son similares. La propagación del covid-19 y las medidas adoptadas por los diferentes gobiernos afectaron el aparato comercial de cada nación. Debido a ello, la comercialización de vehículos cayó entre un 20 % y un 40 % en varios países de la región. La situación del sector se analizó en la reunión anual de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores.

Encuentro Automotor – Asociación Automotriz del Perú



En el II Foro de Electromovilidad, organizado por la Asociación Automotriz del Perú, participaron los miembros de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores Automotores. El Presidente de la AEADE destacó que el país necesita una política pública adecuada para impulsar la electromovilidad y se requieren incentivos para que el proceso avance.



Protocolo de bioseguridad

En mayo inició el proceso de reapertura de las empresas, concesionarias, talleres y locales del sector automotor, a través de la implementación y aceptación de planes piloto en diferentes ciudades del país.

El Comité de Operaciones de Emergencia de Quito, Cuenca, Ambato y Guayaquil aprobaron el Plan de Reactivación de las Empresas Automotrices y con la aplicación del Protocolo de Bioseguridad del Sector Automotor, elaborado por la Aeade, se autorizó el proceso de reapertura.

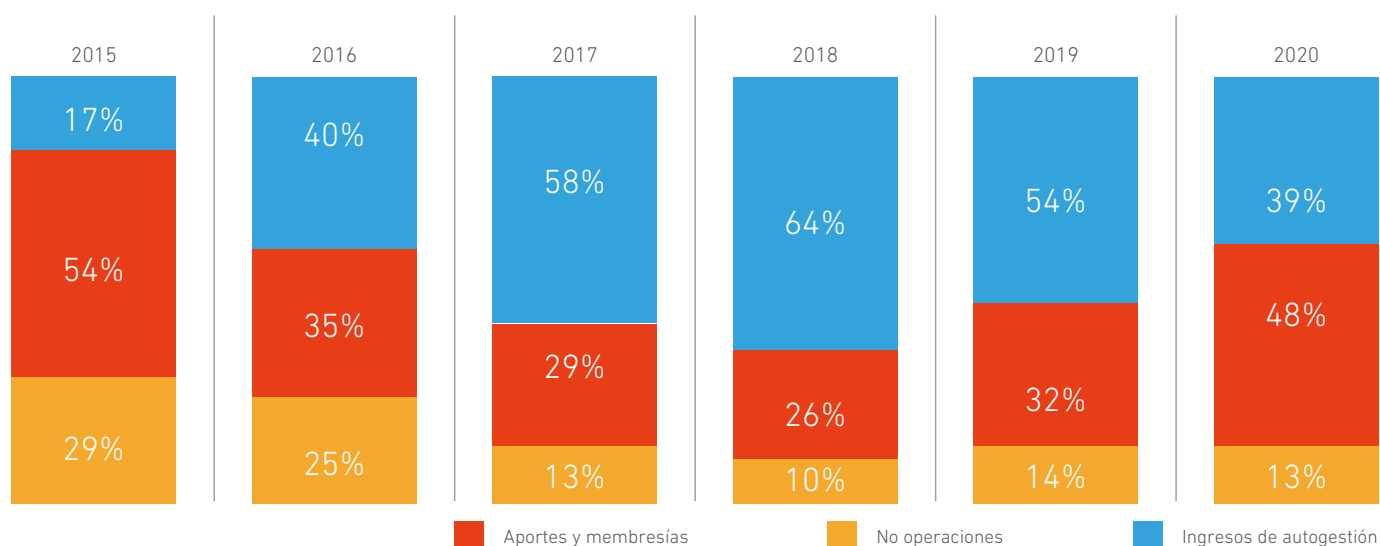
El Protocolo para el Plan de Reactivación del Sector Automotor en el Contexto de la Emergencia Sanitaria por el covid-19, elaborado por la Asociación, fue aprobado por:

- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Corporación Financiera Nacional
- Asociación de Municipalidades del Ecuador
- Ministerio de Agricultura y Ganadería
- Ministerio del Trabajo
- Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca
- Ministerio de Turismo
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas



Sostenibilidad financiera

Participación de ingresos desde 2015 al 2020





CIFRAS

Resumen del comercio automotor 2020



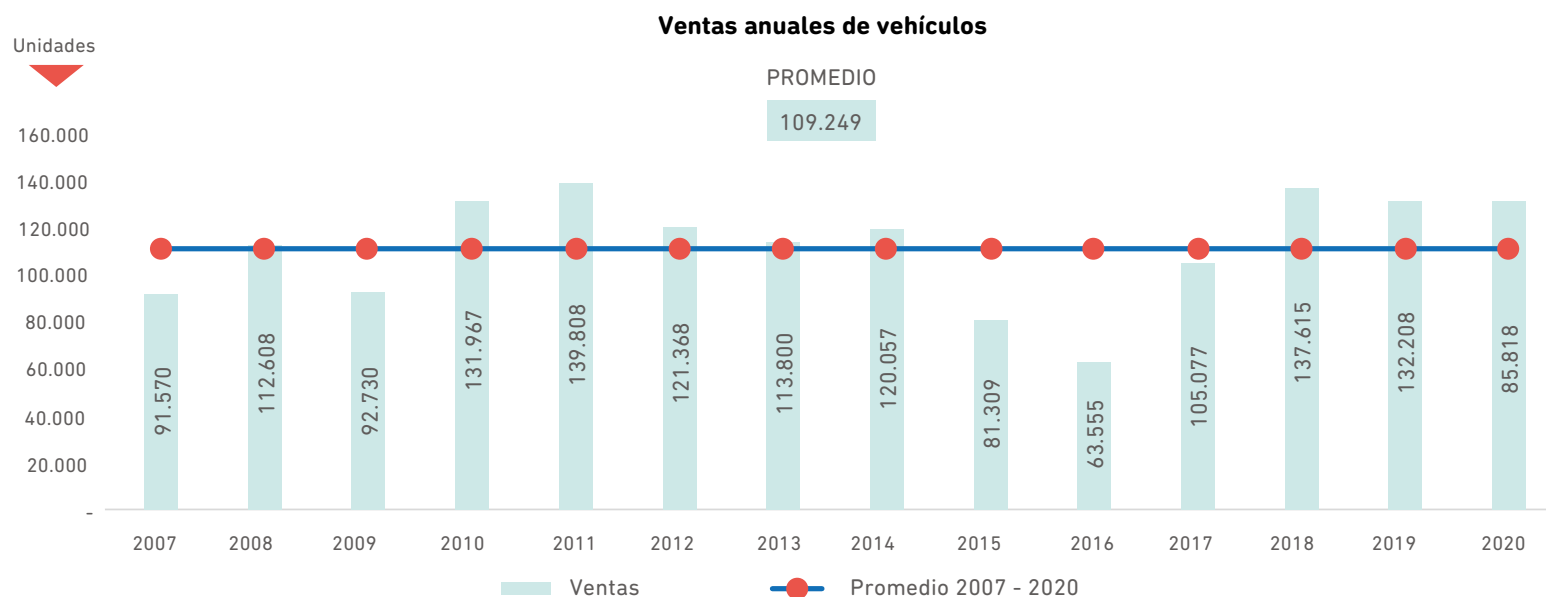
Comportamiento del mercado en el 2020

En el 2020, se vendieron 85.818 vehículos en un contexto marcado por el covid-19, lo que significó una caída del 35,1%. Durante marzo, abril y mayo el mercado estuvo cerrado debido a las medidas adoptadas por el Gobierno para evitar la propagación de la enfermedad.

Durante el 2020, el sector automotor nacional decreció un 35,1% con relación al 2019, es decir, se vendieron 85.818 vehículos en un contexto marcado por el COVID-19, lo que afectó el comercio durante los últimos tres trimestres del año.

Entre el 2007 y el 2020, en promedio, se comercializaron 109.249 unidades anuales.

Tras la reapertura comercial y la expansión del crédito automotor a través de las instituciones financieras, en el 2017, el país ex-





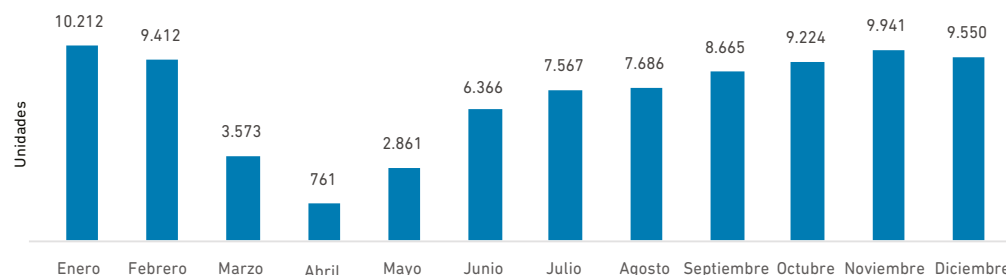
perimentó una recuperación del nivel de ventas de vehículos y superó nuevamente los 130.000 vehículos en los años 2018 y 2019.

La fuerte contracción que sufrió el mercado en 2020, debido a la pandemia y los cambios estructurales que conllevó a nivel económico y social, generó cambios en el sector automotor ecuatoriano que persistirán en el mediano plazo y reducirán el tamaño de la demanda en el mercado nacional.

Debido a las dificultades económicas evidenciadas en el 2019, el 2020 inició con previsiones de un ligero decrecimiento en la venta de vehículos. En marzo, la incertidumbre por la llegada de la COVID-19 al país se intensificó y, finalmente, tras la declaratoria de emergencia el 16 de marzo cambió completamente el panorama para el sector automotor.

El cierre de las actividades comerciales prácticamente anuló las ventas durante marzo, abril y mayo. A partir de junio hubo una recuperación sostenida en la venta de vehículos, hasta alcanzar su cifra más alta (9.941 unidades) en noviembre.

Ventas mensuales de vehículos en el 2020

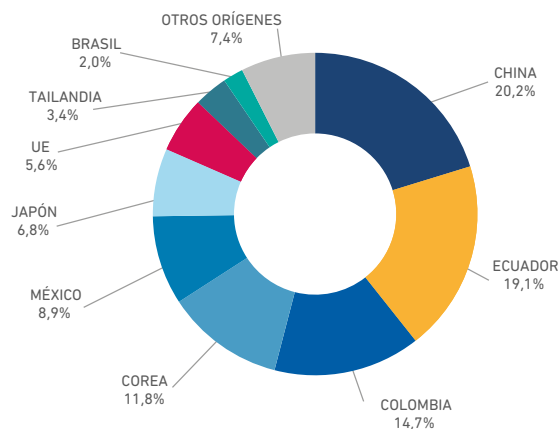


Origen de los vehículos

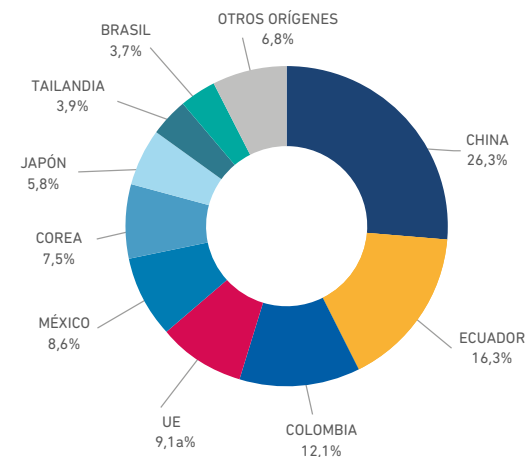
La participación de los vehículos de origen chino en el mercado automotor ecuatoriano continuó consolidándose en el 2020 al alcanzar el 26% de las ventas. Otros orígenes que incrementaron su cuota de mercado fueron Tailandia (3,9%) y Brasil (3,7%).

Esto evidencia una mayor diversificación en los orígenes de los vehículos, que actualmente provienen de 26 diferentes mercados. Por otra parte, la venta de vehículos ensamblados localmente se mantuvo a la baja durante el 2020 y alcanzó el 16,3% del total de ventas.

**Participación por origen
2019**



**Participación por origen
2020**



REDUCCIÓN DE PRECIOS	
SEGMENTO	Var. 2020/2019
AUTOMÓVIL	3,3%
CAMIONETA	-4,0%
SUV	-5,7%
VAN	-7,4%
BUS	-13,6%
CAMIÓN	-4,5%
PROMEDIO PONDERADO	-2,4%

Nuevos modelos

En el 2020 se evidenció un incremento de 2,7% en la oferta de nuevos modelos con respecto al 2019. En el 2019, se comercializaban 88 marcas y 448 modelos, mientras que en el 2020 se contó con 94 marcas y 460 modelos disponibles en el mercado, los cuales estuvieron acompañados de mejores precios para los usuarios. Siguiendo con la reducción de precios que inició en el 2017, hubo una disminución de los costos de los vehículos en Ecuador, en promedio en 2,4% entre el 2019 y el 2020.

Demanda del mercado

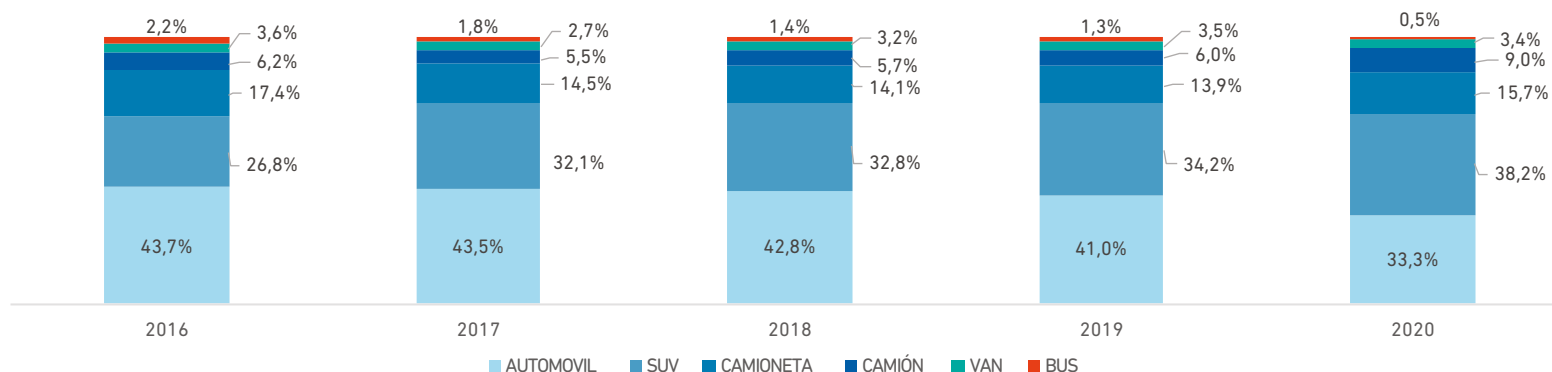
Otro cambio que trajo el 2020 para el sector automotor fue la reconfiguración de los segmentos. Como se observa en el resto del mundo, los SUV ganaron terreno hasta convertirse en el segmento de mayor demanda por parte de los consumidores con 38,2% de participación en el mercado ecuatoriano.

En el caso de los automóviles, su cuota de mercado se redujo en 7,7% y pasaron a ocupar el segundo lugar.

Los camiones mostraron una mayor resiliencia y alcanzaron una rápida recuperación en el segundo semestre, que minimizó su reducción interanual a tan solo 2,8% en 2020.

Mientras tanto, los buses afrontaron la mayor reducción interanual registrada, con una caída de 76,9%, que significó ventas de 405 unidades, lo que se explica por las fuertes restricciones de movilidad humana a lo largo de los meses de la emergencia sanitaria.

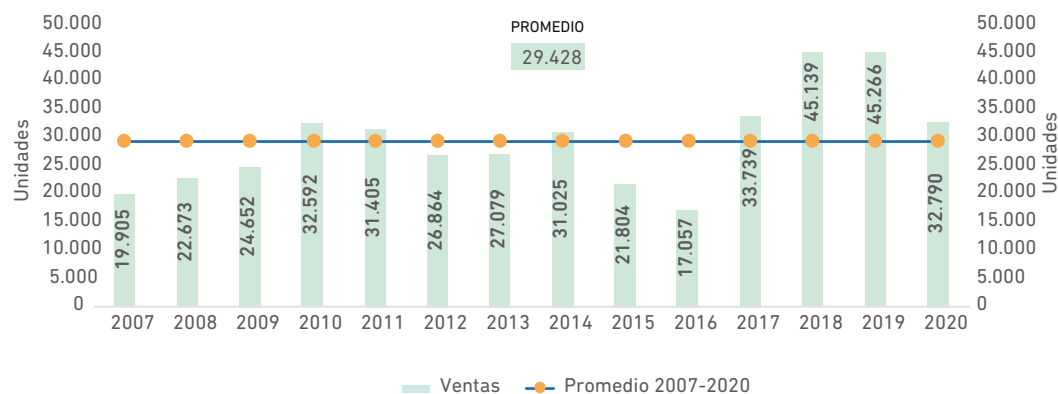
Participación de ventas por segmento
2016 - 2020





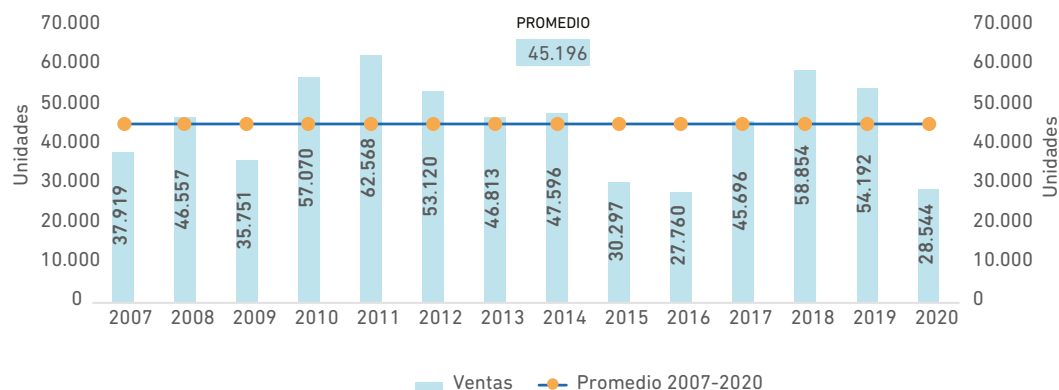
Los SUV se convirtieron en el segmento líder de ventas en el 2020, aumentando su participación en 4,0% con respecto al 2019. En el año 2020 se comercializaron 32.790 unidades, distribuidas en 54 marcas y 169 modelos. El 31% de los SUV comercializados en Ecuador son de origen chino.

SUV



La principal afectación al sector automotor se dio en el segmento de automóviles, puesto que se vendieron 25.648 unidades menos tan solo en este tipo de vehículos, en comparación al 2019 y su caída alcanzó un 47,3%. Durante el 2020 se comercializaron 28.544 automóviles distribuidos en 33 marcas y 93 modelos, de los cuales el 27% son de origen colombiano.

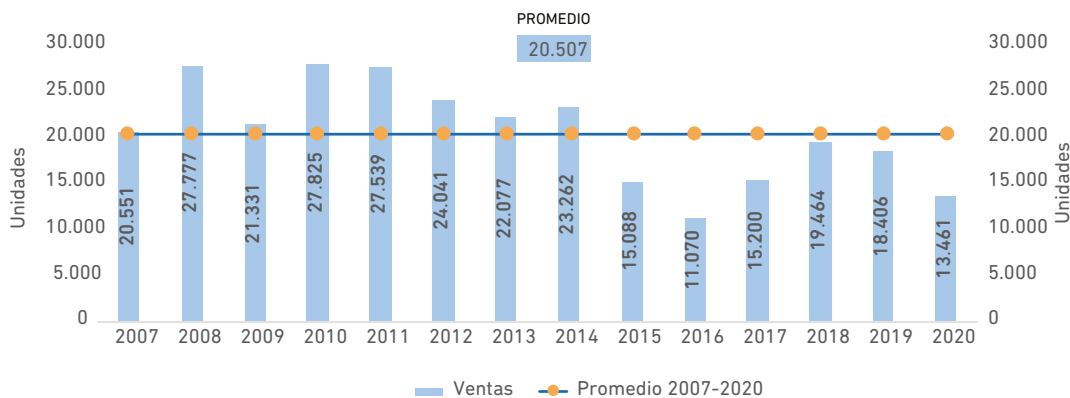
AUTOMÓVIL



En el segmento de camionetas se comercializaron 13.461 unidades, en el 2020, un 26,9% menos que el año anterior. Estas se distribuyen en 27 marcas y 34 modelos. El 42% de la venta de este segmento es ensamblado localmente.

Dentro de los vehículos comerciales podemos apreciar situaciones totalmente opuestas.

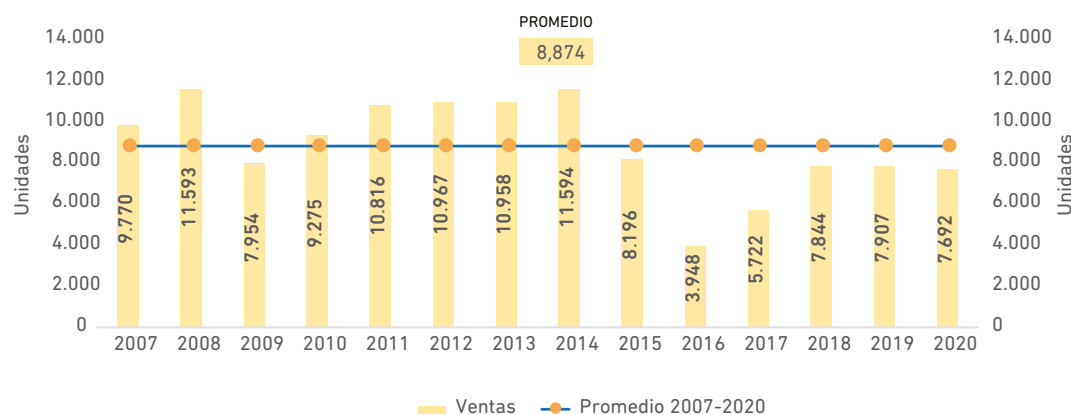
CAMIONETA





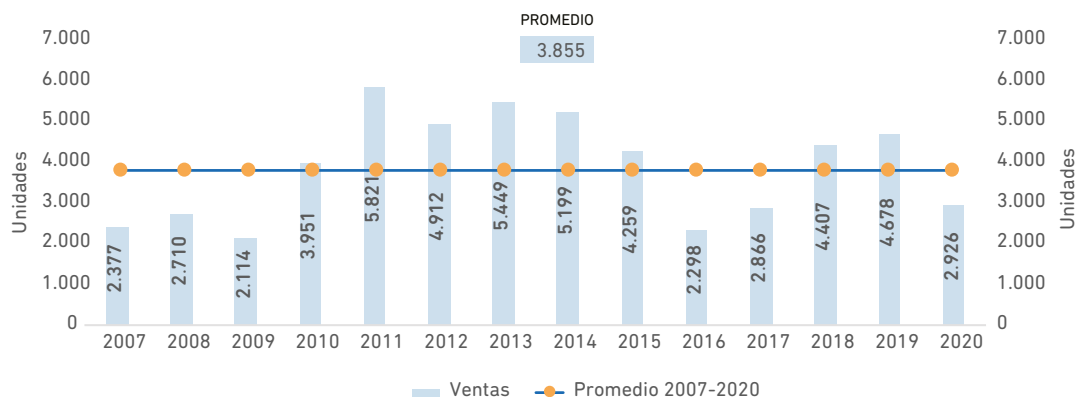
Los camiones tuvieron el mejor desempeño en el 2020, con una reducción interanual de 2,8%, lo que significó 7.692 unidades vendidas. En el segmento hubo algunos cambios, por ejemplo, el fuerte crecimiento de los vehículos de origen chino, que alcanzaron el primer lugar en el mercado nacional, con un 30% de participación, superando a Colombia, que obtuvo una cuota del 28%. En Ecuador se comercializaron 32 marcas y 109 modelos de camiones en 2020.

CAMIÓN



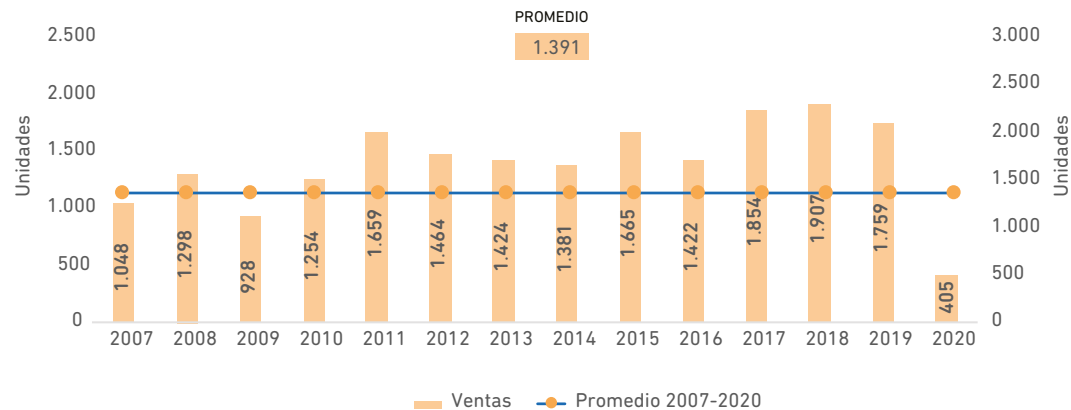
Durante el 2020 se comercializaron 2.926 VANS, de las cuales el 70% son de origen chino. En este segmento se presentó una reducción de ventas del 37,5% con respecto al 2019. Se ofertaron 26 marcas y 43 modelos en el mercado ecuatoriano.

VAN



En el segmento de buses se comercializaron 405 unidades durante todo el 2020, lo que representó una contracción del mercado de 76,9%, debido fundamentalmente a las restricciones de movilidad y a la prórroga otorgada para la renovación de estos vehículos. Para este segmento se redujo también el número de marcas, que pasó de 14 a 10 y de 27 a 20 modelos entre el 2019 y el 2020. El 56% de los buses comercializados en Ecuador en 2020 fueron de origen japonés.

BUS



REPUESTOS

MANSUERA 



TODAS LAS MARCAS, TODOS LOS PRECIOS, TODOS LOS REPUESTOS



**MÁS DE 20 ALMACENES
EN TODO EL ECUADOR**

REPUESTOS, BATERÍAS Y LUBRICANTES
las 24 horas en www.mansuera.com



MANSUERA 
ECOSISTEMA AUTOMOTRIZ

¿NECESITAS UN TALLER CERCA DE TI?
Entra en www.mansueraecosistema.com

1800 **MANSUERA**
6 2 6 7 8 3

WWW.MANSUERA.COM

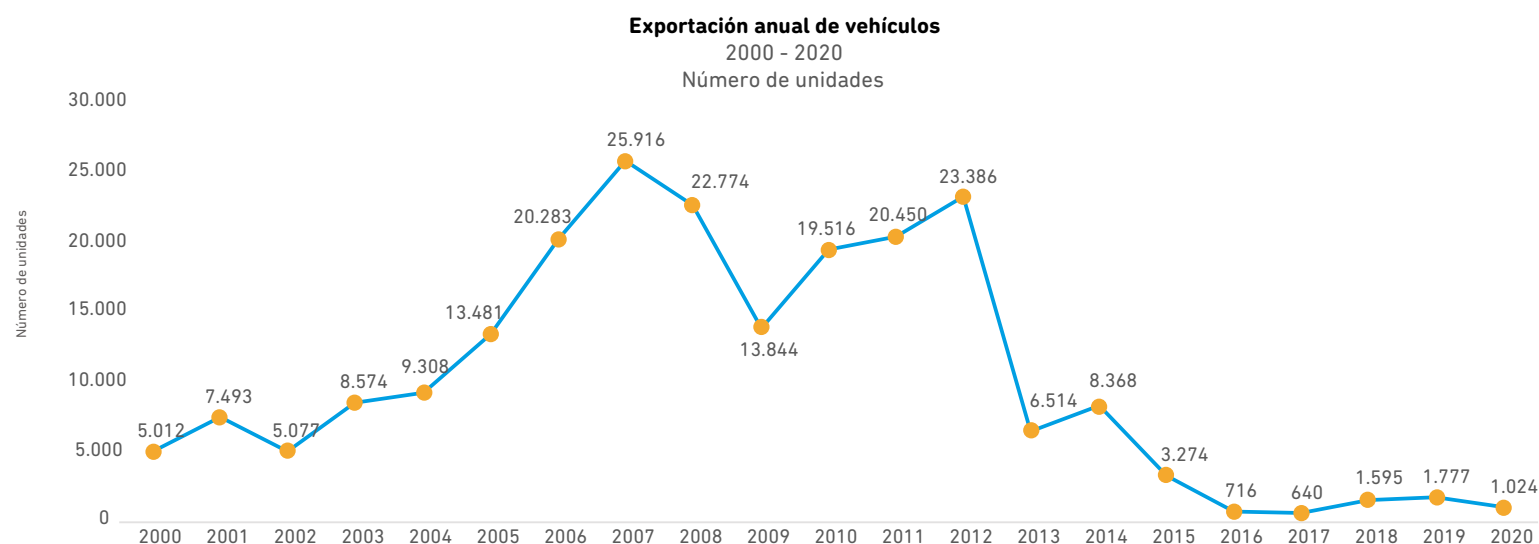
 REPUESTOS
MANSUERA

RESUMEN DEL COMERCIO AUTOMOTOR

AÑO	EXPORTACIÓN	IMPORTACIÓN (CBU)	VENTAS DE PRODUCCIÓN NACIONAL	VENTAS DE VEHÍCULOS IMPORTADOS	VENTAS TOTALES MERCADO ECUATORIANO	VARIACIÓN %
	1	2	3	4	5=(3+4)	-
2000	5.012	8.019	10.441	8.542	18.983	-
2001	7.493	42.394	20.316	36.634	56.950	200% ▲
2002	5.077	49.093	21.047	48.325	69.372	22% ▲
2003	8.574	30.956	22.768	35.327	58.095	-16% ▼
2004	9.308	38.248	22.230	36.921	59.151	2% ▲
2005	13.481	55.310	29.528	50.882	80.410	36% ▲
2006	20.283	57.476	31.496	58.062	89.558	11% ▲
2007	25.916	54.104	33.500	58.070	91.570	2% ▲
2008	22.774	70.322	47.541	65.067	112.608	23% ▲
2009	13.844	40.649	44.990	47.740	92.730	-18% ▼
2010	19.516	79.685	56.583	75.384	131.967	42% ▲
2011	20.450	73.971	60.306	79.502	139.808	6% ▲
2012	23.386	66.739	55.651	65.717	121.368	-13% ▼
2013	6.514	60.649	55.906	57.894	113.800	-6% ▼
2014	8.368	59.772	60.273	59.784	120.057	5% ▲
2015	3.274	37.523	44.210	37.099	81.309	-32% ▼
2016	716	32.798	31.738	31.817	63.555	-22% ▼
2017	640	71.863	40.189	64.888	105.077	65% ▲
2018	1.595	103.483	37.276	100.339	137.615	31% ▲
2019	1.777	107.847	25.307	106.901	132.208	-4% ▼
2020	1.024	61.400	13.968	71.850	85.818	-35% ▼

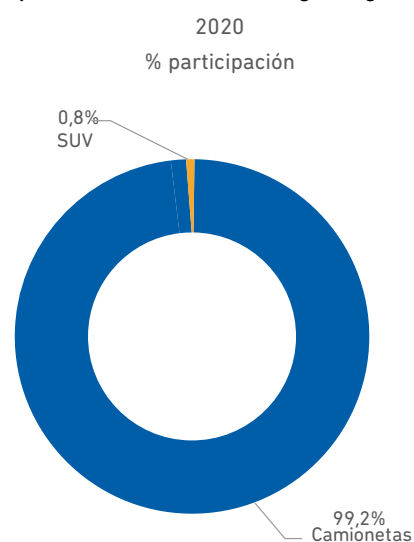
Desde el año 2012 en las importaciones, se consideran también a las unidades de vehículos exonerados

Fuente: Aeaade, Autoplus



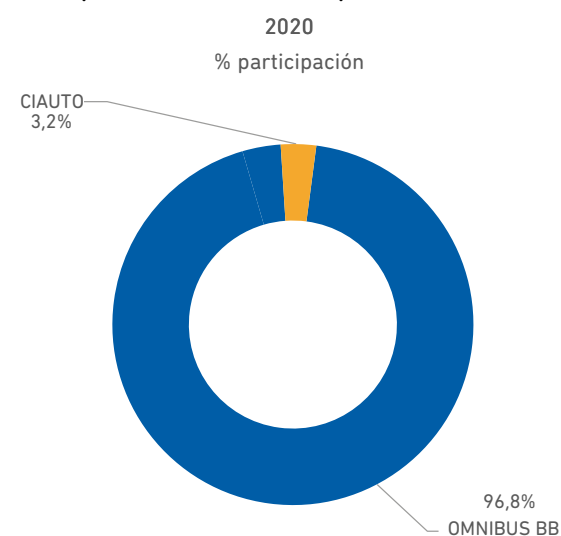
Fuente: Aeade, Autoplus

Exportaciones de vehículos según segmento



Fuente: Aeade, Autoplus

Exportaciones de vehículos por ensambladora



Fuente: Aeade, Autoplus

EXPORTACIONES DE VEHÍCULOS EN UNIDADES POR ENSAMBLADORA Y SEGMENTO , AÑO 2015-2020

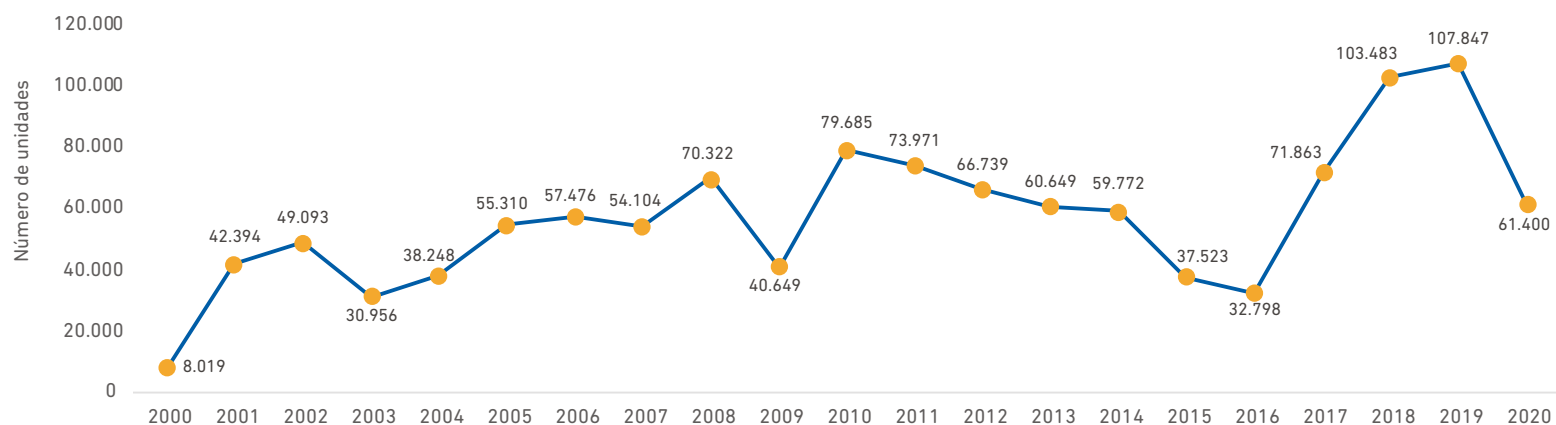
ENSAMBLADORA*	CAMIONETAS						AUTOMÓVILES						SUV'S						VANS						TOTAL					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020
AYMESA	-	-	-	-	-		730	-	-	-	-	-	400	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-	1.130	-	-	-	-	-
OMNIBUS BB	2.144	716	640	1.595	1.660	991	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-	2.144	716	640	1.595	1.660	991
CIAUTO	-	-	-	-	79	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	38	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	117	33
TOTAL	2.144	716	640	1.595	1.739	1.016	730	-	-	-	-	-	400	-	-	-	38	8	-	-	-	-	-	-	3.274	716	640	1.595	1.777	1.024

Fuente: Aeade, Autoplus

Importación Anual de Vehículos

2000 - 2020

Número de unidades



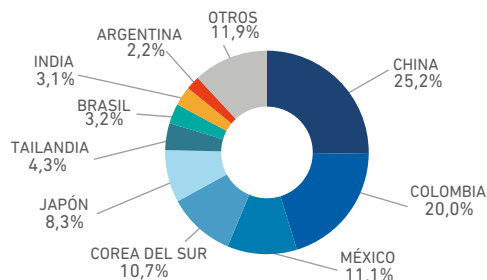
Fuente: Aeade, Autoplus

Nota: Incluye vehículos exonerados

Importaciones de vehículos por origen

2019

% de participación

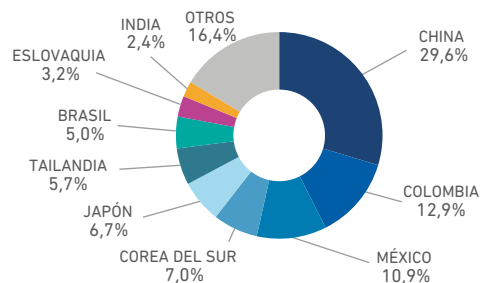


Fuente: Aeade, Autoplus

Importaciones de vehículos por origen

2020

% de participación



Fuente: Aeade, Autoplus

IMPORTACIÓN ANUAL DE VEHICULOS EN UNIDADES POR SEGMENTO, 2000-2020

AÑO	AUTOMÓVILES	SUV'S	CAMIONETAS	CAMIONES	VAN'S	BUSES	TOTAL
2000	4.137	1.491	1.277	923	85	106	8.019
2001	21.213	5.153	5.136	7.533	2.491	868	42.394
2002	25.403	5.714	6.078	8.152	2.807	939	49.093
2003	14.830	4.317	3.779	5.063	2.384	583	30.956
2004	19.979	6.251	4.289	5.358	1.754	617	38.248
2005	31.870	10.301	3.138	6.927	2.276	798	55.310
2006	30.525	11.555	4.379	8.375	1.678	964	57.476
2007	22.485	13.401	6.212	9.081	1.879	1.046	54.104
2008	32.585	13.569	9.038	12.654	1.915	561	70.322
2009	15.709	12.779	5.343	5.327	919	572	40.649
2010	38.418	15.807	13.964	7.390	2.938	1.168	79.685
2011	34.277	13.881	8.958	10.685	4.505	1.665	73.971
2012	26.807	13.650	9.834	12.082	2.805	1.561	66.739
2013	20.962	15.395	6.391	10.797	5.125	1.979	60.649
2014	19.710	15.956	5.448	11.455	5.835	1.368	59.772
2015	11.855	8.860	2.945	9.413	3.172	1.278	37.523
2016	13.305	9.993	2.091	3.441	2.516	1.452	32.798
2017	30.083	26.312	6.222	4.738	2.696	1.812	71.863
2018	44.466	36.697	8.457	7.506	4.904	1.453	103.483
2019	47.243	37.741	8.677	7.823	4.584	1.779	107.847
2020	21.131	24.567	6.850	6.239	2.175	438	61.400

Desde el 2012 se consideran los vehículos exonerados en las importaciones.

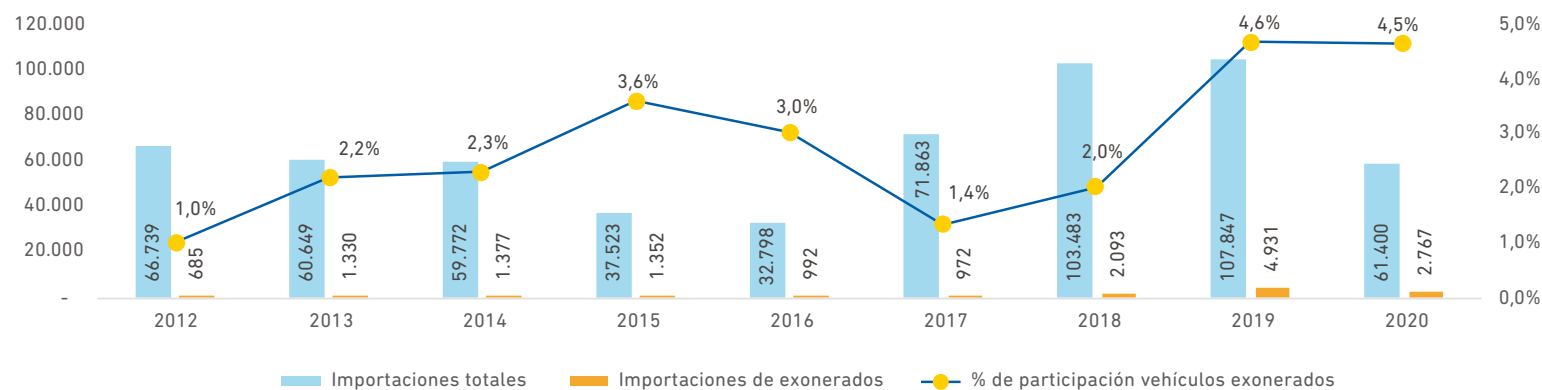
Fuente: Aeade, Autoplus



Evolución de las importaciones de vehículos exonerados

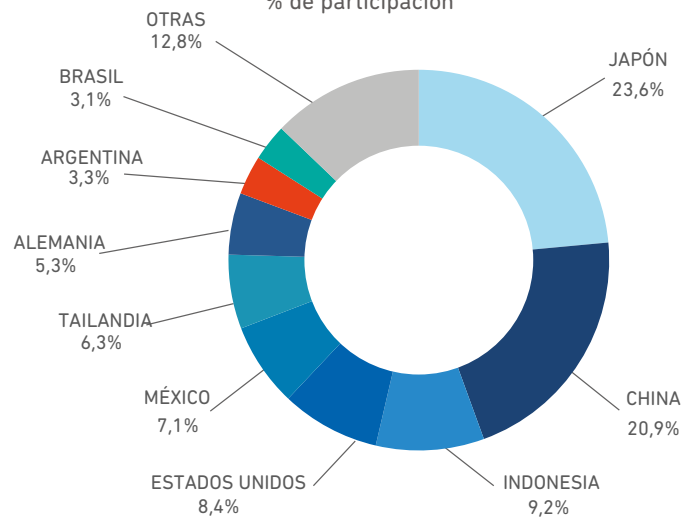
2012 - 2020

Número de unidades / % de participación



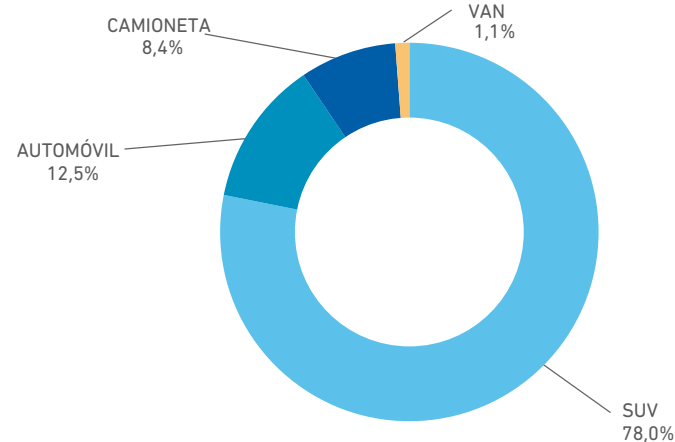
Fuente: Aeade, Autoplus

Importaciones de vehículos exonerados por país de origen

2020
% de participación

Fuente: Aeade, Autoplus

Importaciones de vehículos exonerados por segmento

2020
% de participación

Fuente: Aeade, Autoplus

IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS EXONERADOS EN UNIDADES POR SEGMENTO EN 2012-2020

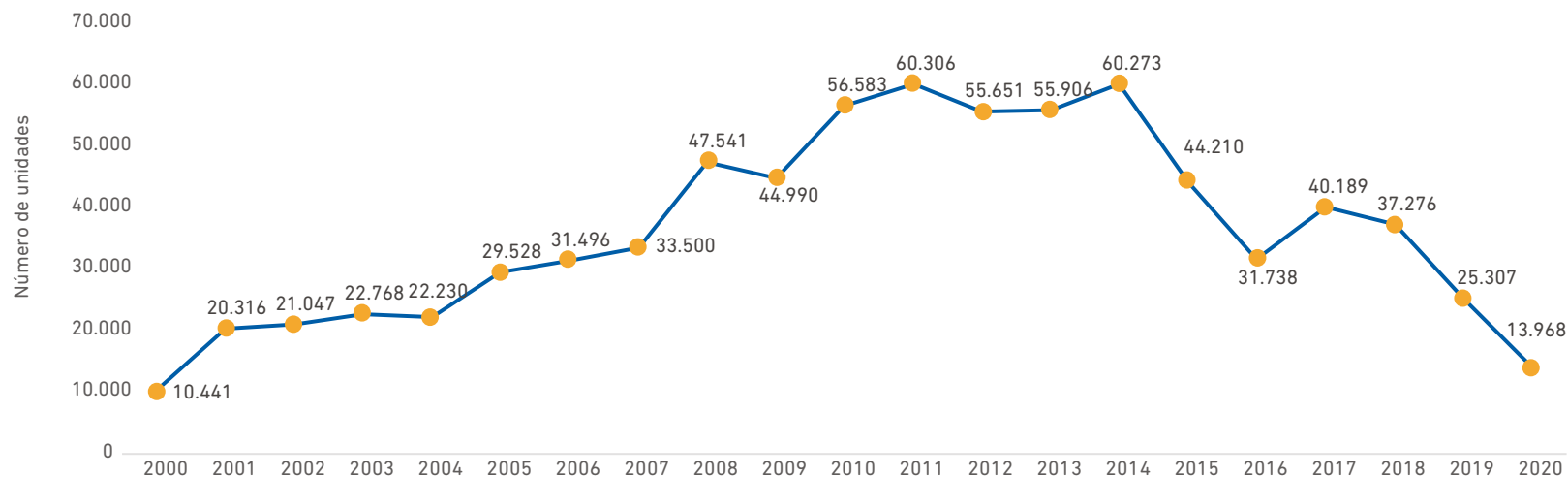
SEGMENTO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SUV'S	533	1.082	1.055	1.062	807	771	1.636	3.815	2.157
AUTOMÓVILES	97	166	212	214	121	141	236	562	346
CAMIONETAS	39	49	79	55	48	42	199	473	233
VAN'S	16	30	30	20	16	18	22	81	31
BUSES	-	1	-	-	-	-	-	-	-
CAMIONES	-	2	1	1	-	-	-	-	-
TOTAL GENERAL	685	1.330	1.377	1.352	992	972	2.093	4.931	2.767

Fuente: Aeade, Autoplus

Venta anual de vehículos ensamblados en Ecuador

2000 - 2020

Número de unidades

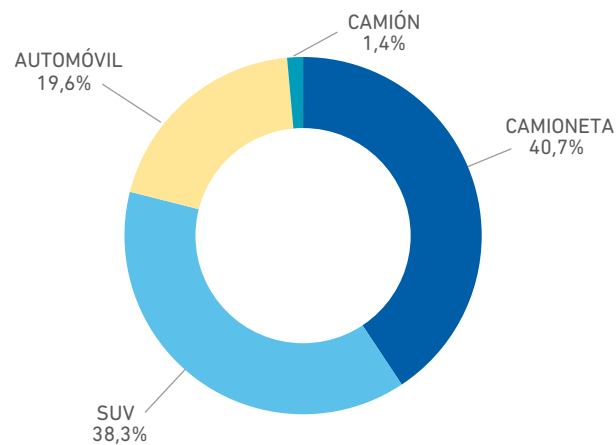


Fuente: Aead, Autoplus

Venta de vehículos ensamblados por segmento

2020

% de participación

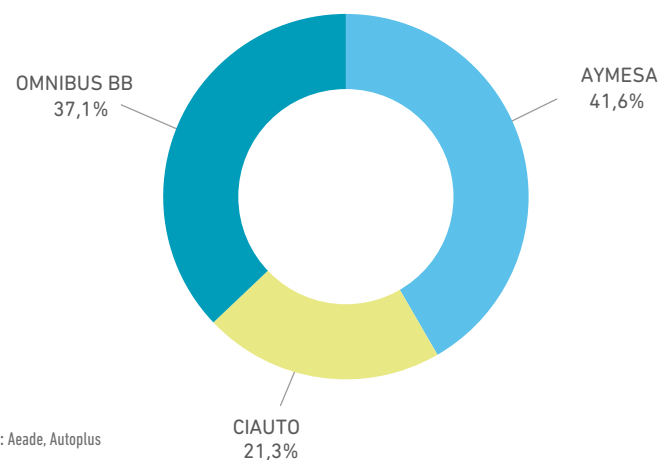


Fuente: Aead, Autoplus

Venta de vehículos ensamblados por ensambladora

2020

% de participación



Fuente: Aead, Autoplus

VENTA ANUAL DE VEHÍCULOS ENSAMBLADOS EN UNIDADES POR ENSAMBLADORA Y SEGMENTO, 2016-2020

ENSAMBLADORA	Automóviles					SUV					Camionetas					Camión					Total				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
AYMESA	975	995	294	364	1.028	2.103	5.356	5.633	4.878	4.342	-	-	773	392	247	-	-	16	-	200	3.078	6.351	6.716	5.634	5.817
CIAUTO	-	-	-	-	-	1.718	2.187	2.562	1.977	933	797	1.412	1.601	1.872	2.038	-	-	-	-	-	2.515	3.599	4.163	3.849	2.971
MARESA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.079	144	-	-	-	-	-	-	-	-	2.079	144	-	-	-
OMNIBUS BB	14.396	18.500	15.899	7.813	1.712	3.647	3.631	2.462	2.042	70	6.023	7.964	8.036	6.325	3.398	-	-	-	-	-	24.066	30.095	26.397	16.180	5.180
TOTAL GENERAL	15.371	19.495	16.193	8.177	2.740	7.468	11.174	10.657	8.897	5.345	8.899	9.520	10.410	8.589	5.683	-	-	16	-	200	31.738	40.189	37.276	25.663	13.968

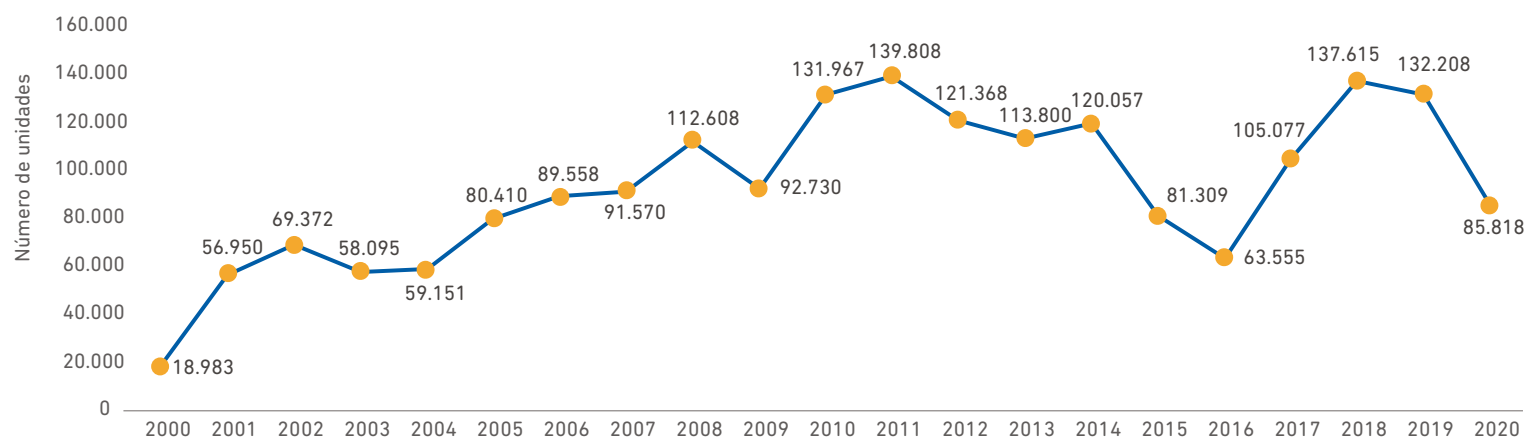
Fuente: Aead, Autoplus



Ventas anuales de vehículos

2000 - 2020

Número de unidades



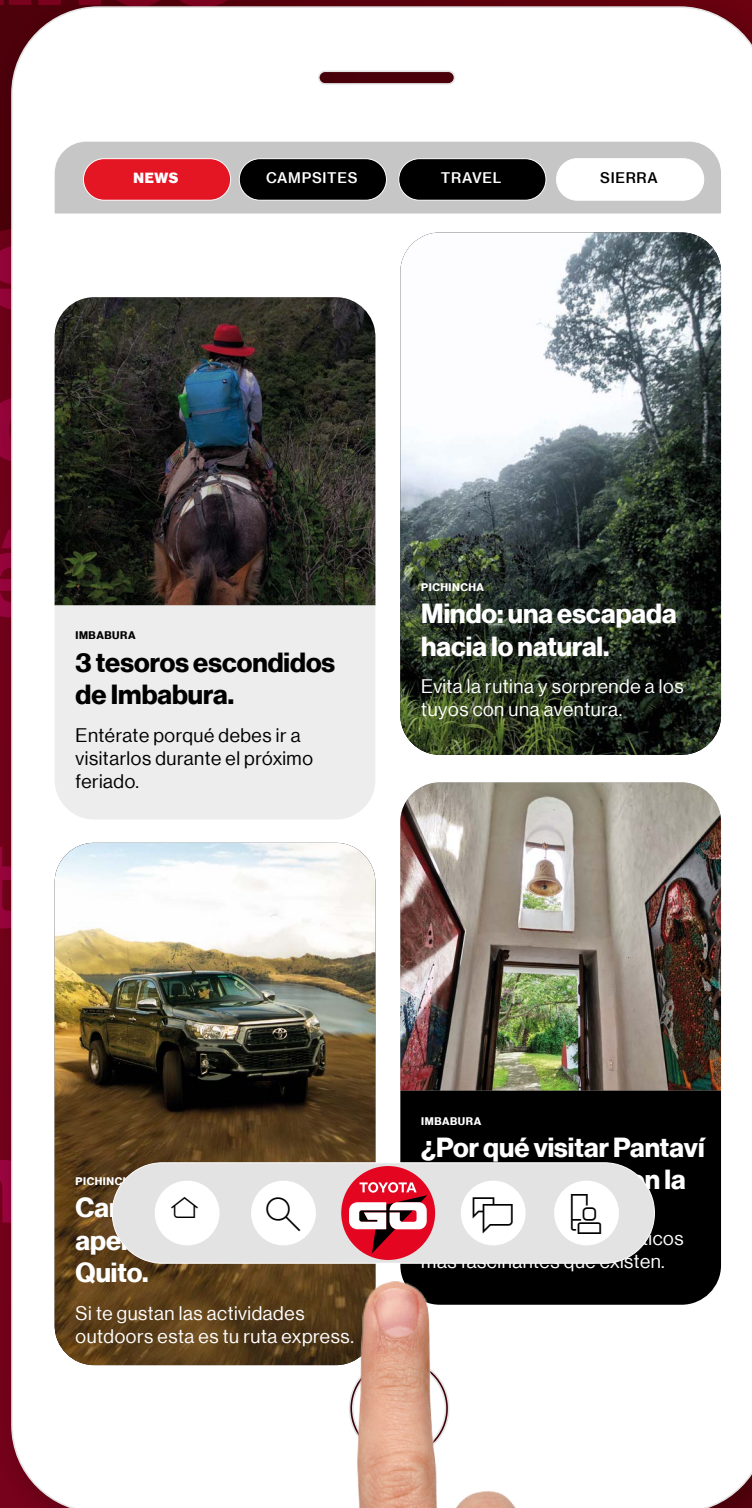
Fuente: Aeade, Autoplus

COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS EN ECUADOR EN UNIDADES, 2000-2020

AÑO	ENSAMBLAJE LOCAL	% PARTICIPACIÓN	IMPORTACIÓN	% PARTICIPACIÓN	TOTAL
2000	10.441	55,0%	8.542	45,0%	18.983
2001	20.316	35,7%	36.634	64,3%	56.950
2002	21.047	30,3%	48.325	69,7%	69.372
2003	22.768	39,2%	35.327	60,8%	58.095
2004	22.230	37,6%	36.921	62,4%	59.151
2005	29.528	36,7%	50.882	63,3%	80.410
2006	31.496	35,2%	58.062	64,8%	89.558
2007	33.500	36,6%	58.070	63,4%	91.570
2008	47.541	42,2%	65.067	57,8%	112.608
2009	44.990	48,5%	47.740	51,5%	92.730
2010	56.583	42,9%	75.384	57,1%	131.967
2011	60.306	43,1%	79.502	56,9%	139.808
2012	55.651	45,9%	65.717	54,1%	121.368
2013	55.906	49,1%	57.894	50,9%	113.800
2014	60.273	50,2%	59.784	49,8%	120.057
2015	44.210	54,4%	37.099	45,6%	81.309
2016	31.738	49,9%	31.817	50,1%	63.555
2017	40.189	38,2%	64.888	61,8%	105.077
2018	37.276	27,1%	100.339	72,9%	137.615
2019	25.307	19,1%	106.901	80,9%	132.208
2020	13.968	16,3%	71.850	83,7%	85.818

Fuente: Aeade, Autoplus

Mejores destinos
lugares
Mejores rutas
recomendadas
Mejores anécdotas
viajes
Mejores puntos
kilómetros
Mejores aventuras
historias



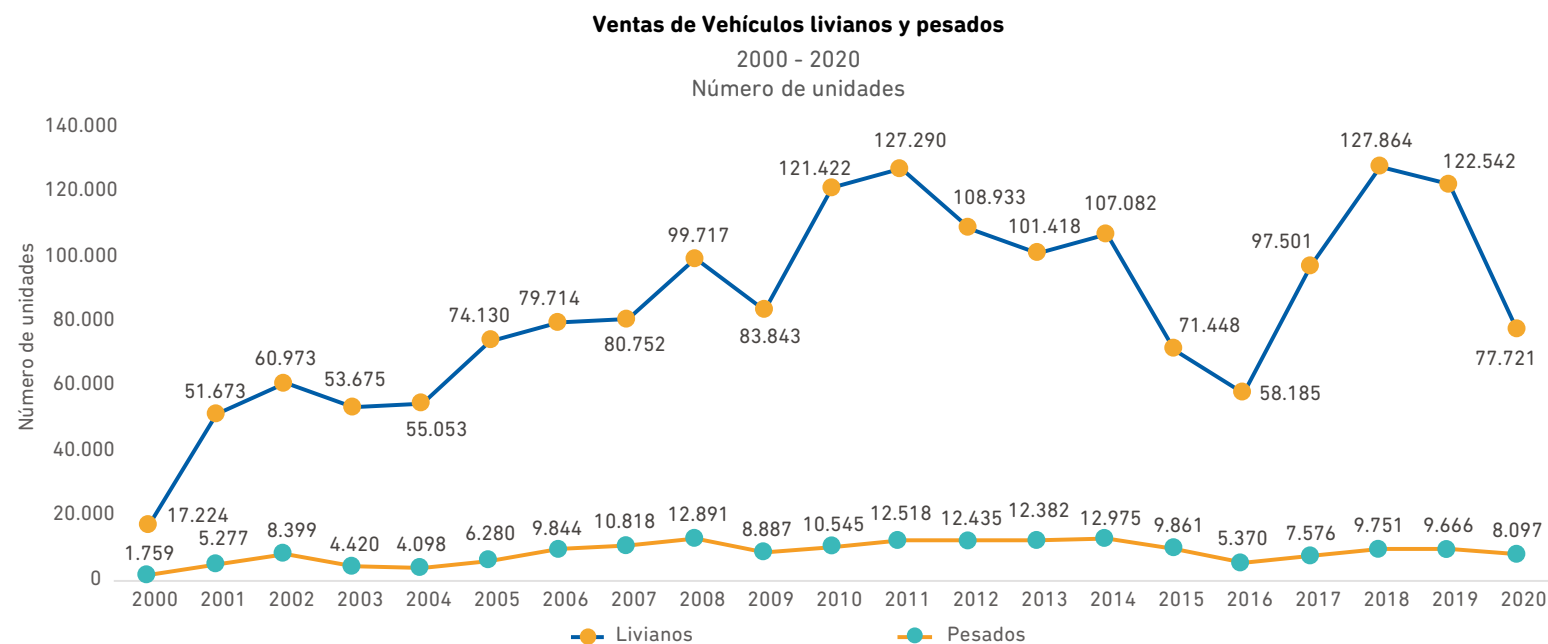


**La mayor comunidad Toyota
de viajes y experiencias.**



WWW.TOYOTA.COM.EC/GO

Regístrate ya. | TOYOTA



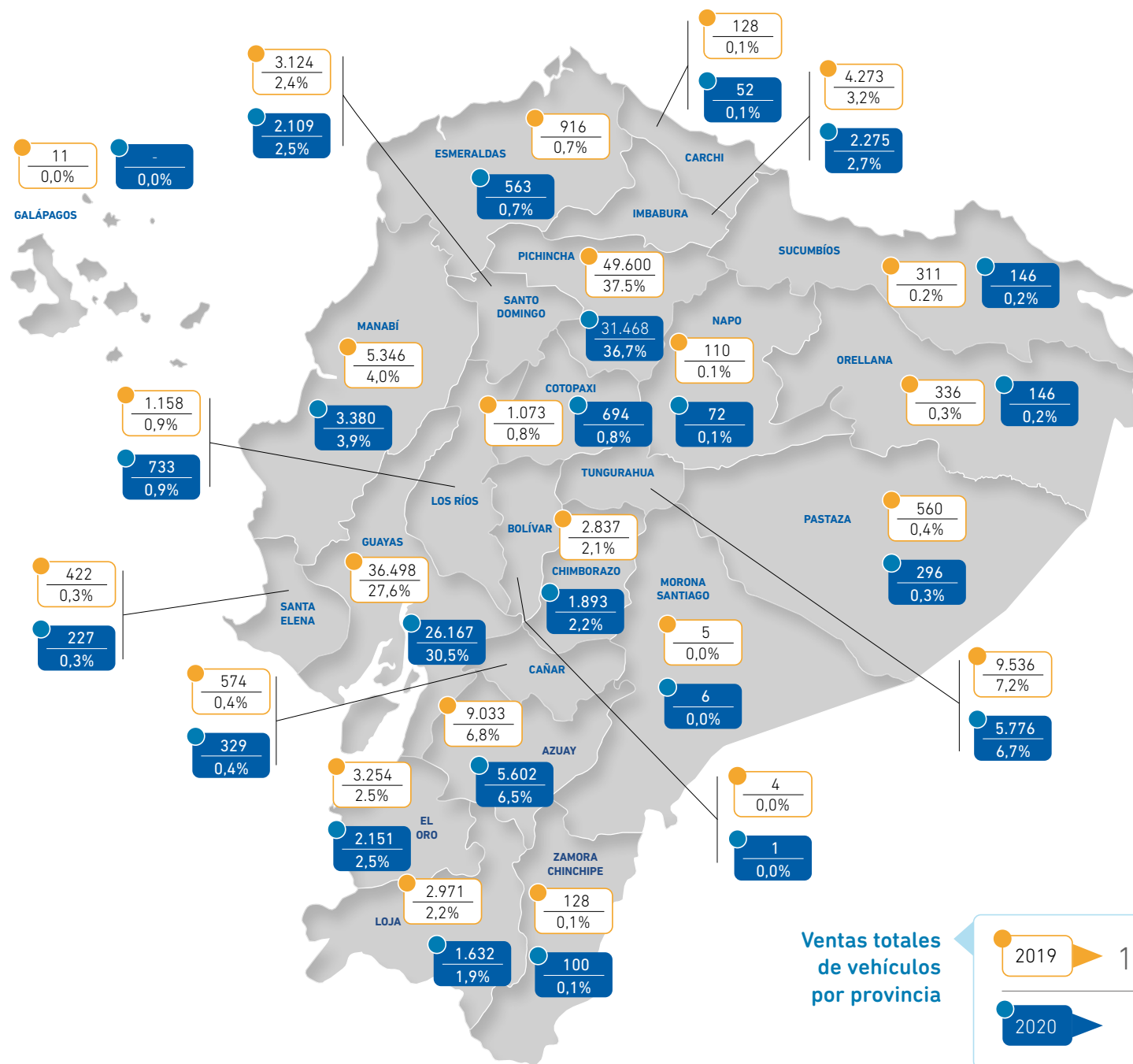
VENTAS ANUALES POR TIPO DE VEHÍCULO EN UNIDADES, 2000-2020

AÑO	AUTOMÓVILES	SUV'S	CAMIONETAS	CAMIONES	VAN'S	BUSES	TOTAL VEHÍCULOS
2000	7.645	4.514	4.588	1.527	477	232	18.983
2001	22.936	13.541	13.765	4.580	1.431	697	56.950
2002	29.296	12.910	16.103	7.290	2.664	1.109	69.372
2003	27.565	9.050	14.113	3.837	2.947	583	58.095
2004	28.474	10.009	14.198	3.557	2.372	541	59.151
2005	41.695	12.647	17.734	5.264	2.054	1.016	80.410
2006	42.932	15.968	19.251	8.669	1.563	1.175	89.558
2007	37.919	19.905	20.551	9.770	2.377	1.048	91.570
2008	46.557	22.673	27.777	11.593	2.710	1.298	112.608
2009	35.751	24.652	21.326	7.959	2.114	928	92.730
2010	57.070	32.592	27.809	9.291	3.951	1.254	131.967
2011	62.568	31.405	27.496	10.859	5.821	1.659	139.808
2012	53.124	26.860	24.037	10.971	4.912	1.464	121.368
2013	46.813	27.079	22.077	10.958	5.449	1.424	113.800
2014	47.596	31.025	23.262	11.594	5.199	1.381	120.057
2015	30.297	21.804	15.088	8.196	4.259	1.665	81.309
2016	27.760	17.057	11.070	3.948	2.298	1.422	63.555
2017	45.696	33.739	15.200	5.734	2.866	1.842	105.077
2018	58.854	45.139	19.464	7.866	4.407	1.885	137.615
2019	54.192	45.266	18.406	7.915	4.678	1.751	132.208
2020	28.544	32.790	13.461	7.692	2.926	405	85.818

Fuente: Aeaade, Autoplus



Ventas de Vehículos por provincia
2019 - 2020
Número de unidades / % de participación



Fuente: Aede, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS EN UNIDADES SEGÚN LAS PRINCIPALES PROVINCIAS, 2007-2020

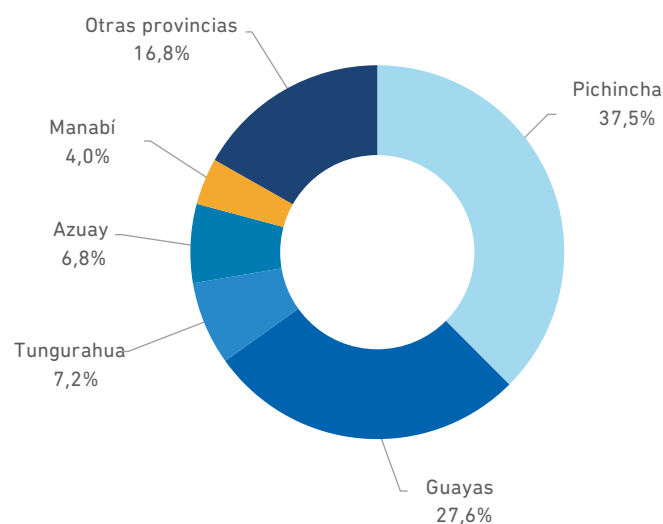
AÑO	PICHINCHA	% PARTICIPACIÓN	GUAYAS	% PARTICIPACIÓN	TUNGURAHUA	% PARTICIPACIÓN	AZUAY	% PARTICIPACIÓN	MANABÍ	% PARTICIPACIÓN	OTRAS PROVINCIAS	% PARTICIPACIÓN	TOTAL
2007	38.183	41,7%	23.188	25,3%	6.239	6,8%	6.694	7,3%	2.154	2,4%	15.112	16,5%	91.570
2008	47.000	41,7%	29.298	26,0%	8.360	7,4%	7.485	6,6%	2.707	2,4%	17.758	15,8%	112.608
2009	39.373	42,5%	22.977	24,8%	6.730	7,3%	6.577	7,1%	2.102	2,3%	14.971	16,1%	92.730
2010	52.972	40,1%	33.788	25,6%	10.601	8,0%	9.132	6,9%	3.280	2,5%	22.194	16,8%	131.967
2011	54.441	38,9%	36.979	26,4%	10.346	7,4%	8.827	6,3%	4.604	3,3%	24.611	17,6%	139.808
2012	48.670	40,1%	32.584	26,8%	8.740	7,2%	7.393	6,1%	3.992	3,3%	19.989	16,5%	121.368
2013	46.463	40,8%	30.830	27,1%	8.005	7,0%	6.462	5,7%	3.961	3,5%	18.079	15,9%	113.800
2014	49.700	41,4%	32.373	27,0%	8.235	6,9%	7.114	5,9%	4.078	3,4%	18.557	15,5%	120.057
2015	32.566	40,1%	22.268	27,4%	5.495	6,8%	4.986	6,1%	3.108	3,8%	12.886	15,8%	81.309
2016	24.556	38,6%	18.657	29,4%	3.922	6,2%	4.009	6,3%	3.156	5,0%	9.255	14,6%	63.555
2017	41.027	39,0%	29.180	27,8%	6.738	6,4%	7.181	6,8%	5.047	4,8%	15.904	15,1%	105.077
2018	52.894	38,4%	38.016	27,6%	9.436	6,9%	9.905	7,2%	5.667	4,1%	21.697	15,8%	137.615
2019	49.600	37,5%	36.498	27,6%	9.536	7,2%	9.033	6,8%	5.346	4,0%	22.195	16,8%	132.208
2020	31.468	36,7%	26.167	30,5%	5.776	6,7%	5.602	6,5%	3.380	3,9%	13.425	15,6%	85.818

Fuente: Aeaide, Autoplus

Participación de ventas de vehículos por provincia

2019

% de participación

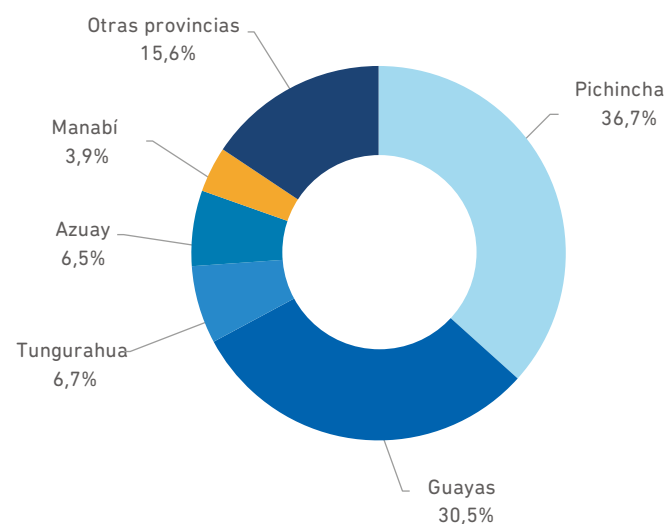


Fuente: Aeaide, Autoplus

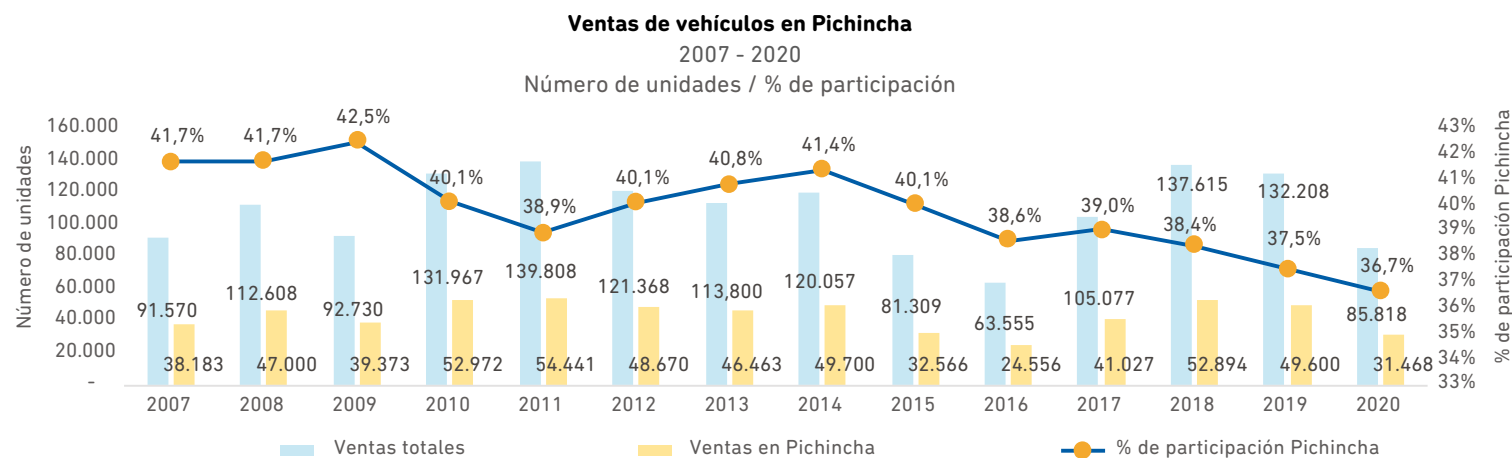
Participación de ventas de vehículos por provincia

2020

% de participación

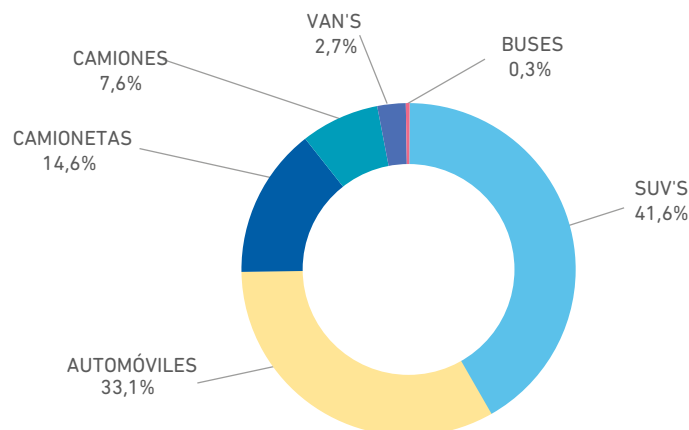


Fuente: Aeaide, Autoplus



Fuente: Aeade, Autoplus

Ventas de vehículos en Pichincha por segmento
2020
% de participación



Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS EN PICHINCHA
UNIDADES, 2019-2020

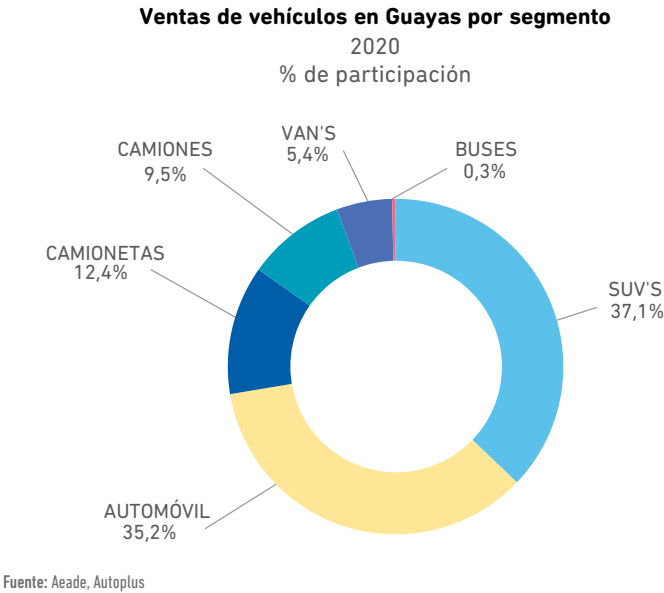
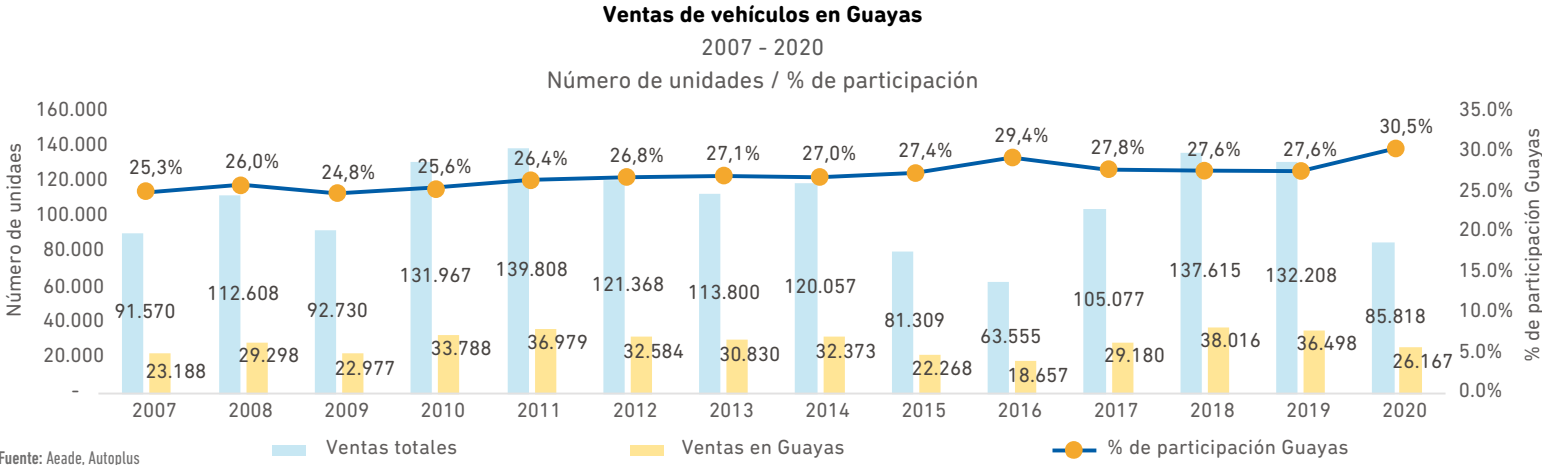
MODELO	MARCA	2019	2020
SPORTAGE R 2.0L GSL MT AC	KIA	1.335	1.633
STEPWAY INTENS FASE II AC 1.6 5P 4X2 TM	RENAULT	170	579
SOLUTO XCITE	KIA	324	491
DX3 CONFORT AC 1.5 5P 4X2 TM	SOUEAST	341	418
CAPTIVA LT TURBO 5 PAS AC 1.5 5P 4X2 TM	CHEVROLET	730	415

Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS EN UNIDADES POR SEGMENTO EN PICHINCHA, 2007-2020

PICHINCHA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SUV'S	9.737	10.656	11.323	14.709	14.066	12.513	12.857	14.939	10.242	7.577	14.806	18.972	18.442	13.098
AUTOMÓVILES	15.757	18.431	14.505	22.842	23.718	19.929	17.562	18.809	11.728	10.480	17.776	22.578	20.516	10.429
CAMIONETAS	8.004	11.355	8.968	9.865	9.874	9.497	8.790	9.082	5.468	3.645	4.888	6.582	6.198	4.601
CAMIONES	3.188	4.655	3.223	3.543	3.948	4.301	4.443	4.556	2.973	1.391	1.911	2.614	2.575	2.393
VAN'S	1.088	1.367	970	1.594	2.217	1.999	2.345	1.757	1.434	901	1.035	1.604	1.512	864
BUSES	409	536	384	419	618	431	466	557	721	562	611	544	357	83
TOTAL	38.183	47.000	39.373	52.972	54.441	48.670	46.463	49.700	32.566	24.556	41.027	52.894	49.600	31.468

Fuente: Aeade, Autoplus



PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS EN GUAYAS
UNIDADES, 2019-2020

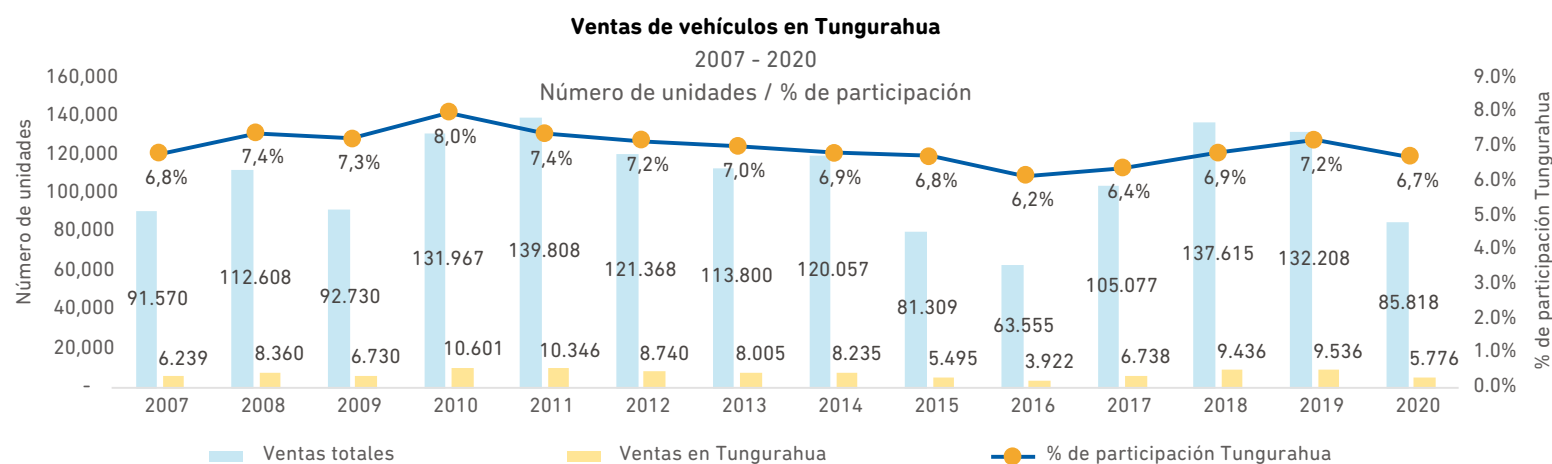
MODELO	MARCA	2019	2020
SPORTAGE R 2.0L GSL MT AC	KIA	1.089	1.296
SAIL LS AC 1.5 4P 4X2 TM	CHEVROLET	1.565	731
BEAT PREMIER AC 1.2 4P 4X2 TM	CHEVROLET	2.005	727
BEAT LS AC 1.2 4P 4X2 TM	CHEVROLET	437	726
SOLUTO XCITE	KIA	381	608

Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS EN UNIDADES POR SEGMENTO EN GUAYAS, 2007-2020

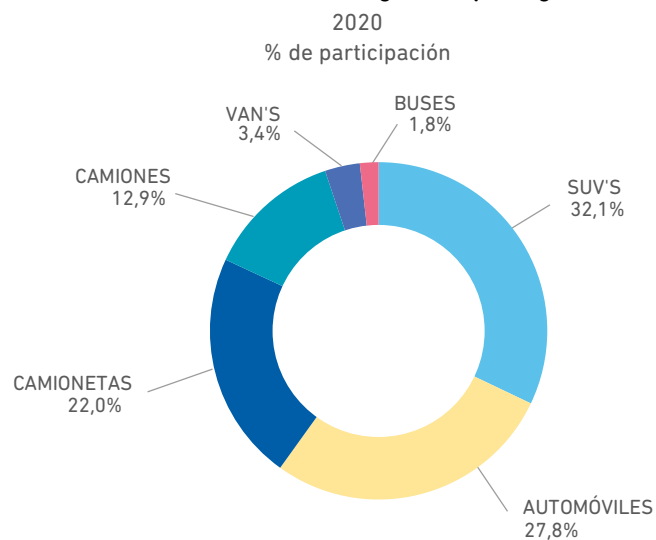
GUAYAS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SUV	4.797	5.308	5.946	7.822	7.569	6.297	6.490	7.450	5.331	4.375	8.478	11.368	11.929	9.716
AUTOMÓVIL	11.697	14.892	10.196	16.346	18.896	16.869	15.623	15.398	9.665	9.372	14.006	18.221	16.310	9.222
CAMIONETA	3.832	4.930	3.810	5.510	5.359	4.599	4.174	4.408	3.160	2.697	3.731	4.303	3.967	3.256
CAMIÓN	1.990	3.114	2.281	2.565	2.813	2.756	2.598	2.824	2.027	1.083	1.464	2.044	2.163	2.484
VAN	699	738	611	1.319	2.020	1.648	1.716	2.163	1.866	926	1.155	1.750	1.858	1.402
BUS	173	316	133	226	322	415	229	130	219	204	346	330	271	87
TOTAL	23.188	29.298	22.977	33.788	36.979	32.584	30.830	32.373	22.268	18.657	29.180	38.016	36.498	26.167

Fuente: Aeade, Autoplus



Fuente: Aeade, Autoplus

Ventas de vehículos en Tungurahua por segmento



Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS EN TUNGURAHUA UNIDADES, 2019-2020

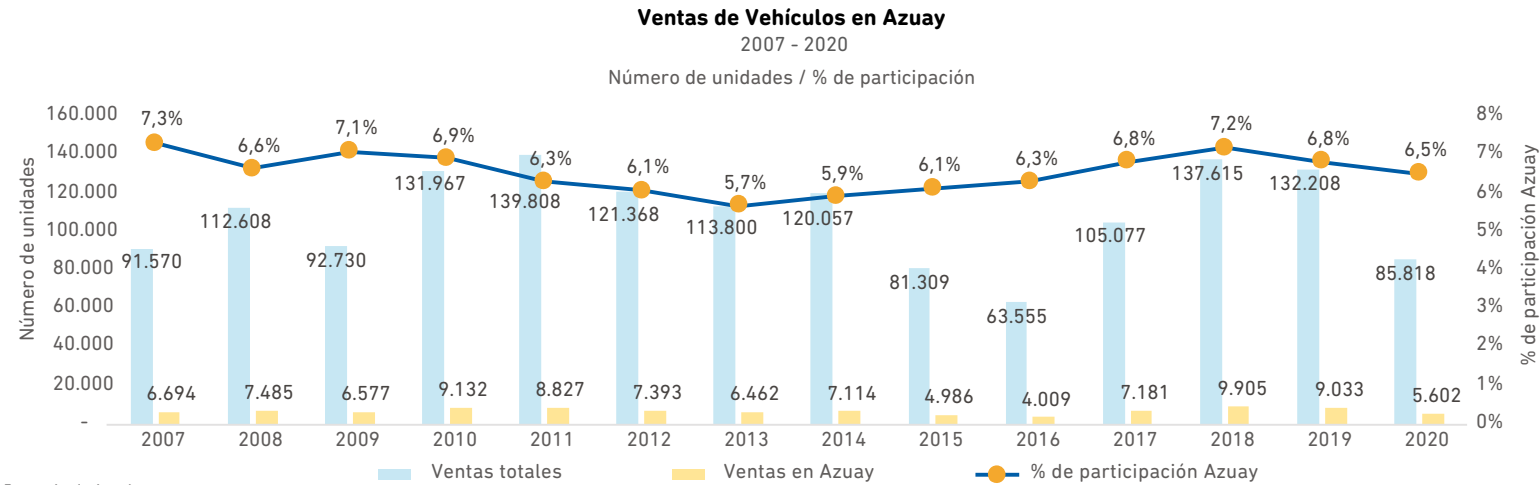
MODELO	MARCA	2019	2020
SPORTAGE R 2.0L GSL MT AC	KIA	265	184
D-MAX CRDI 2.5 CD 4X2 TM DIESEL	CHEVROLET	134	128
WINGLE 7 CD 2.0 DIESEL 4X2	GREAT WALL	8	117
NEW HILUX 2.7 CD 4X2 TM	TOYOTA	209	105
DX3 CONFORT AC 1.5 5P 4X2 TM	SOUEAST	98	96

Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS EN UNIDADES POR SEGMENTO EN TUNGURAHUA, 2007-2020

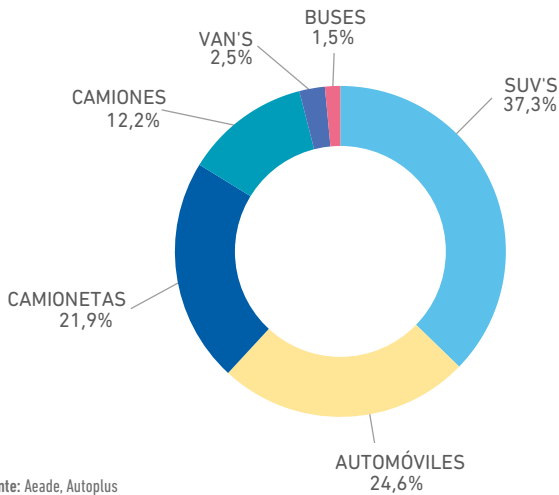
TUNGURAHUA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SUV	1.115	1.474	1.475	2.061	1.818	1.564	1.511	1.754	1.204	884	1.963	2.875	2.976	1.853
AUTOMÓVIL	2.161	2.686	2.263	3.747	3.776	3.339	2.631	2.682	1.529	1.364	2.331	2.999	2.864	1.608
CAMIONETA	2.042	2.612	1.862	3.022	2.683	2.149	2.009	1.862	1.245	836	1.443	2.189	2.184	1.271
CAMIÓN	675	1.110	809	1.130	1.329	1.089	1.055	1.187	855	314	428	691	762	747
VAN	142	126	108	274	328	250	306	261	192	76	136	224	342	194
BUS	104	352	213	367	412	349	493	489	470	448	437	458	408	103
TOTAL	6.239	8.360	6.730	10.601	10.346	8.740	8.005	8.235	5.495	3.922	6.738	9.436	9.536	5.776

Fuente: Aeade, Autoplus



Ventas de vehículos en Azuay por segmento
2020

% de participación



PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS EN AZUAY EN UNIDADES, 2019-2020

MODELO	MARCA	2019	2020
SPORTAGE R 2.0L GSL MT AC	KIA	312	224
GRANDi10 1.2 5P TM HB AC (CKD)	HYUNDAI	48	121
D-MAX CRDI 2.5 CD 4X2 TM DIESEL	CHEVROLET	91	112
L200 GLX AC 2.4 CD 4X4 TM DIESEL	MITSUBISHI	33	100
L200 HI-RIDER AC 2.4 CD 4X2 TM DIESEL	MITSUBISHI	64	92

Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS EN UNIDADES POR SEGMENTO EN AZUAY, 2007-2020

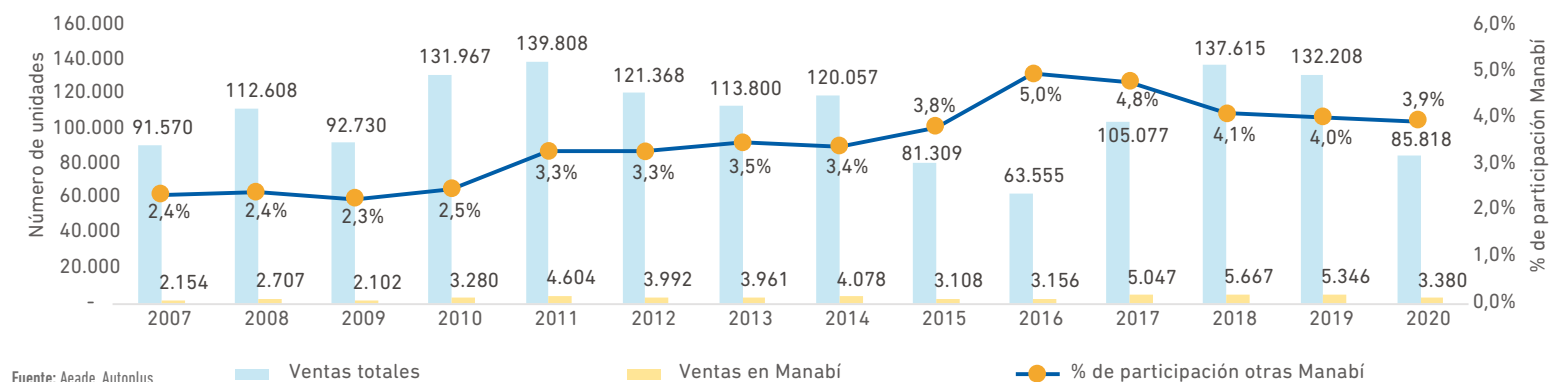
AZUAY	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SUV	1.655	1.809	1.916	2.369	1.859	1.639	1.642	1.891	1.357	1.136	2.349	3.563	3.207	2.087
AUTOMÓVIL	2.195	2.404	2.003	3.117	3.274	2.655	1.943	2.033	1.346	1.277	2.508	3.327	2.898	1.379
CAMIONETA	1.790	2.130	1.672	2.363	2.067	1.686	1.620	1.898	1.217	973	1.354	1.800	1.567	1.227
CAMIÓN	829	946	646	794	1.009	943	856	948	812	419	617	737	665	685
VAN	161	131	186	303	374	250	280	234	184	117	240	303	257	140
BUS	64	65	154	186	244	220	121	110	70	87	113	175	439	84
TOTAL	6.694	7.485	6.577	9.132	8.827	7.393	6.462	7.114	4.986	4.009	7.181	9.905	9.033	5.602

Fuente: Aeade, Autoplus



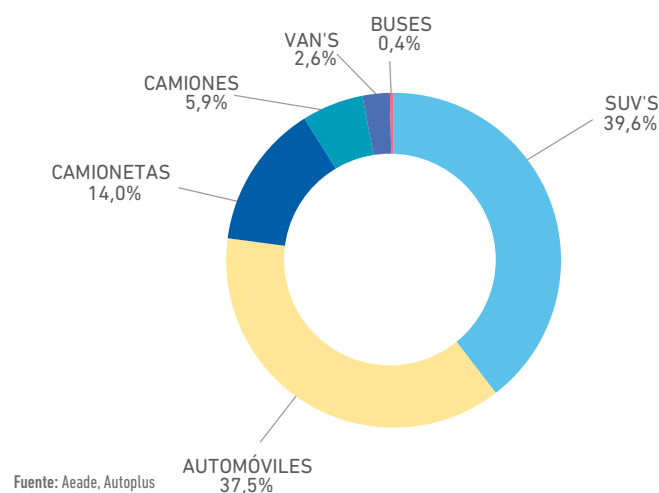
Ventas de Vehículos en Manabí 2007 - 2020

Número de unidades / % de participación



Ventas de vehículos en Manabí por segmento 2020

% de participación



PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS EN MANABÍ EN UNIDADES, 2019 - 2020

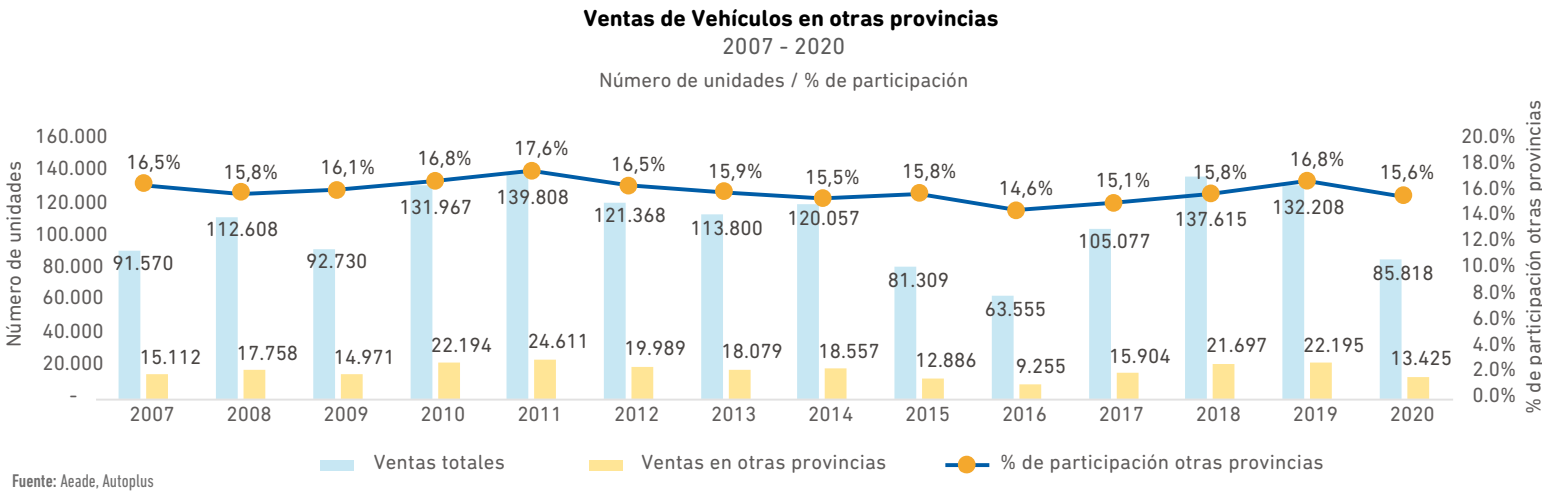
MODELO	MARCA	2019	2020
SPORTAGE R 2.0L GSL MT AC	KIA	236	167
BEAT PREMIER AC 1.2 4P 4X2 TM	CHEVROLET	268	86
SAIL LS AC 1.5 4P 4X2 TM	CHEVROLET	266	80
SOLUTO XCITE	KIA	73	72
RIO 4P SEDAN	KIA	226	70

Fuente: Aeade, Autoplus

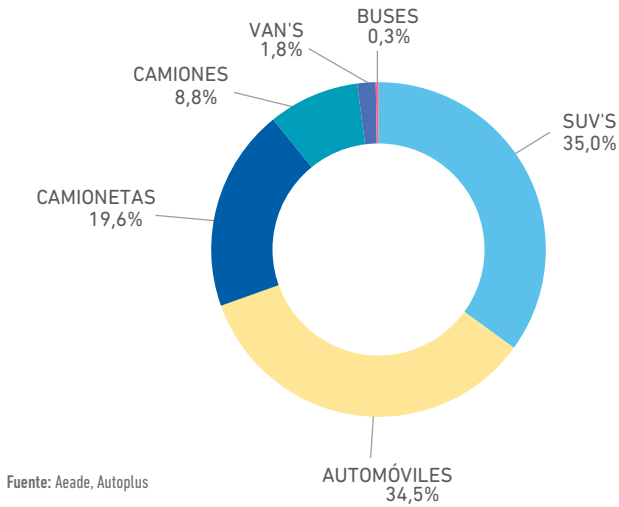
VENTAS DE VEHÍCULOS EN UNIDADES POR SEGMENTO EN MANABÍ, 2007-2020

MANABÍ	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SUV	373	445	527	733	838	774	804	798	716	746	1.427	1.732	1.752	1.337
AUTOMÓVIL	855	1.173	835	1.489	2.453	1.912	1.825	1.769	1.322	1.437	2.361	2.733	2.418	1.269
CAMIONETA	585	873	540	745	818	768	710	835	537	597	774	695	694	472
CAMIÓN	261	156	132	236	296	381	416	400	277	197	300	274	248	201
VAN	66	60	51	58	165	142	174	226	196	111	131	172	196	89
BUS	14		17	19	34	15	32	50	60	68	54	61	38	12
TOTAL	2.154	2.707	2.102	3.280	4.604	3.992	3.961	4.078	3.108	3.156	5.047	5.667	5.346	3.380

Fuente: Aeade, Autoplus



Ventas de vehículos en otras provincias por segmento
2020
% de participación



PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS EN UNIDADES EN OTRAS PROVINCIAS, 2019-2020

MODELO	MARCA	2019	2020
SPORTAGE R 2.0L GSL MT AC	KIA	1.028	725
SOLUTO XCITE	KIA	245	376
RIO 4P SEDAN	KIA	1.129	314
D-MAX CRDI 2.5 CD 4X2 TM DIESEL	CHEVROLET	204	297
VERNA	HYUNDAI	5	255

Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS EN UNIDADES POR SEGMENTO EN OTRAS PROVINCIAS, 2007-2020

OTRAS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SUV	2.228	2.981	3.465	4.898	5.255	4.073	3.775	4.193	2.954	2.339	4.716	6.629	6.960	4.699
AUTOMÓVIL	5.254	6.971	5.949	9.529	10.451	8.420	7.229	6.905	4.707	3.830	6.714	8.996	9.186	4.637
CAMIONETA	4.298	5.877	4.474	6.304	6.695	5.338	4.774	5.177	3.461	2.322	3.010	3.895	3.796	2.634
CAMIÓN	2.827	1.612	868	1.023	1.464	1.501	1.590	1.679	1.252	544	1.014	1.506	1.502	1.182
VAN	221	288	188	403	717	623	628	558	387	167	169	354	513	237
BUS	284	29	27	37	29	34	83	45	125	53	281	317	238	36
TOTAL	15.112	17.758	14.971	22.194	24.611	19.989	18.079	18.557	12.886	9.255	15.904	21.697	22.195	13.425

Fuente: Aeade, Autoplus



VENTAS DE VEHÍCULOS EN UNIDADES SEGÚN MARCA, 2016-2020

MARCA	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%
CHEVROLET	28.375	44,6%	41.101	39,1%	45.605	33,1%	39.387	29,8%	17.730	20,7%
KIA	8.486	13,4%	18.223	17,3%	23.141	16,8%	22.171	16,8%	15.651	18,2%
HYUNDAI	4.930	7,8%	9.443	9,0%	13.568	9,9%	9.382	7,1%	6.128	7,1%
TOYOTA	2.951	4,6%	4.804	4,6%	7.947	5,8%	7.821	5,9%	5.248	6,1%
GREAT WALL	2.717	4,3%	6.792	6,5%	8.380	6,1%	7.305	5,5%	4.791	5,6%
JAC	322	0,5%	866	0,8%	3.075	2,2%	4.067	3,1%	3.386	3,9%
RENAULT	1.747	2,7%	1.953	1,9%	2.298	1,7%	3.366	2,5%	3.153	3,7%
NISSAN	2.474	3,9%	3.568	3,4%	4.969	3,6%	4.682	3,5%	3.092	3,6%
HINO	2.150	3,4%	3.310	3,2%	4.154	3,0%	4.210	3,2%	2.552	3,0%
CHERY	878	1,4%	1.614	1,5%	3.330	2,4%	3.483	2,6%	2.332	2,7%
VOLKSWAGEN	975	1,5%	1.889	1,8%	2.626	1,9%	2.712	2,1%	2.125	2,5%
MAZDA	2.546	4,0%	1.959	1,9%	2.737	2,0%	3.026	2,3%	1.953	2,3%
FORD	1.644	2,6%	2.541	2,4%	3.175	2,3%	2.688	2,0%	1.699	2,0%
SOUEAST	-	-	101	0,1%	901	0,7%	1.779	1,3%	1.291	1,5%
MITSUBISHI	151	0,2%	492	0,5%	478	0,3%	992	0,8%	1.196	1,4%
CITROEN	189	0,3%	685	0,7%	957	0,7%	1.549	1,2%	1.150	1,3%
PEUGEOT	114	0,2%	481	0,5%	1.348	1,0%	1.643	1,2%	1.119	1,3%
DFSK	321	0,5%	328	0,3%	512	0,4%	546	0,4%	1.098	1,3%
CHANGAN	-	-	8	-	820	0,6%	1.347	1,0%	1.025	1,2%
SHINERAY	-	-	-	-	399	0,3%	762	0,6%	933	1,1%
JMC	30	-	59	0,1%	233	0,2%	356	0,3%	900	1,0%
FOTON	91	0,1%	291	0,3%	793	0,6%	1.159	0,9%	698	0,8%
DONGFENG	165	0,3%	168	0,2%	258	0,2%	599	0,5%	456	0,5%
MERCEDES BENZ	215	0,3%	441	0,4%	614	0,4%	693	0,5%	444	0,5%
LANDWIND	-	-	-	-	127	0,1%	248	0,2%	392	0,5%
BAIC	-	-	-	-	80	0,1%	437	0,3%	373	0,4%
FAW	127	0,2%	329	0,3%	473	0,3%	498	0,4%	349	0,4%
SINOTRUK	4	-	14	-	31	-	127	0,1%	300	0,3%
MG	-	-	-	-	-	-	44	-	295	0,3%
GAC	-	-	5	-	-	-	181	0,1%	265	0,3%
BMW	92	0,1%	148	0,1%	257	0,2%	313	0,2%	264	0,3%
JETOUR	-	-	-	-	-	-	40	-	234	0,3%
ZX AUTO	-	-	-	-	-	-	-	-	222	0,3%
MACK	17	-	18	-	53	-	43	-	182	0,2%
FIAT	28	-	356	0,3%	279	0,2%	325	0,2%	177	0,2%
FUSO	118	0,2%	129	0,1%	56	-	190	0,1%	173	0,2%
HONDA	205	0,3%	171	0,2%	106	0,1%	337	0,3%	166	0,2%
SKODA	57	0,1%	110	0,1%	204	0,1%	121	0,1%	161	0,2%
JEEP	152	0,2%	265	0,3%	321	0,2%	341	0,3%	137	0,2%
OTRAS	1.284	2,0%	2.415	2,3%	3.310	2,4%	3.238	2,4%	1.978	2,3%
TOTAL	63.555	100%	105.077	100,0%	137.615	100,0%	132.208	100,0%	85.818	100,0%

Fuente: Aeade, Autoplus



SINOTRUK

Distribuidores #1 a Nivel Nacional de la marca SINOTRUK. Vehicentro es una empresa ecuatoriana con 14 años de experiencia en el mercado. Contamos con una red de 5 concesionarios a nivel nacional 2 en la ciudad de Ambato, incluida la Matriz, 1 en Riobamba, Guayaquil, Quito, Cuenca y por inaugurarse 1 en la ciudad de Machala, 4 centros de mantenimiento vehicular, 1 planta ensambladora y el stock de repuestos más amplio y completo de Sinotruk. Vehicentro es líder a nivel nacional en las marcas que representa, la promesa de valor es entregar servicios y productos en óptimas condiciones con la mejor calidad y a tiempo con el fin de brindar atención inmediata a los profesionales del transporte porque Vehicentro entiende que su herramienta de trabajo es su Sinotruk.

Vehicentro actualmente es el distribuidor número 1 de la marca SINOTRUK en el Ecuador y en 2020 a pesar de las condiciones del mercado a partir del mes de Junio se posiciona en el ranking de la AEADE como el #1 en ventas en cabezales, título que prevalece al cierre del año 2020. Además de cabezales Vehicentro ofrece al mercado camiones livianos de 2.5 toneladas camiones de carga mediana de 8 y 10.8 toneladas hasta 13 toneladas, mulas, cabezales, mixer y volquetas.

Vehicentro|Sinotruk busca garantizar una inversión rentable para sus socios estratégicos, brindando siempre productos de alta calidad, confiabilidad, seguridad y rendimiento, avalando un servicio post venta especializado y stock permanente de repuestos.

HITOS DE VEHICENTRO SINOTRUK

- **2007**
FUNDACIÓN DE LA EMPRESA VEHICENTRO.
- **2013**
FIRMA LA DISTRIBUCIÓN DE LA MARCA SINOTRUK PARA ECUADOR
- **2014**
SE VENDEN 769 UNIDADES DE LA MARCA SINOTRUK AL EJERCITO ECUATORIANO, SIENDO LA FLOTA MAS GRANDE DE CAMIONES DEL PAÍS.
- **2018**
APERTURA PUNTOS DE VENTA EN QUITO CUENCA GUAYAQUIL, CONSOLIDANDO LA RED NACIONAL.
- **2020**
VEHICENTRO|SINOTRUK SE CONSOLIDA EN EL RANKING DE LA AEADE COMO LA MARCA NÚMERO EN VENTA DE CABEZALES.

Modelos 2020



1147-8-toneladas



c7h-540



t5g-1167-10.8-toneladas



t7h-390

vehicentro



SINOTRUK



LA MARCA **NÚMERO 1** DE CABEZALES
EN 2020



**TECNOLOGÍA
ALEMANA**

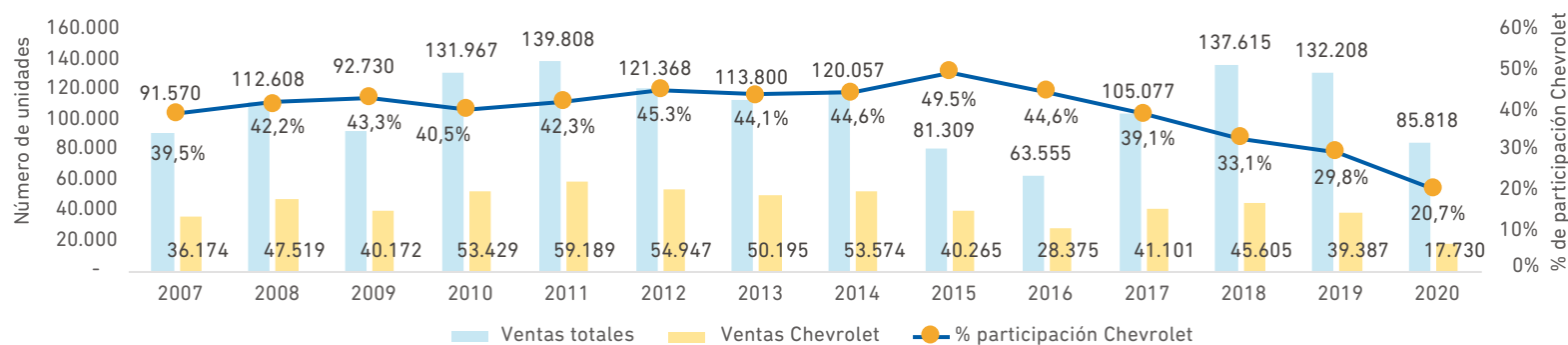
www.vehicentro.com



Ventas anuales de Chevrolet

2007 - 2020

Número de unidades / % de participación

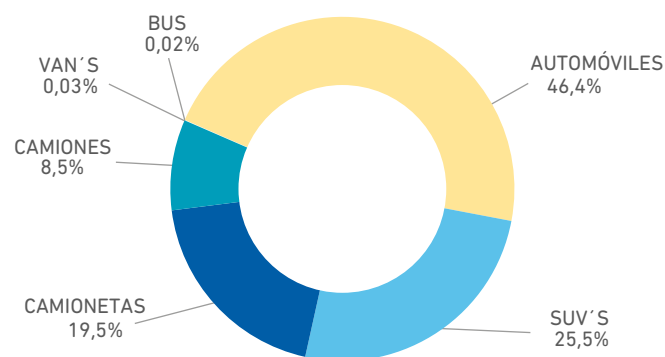


Fuente: Aeade, Autoplus

Ventas de vehículos Chevrolet según segmento

2020

% de participación



Fuente: Aeade, Autoplus

VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
PICHINCHA	14.288	6.155
GUAYAS	11.887	5.632
TUNGURAHUA	2.093	875
AZUAY	2.115	865
MANABÍ	1.826	814
OTRAS	7.178	3.389
Total	39.387	17.730

Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
SAIL LS AC 1.5 4P 4X2 TM	3.565	1.454
BEAT PREMIER AC 1.2 4P 4X2 TM	4.125	1.427
BEAT LS AC 1.2 4P 4X2 TM	912	1.381
CAPTIVA LT TURBO 5 PAS AC 1.5 5P 4X2 TM	1.985	1.110
D-MAX CRDI 2.5 CD 4X2 TM DIESEL	818	1.036

Fuente: Aeade, Autoplus

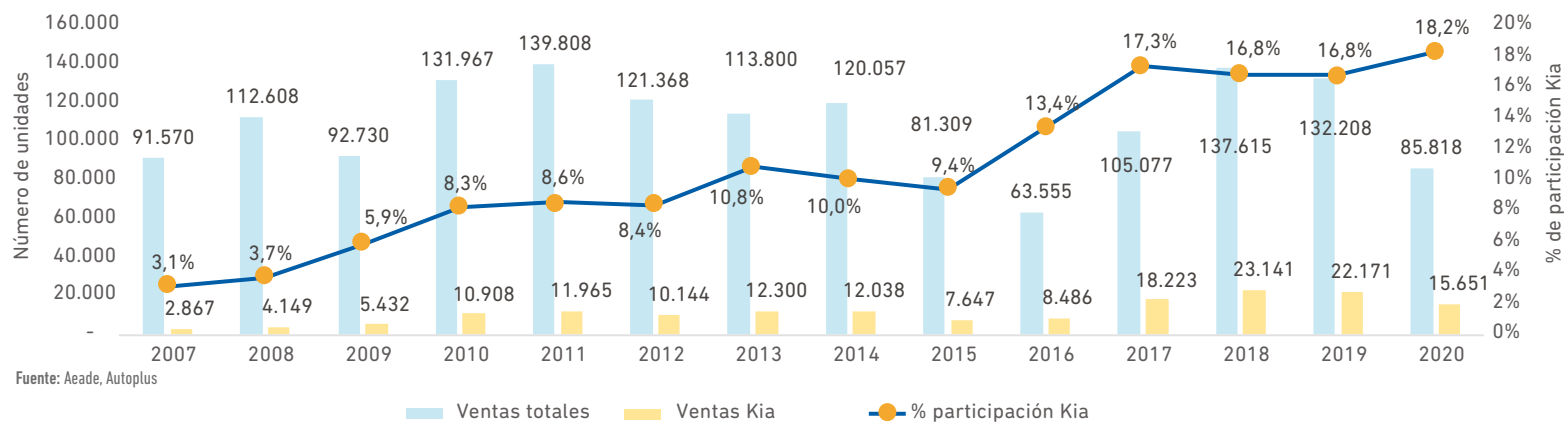


The Power to Surprise

Ventas anuales de Kia

2007 - 2020

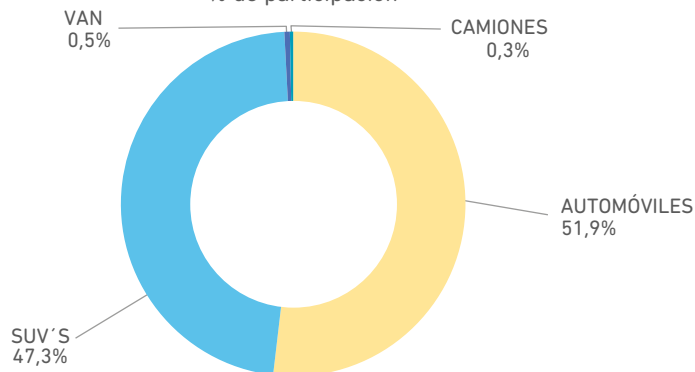
Número de unidades / % de participación



Ventas de vehículos Kia según segmento

2020

% de participación



VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
PICHINCHA	7.991	5.466
GUAYAS	5.835	4.860
TUNGURAHUA	1.170	864
AZUAY	1.400	846
MANABÍ	1.017	702
OTRAS	4.758	2.913
Total	22.171	15.651

Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
SPORTAGE R 2.0L GSL MT AC	4.265	4.229
SOLUTO XCITE	1.094	1.685
RIO 4P SEDAN	4.530	1.246
SPORTAGE LX AC 2.0 5P 4X2 TM	330	1.027
RIO 4P SEDAN GT	917	794

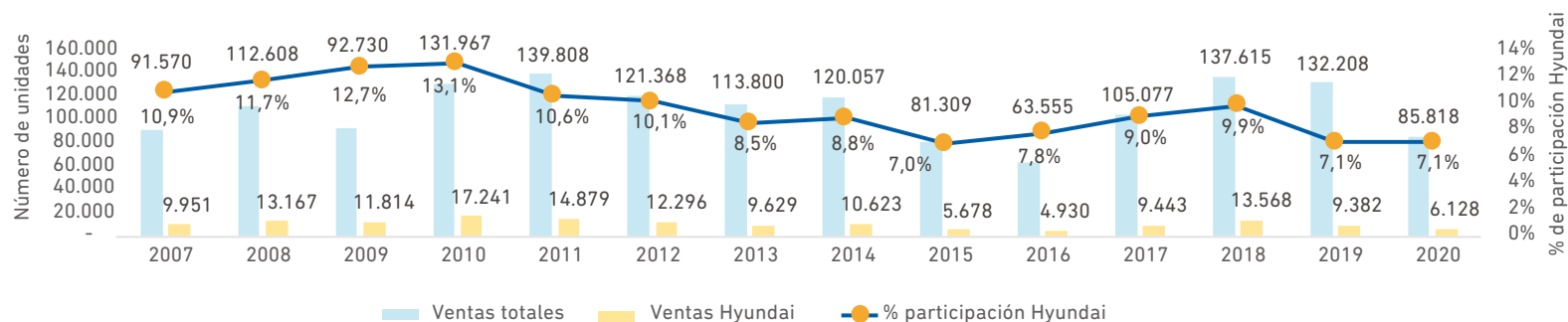
Fuente: Aeade, Autoplus



Ventas anuales de Hyundai

2007 - 2020

Número de unidades / % de participación

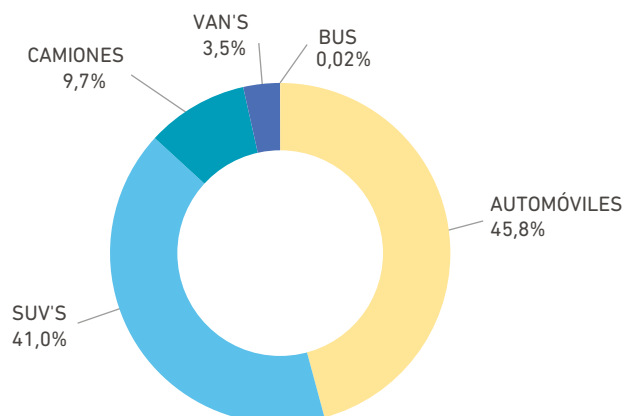


Fuente: Aead, Autoplus

Ventas de vehículos Hyundai por segmento

2020

% de participación



Fuente: Aead, Autoplus

VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
PICHINCHA	2.818	1.945
GUAYAS	2.361	1.559
AZUAY	1.180	623
TUNGURAHUA	717	431
EL ORO	429	278
OTRAS	1.877	1.292
Total	9.382	6.128

Fuente: Aead, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
GRANDi10 1.2 5P TM HB AC (CKD)	352	1.024
TUCSON GLS TM	-	838
VERNA	25	807
CRETA 1.6 5P TM 4X2 FE	426	646
GRANDi10 1.2 4P TM SEDAN AC	704	266

Fuente: Aead, Autoplus

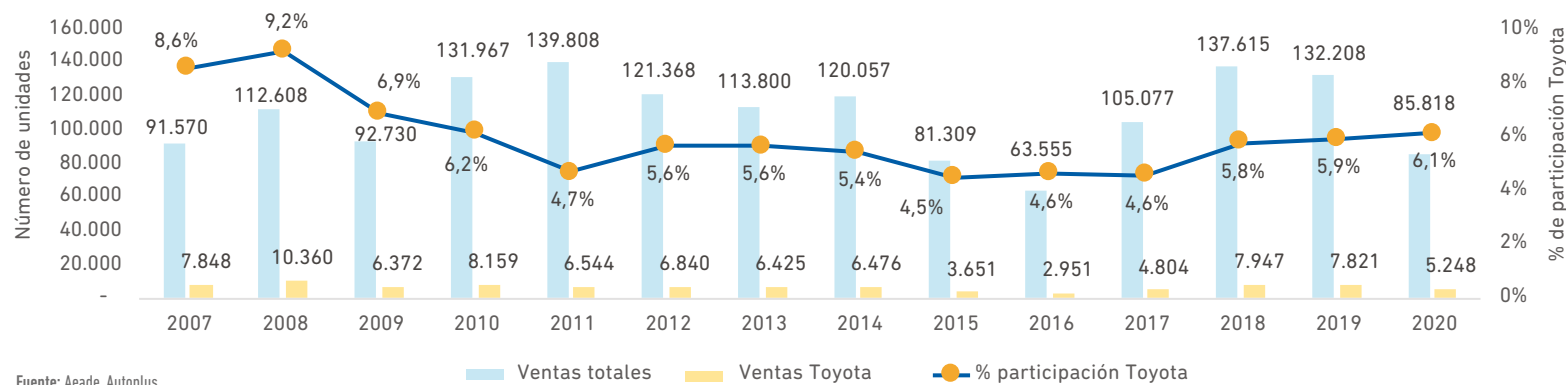


TOYOTA

Ventas anuales de Toyota

2007 - 2020

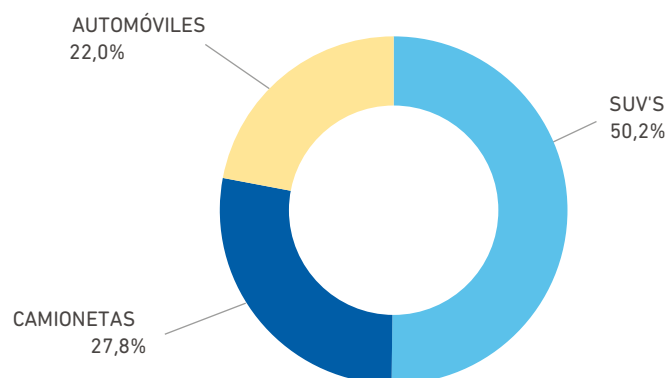
Número de unidades / % de participación



Ventas de vehículos Toyota por segmento

2020

% de participación



VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
PICHINCHA	3.566	2.360
GUAYAS	1.274	1.007
AZUAY	674	413
TUNGURAHUA	611	350
IMBABURA	341	206
OTRAS	1.355	912
Total	7.821	5.248

Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
NEW HILUX 2.7 CD 4X2 TM	1.312	803
RUSH TM	127	505
YARIS SEDAN AC 1.5 4P 4X2 TM	-	418
RAV4 CVT AC 2.0 5P 4x2 TA	772	407
RUSH TA	48	402

Fuente: Aeade, Autoplus

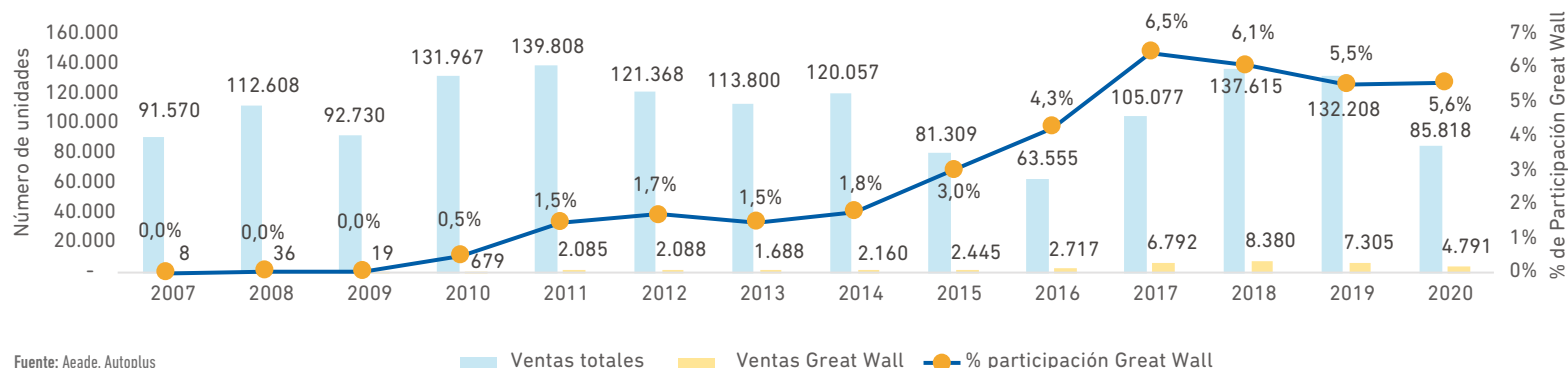


Great Wall
Focus Dedication Specialization

Ventas anuales de Great Wall

2007 - 2020

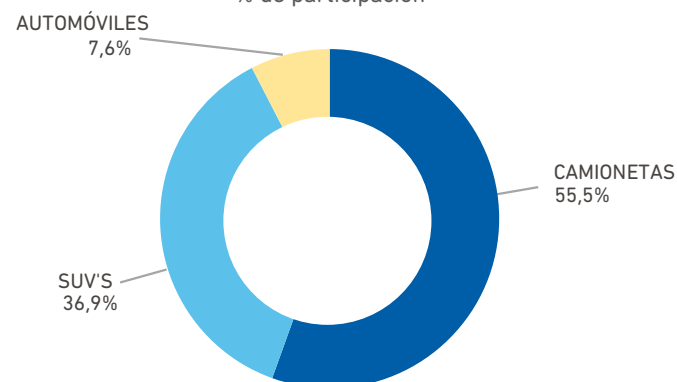
Número de unidades / % de participación



Ventas de vehículos Great Wall por segmento

2020

% de participación



VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
PICHINCHA	2.519	1.666
GUAYAS	1.765	1.286
TUNGURAHUA	1.153	613
SANTO DOMINGO	208	196
MANABÍ	336	192
OTRAS	1.324	838
Total	7.305	4.791

Fuente: Aead, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
WINGLE 7 CD 2.0 DIESEL 4X4	359	806
M4 CONFORT	1.571	739
WINGLE 5 2.4 CD 4X2	506	532
WINGLE 7 CD 2.0 DIESEL 4X2	45	532
WINGLE 5 2.2 CD 4X2	919	531

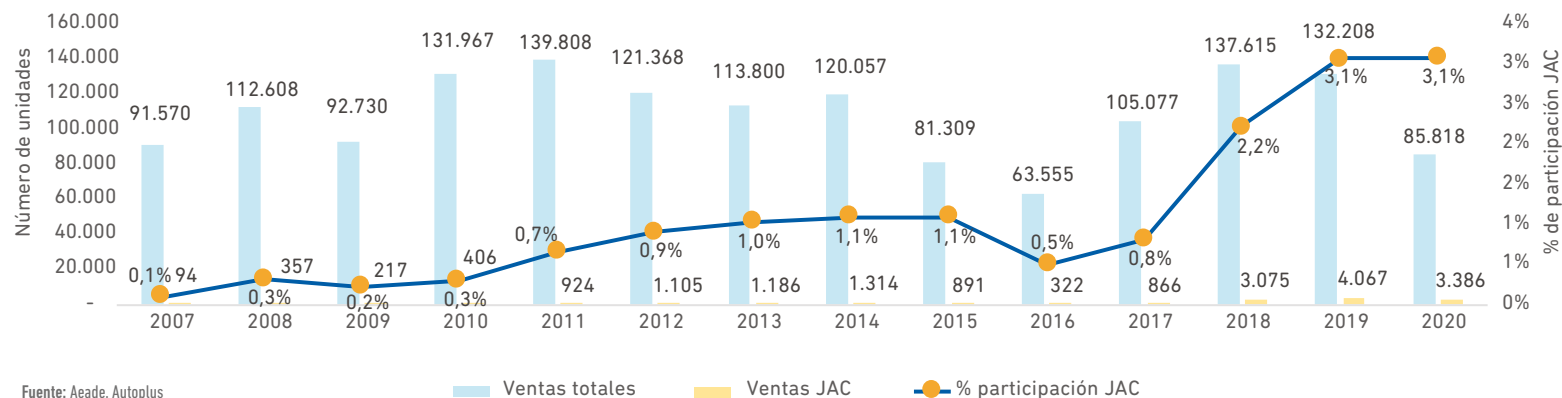
Fuente: Aead, Autoplus



Ventas anuales de JAC

2007 - 2020

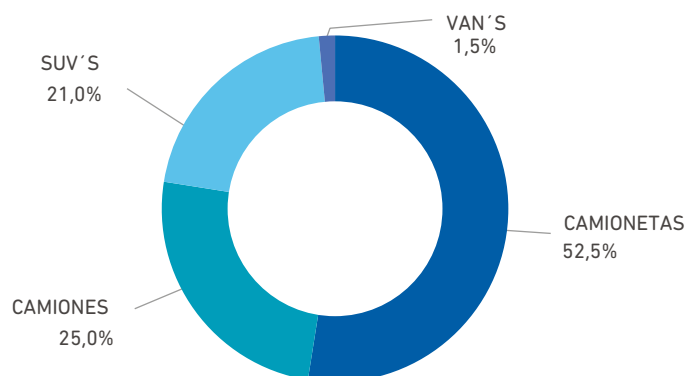
Número de unidades / % de participación



Ventas de vehículos JAC por segmento

2020

% de participación



VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
GUAYAS	1.256	1.170
PICHINCHA	1.043	950
AZUAY	449	431
TUNGURAHUA	543	264
EL ORO	264	203
OTRAS	512	368
Total	4.067	3.386

Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
HFC1037D3EV LUXURY T8 AC 2.0 4X2	103	463
HFC1037DEV AC 2.0 CD 4X2 TM LUXUR	234	446
HFC1037D3ESV LUXURY T8 AC 2.0 4X4	119	410
S3 AC 1.6 5P 4X2 TM	453	252
S2 AC 1.5 5P 4X2 TM	483	192

Fuente: Aeade, Autoplus

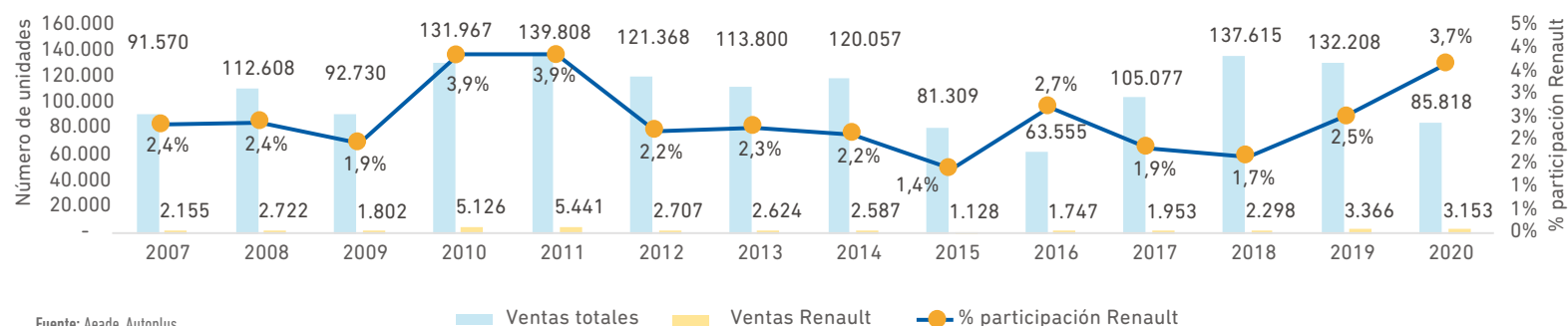


RENAULT

Ventas Anuales de Renault

2007 - 2020

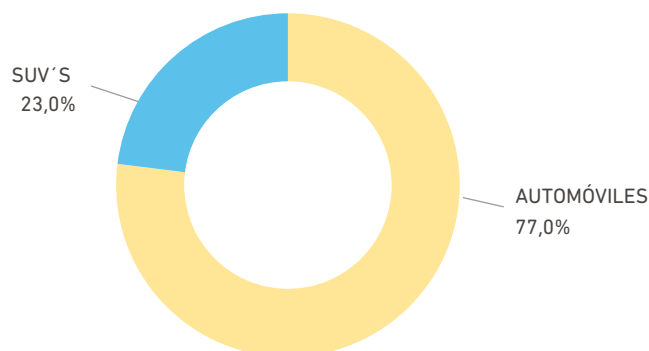
Número de unidades / % de participación



Ventas de vehículos Renault por segmento

2020

% de participación



VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
PICHINCHA	1.797	1.688
GUAYAS	872	852
MANABÍ	190	137
AZUAY	142	136
TUNGURAHUA	104	121
OTRAS	261	219
Total	3.366	3.153

Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
STEPWAY INTENS FASE II AC 1.6 5P 4X2 TM	272	1.034
LOGAN ZEN FASE II AC 1.6 4P 4X2 TM	159	524
DUSTER 2.0 4X2 TM	444	515
SANDERO ZEN FASE II AC 1.6 5P 4X2 TM	59	309
LOGAN CROSS INTENS AC 1.6 4P 4X2 TM	92	271

Fuente: Aeade, Autoplus

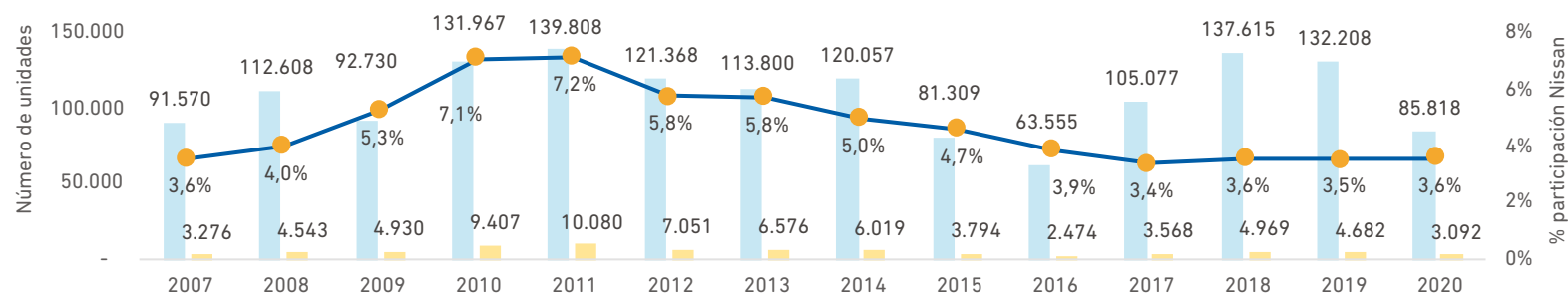


NISSAN

Ventas Anuales de Nissan

2007 - 2020

Número de unidades / % de participación

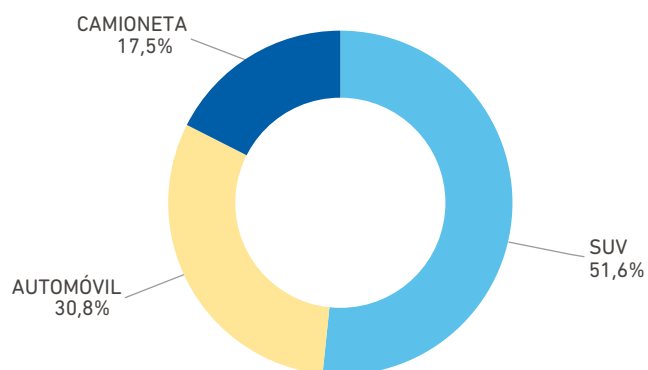


Fuente: Aeade, Autoplus

Ventas de vehículos Nissan por segmento

2020

% de participación



Fuente: Aeade, Autoplus

VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
PICHINCHA	2.301	1.516
GUAYAS	1.149	812
TUNGURAHUA	215	180
AZUAY	282	175
MANABÍ	167	136
OTRAS	568	273
Total	4.682	3.092

Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
VERSA SENSE	36	615
KICKS DRIVE 1.6 AC 4X2 TM	604	466
QASHQAI SENSE AC 2.0 5P 4X2 TM	552	244
QASHQAI ADVANCE AC 2.0 5P 4X2 TA	460	243
FRONTIER SE 4X2 DSL	255	223

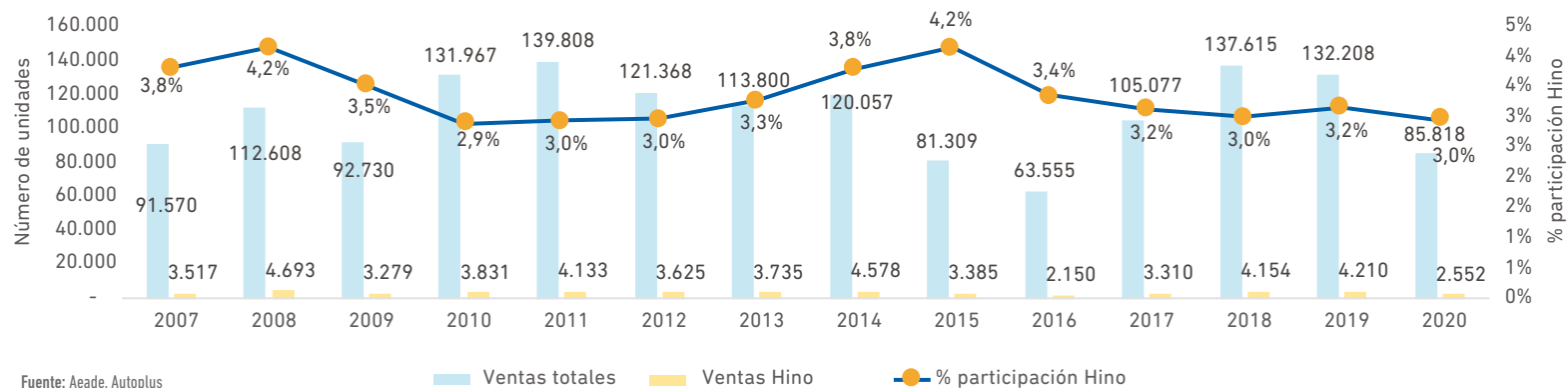
Fuente: Aeade, Autoplus



Ventas Anuales de Hino

2007 - 2020

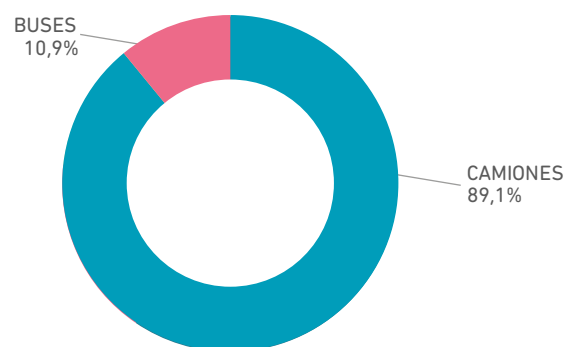
Número de unidades / % de participación



Ventas de vehículos Hino por segmento

2020

% de participación



VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020

PROVINCIA	2019	2020
PICHINCHA	1.107	672
GUAYAS	926	635
TUNGURAHUA	694	390
AZUAY	563	301
MANABÍ	185	147
OTRAS	735	407
Total	4.210	2.552

Fuente: Aead, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

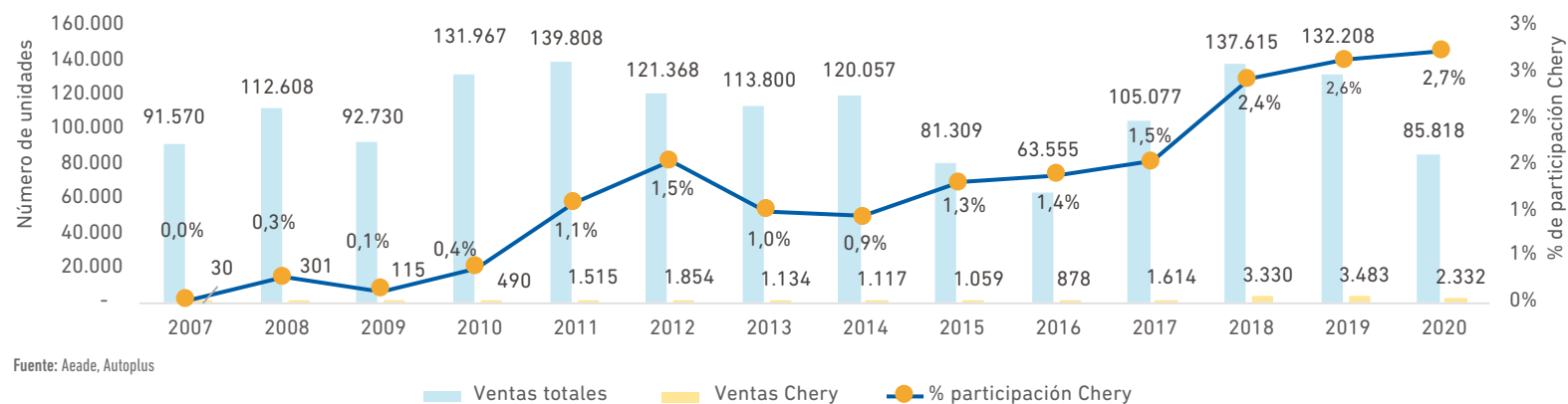
MODELO	2019	2020
DUTRO CITY 512 NEUMATICO SENCILLO	848	645
DUTRO 616 NEUMATICO DOBLE	295	251
AK8JRSA SIN RETARDADOR (2020)	-	217
DUTRO 816 L	289	212
GH8JM7A-1828 CAMION	217	169

Fuente: Aead, Autoplus

**Ventas Anuales de Chery**

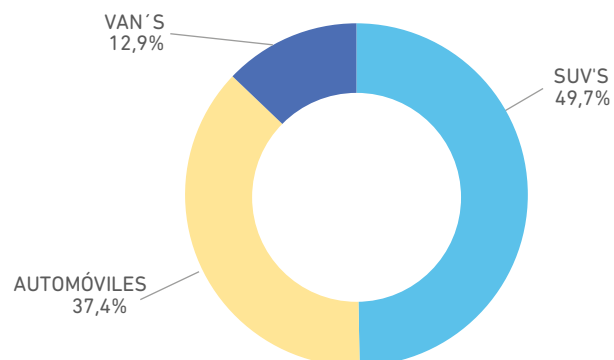
2007 - 2020

Número de unidades / % de participación

**Ventas de vehículos Chery por segmento**

2020

% de participación

**VENTA DE VEHÍCULOS POR PROVINCIA (UNIDADES), 2019-2020**

PROVINCIA	2019	2020
GUAYAS	1.415	1.057
PICHINCHA	1.097	641
MANABÍ	260	175
EL ORO	158	117
SANTO DOMINGO	85	99
OTRAS	468	243
Total	3.483	2.332

Fuente: Aeade, Autoplus

PRINCIPALES MODELOS VENDIDOS (UNIDADES), 2019-2020

MODELO	2019	2020
ARRIZO 3 COMFORT	469	737
TIGGO 2 CONFORT	717	534
PRACTIVAN Q22L AC 1.2 5P 4X2 TM	581	299
TIGGO 2 LUXURY	509	228
ARRIZO 3	20	91

Fuente: Aeade, Autoplus

PRECIOS PROMEDIO

PRECIOS PROMEDIO EN DÓLARES DE VENTAS DE VEHÍCULOS SEGÚN SEGMENTO, 2011-2020

	Segmeto	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	AUTOMÓVILES	18.921	19.795	21.342	23.545	23.540	23.279	23.867	22.235	20.719	21.411
	SUV'S	33.750	36.852	40.712	43.648	43.719	45.649	42.839	40.029	38.217	36.049
	CAMIONETAS	27.535	29.785	31.549	32.795	35.207	37.805	39.382	38.649	36.484	35.037
	CAMIONES	50.908	53.217	59.557	60.397	55.331	56.167	56.263	58.922	60.417	57.715
	VAN'S	24.471	26.416	29.089	29.280	28.849	33.563	32.879	28.569	26.443	24.481
	BUSES	55.654	67.380	69.789	79.471	72.976	82.061	80.716	78.695	77.753	67.159

Fuente: Aeade, Autoplus

PRECIOS PROMEDIO EN DÓLARES DE VENTAS DE VEHÍCULOS SEGÚN SUBSEGMENTO, 2011-2020

	Segmento	Subsegmento	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	AUTOMÓVILES	Hatchback	16.212	17.294	18.768	19.765	21.399	20.611	20.853	18.992	17.965	18.687
		Sedan	20.079	20.663	21.886	24.501	23.863	23.656	24.549	23.666	21.326	21.755
		Station Wagon	19.374	20.892	20.004	19.475	19.990	-	-	23.308	21.998	-
		Coupé	62.373	72.293	78.582	101.278	117.928	131.618	141.549	119.885	149.790	131.194
	SUV'S	5p	34.880	37.863	41.884	44.140	44.222	45.642	42.756	39.938	38.156	36.049
		3p	19.403	22.431	22.016	27.713	26.114	49.999	58.793	69.990	89.990	-
	CAMIONETAS	CD 4X2	27.505	27.763	39.118	37.831	42.565	43.052	43.300	41.828	36.439	28.128
		CD 4X4	43.097	67.233	38.466	39.077	58.484	61.032	63.789	63.552	57.642	49.811
		CS 4X2	22.601	28.107	29.942	28.624	34.756	29.185	29.083	36.691	35.086	34.173
		CS 4X4	28.964	43.612	40.156	45.051	47.415	42.162	52.162	53.362	54.316	49.422
	CAMIONES	Ultraliviano	26.206	26.999	27.980	27.540	27.337	28.590	28.396	27.268	28.387	27.866
		Liviano	36.443	38.058	37.866	37.575	38.999	40.876	41.299	37.578	37.215	36.848
		Mediano	64.858	68.400	71.239	70.481	68.477	72.474	68.971	65.860	70.968	67.893
		Pesado	102.225	108.715	119.253	114.071	117.610	128.470	122.172	115.256	123.777	112.374
		Tracto	92.431	100.637	109.783	110.722	110.934	128.279	129.711	120.998	128.464	116.409
	VAN'S	Mini Van	30.671	31.830	34.051	34.271	39.989	51.618	50.759	37.007	28.252	31.183
		Van	23.709	25.408	27.910	28.073	27.571	30.534	30.074	27.510	26.226	24.008
	BUSES	Bus	74.416	84.282	91.647	103.638	92.509	99.698	89.681	86.348	84.777	78.698
		Minibus	40.391	50.479	53.023	52.132	54.213	51.347	48.392	47.780	46.843	45.478

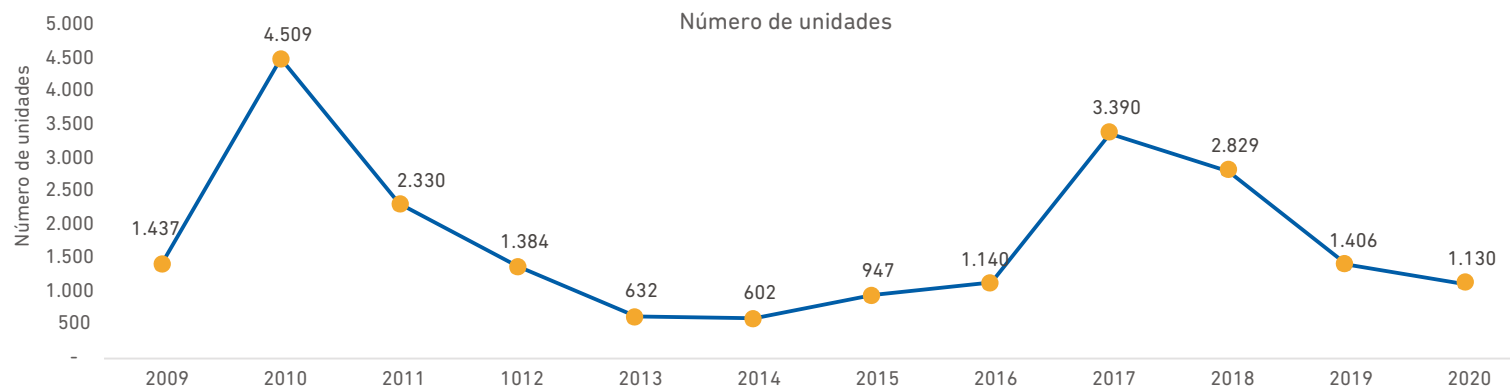
Fuente: Aeade, Autoplus



Ventas anuales de vehículos híbridos

2009 - 2020

Número de unidades



Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS HÍBRIDOS EN PRINCIPALES PROVINCIAS - En unidades / % de participación 2015 - 2020

AÑO	PICHINCHA	%	GUAYAS	%	AZUAY	%	TUNGURAHUA	%	MANABÍ	%	OTRAS PROVINCIAS	%	TOTAL
2015	476	50,3%	216	22,8%	57	6,0%	72	7,6%	16	1,7%	110	11,6%	947
2016	583	51,1%	286	25,1%	61	5,4%	72	6,3%	17	1,5%	121	10,6%	1.140
2017	1602	47,3%	923	27,2%	241	7,1%	164	4,8%	61	1,8%	399	11,8%	3.390
2018	1324	46,8%	823	29,1%	191	6,8%	103	3,6%	71	2,5%	317	11,2%	2.829
2019	678	48,2%	431	30,7%	62	4,4%	62	4,4%	30	2,1%	143	10,2%	1.406
2020	512	45,3%	359	31,8%	56	5,0%	49	4,3%	29	2,6%	125	11,1%	1.130

Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS HÍBRIDOS POR MARCA - En unidades 2012 - 2020

MARCA	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%
TOYOTA	1.352	97,7%	494	78,2%	328	54,5%	159	16,8%	282	24,7%	432	12,7%	379	13,4%	336	23,9%	502	44,4%
KIA	-	0,0%	61	9,7%	109	18,1%	26	2,7%	131	11,5%	1.319	38,9%	1.377	48,7%	484	34,4%	420	37,2%
HYUNDAI	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	711	75,1%	716	62,8%	1.565	46,2%	1.056	37,3%	537	38,2%	113	10,0%
AUDI	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	4	0,1%	23	1,6%	47	4,2%
BMW	5	0,4%	13	2,1%	31	5,1%	5	0,5%	-	0,0%	2	0,1%	-	0,0%	7	0,5%	40	3,5%
MERCEDES BENZ	-	0,0%	-	0,0%	2	0,3%	1	0,1%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	5	0,4%
VOLVO	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	12	0,4%	15	1,1%	3	0,3%
PORSCHE	8	0,6%	19	3,0%	10	1,7%	9	1,0%	4	0,4%	10	0,3%	1	0,0%	4	0,3%	-	0,0%
GMC	3	0,2%	-	0,0%	-	0,0%	3	0,3%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
VOLKSWAGEN	7	0,5%	2	0,3%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
FORD	3	0,2%	33	5,2%	117	19,4%	31	3,3%	4	0,4%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
MITSUBISHI	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	61	1,8%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
CHEVROLET	3	0,2%	1	0,2%	-	0,0%	-	0,0%	1	0,1%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
LEXUS	3	0,2%	9	1,4%	5	0,8%	2	0,2%	2	0,2%	1	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
TOTAL	1.384	100,0%	632	100,0%	602	100,0%	947	100,0%	1.140	100,0%	3.390	100,0%	2.829	100,0%	1.406	100,0%	1.130	100,0%

Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS POR SEGMENTO - En unidades / % de participación 2017 - 2020

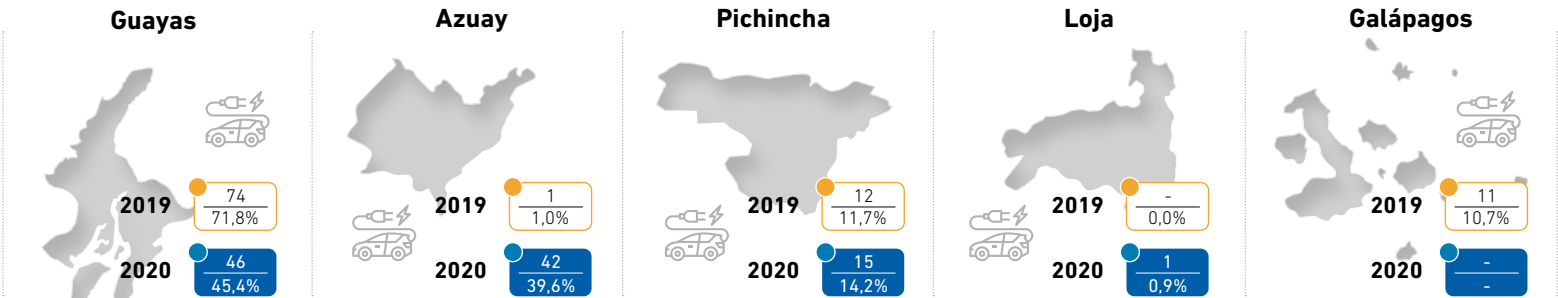
AÑO	AUTOMÓVIL	% Participación	SUV	% Participación	CAMIONETA	% Participación	BUS	% Participación	VAN	% Participación	TOTAL
2017	96	78,0%	20	16,3%	7	5,7%	0	0,0%	0	0,0%	123
2018	96	73,8%	33	25,4%	1	0,8%	0	0,0%	0	0,0%	130
2019	59	57,3%	24	23,3%	-	0,0%	20	19,4%	0	0,0%	103
2020	50	47,2%	14	13,2%	37	34,9%	0	0,0%	5	4,7%	106

Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN PRINCIPALES PROVINCIAS - En unidades / % de participación 2017 - 2020

AÑO	GUAYAS	%	AZUAY	%	PICHINCHA	%	LOJA	%	GALAPAGOS	%	OTRAS PROVINCIAS	%	TOTAL
2017	49	39,8%	1	0,8%	20	16,3%	37	30,1%	2	1,6%	14	11,4%	123
2018	76	58,5%	1	0,8%	31	23,8%	2	1,5%	7	5,4%	13	10,0%	130
2019	74	71,8%	1	1,0%	12	11,7%	-	0,0%	11	10,7%	5	4,9%	103
2020	46	43,4%	42	39,6%	15	14,2%	1	0,9%	-	0,0%	2	1,9%	106

Fuente: Aeade, Autoplus



Fuente: Aeade, Autoplus

VENTAS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS POR MARCA Y MODELO - En unidades, 2017 - 2020

MARCA	MODELO	2017	2018	2019	2020
KAIYUN	PICKMAN	-	-	-	37
BYD	BYD E2	-	-	-	18
DAYANG	DY-GD04B	20	68	23	14
BYD	BYD S2	-	-	-	10
BYD	BYD E5	-	-	1	6
BYD	BYD T3	-	-	-	5
JIAYUAN	CITY SPIRITS	-	-	-	5
KIA	SOUL	20	33	23	3
DAYANG	DY-GD04A	33	7	3	2
OTRAS	-	50	22	53	6
TOTAL	-	123	130	103	106

Fuente: Aeade, Autoplus

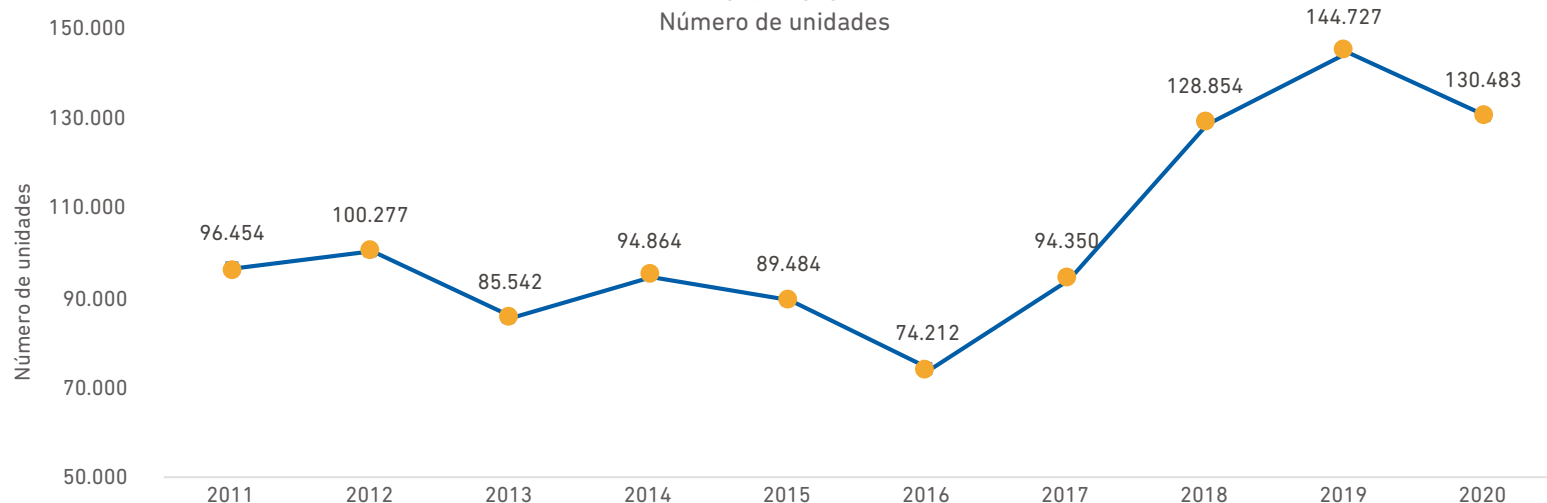


MOTOS

Ventas anuales de motos

2011 - 2020

Número de unidades



Fuente: Aeade, Motoplus

VENTAS ANUALES POR TIPO DE MOTO EN UNIDADES, 2012-2020

SEGMENTO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UTILITARIA	56.044	53.207	62.761	58.627	46.205	53.839	69.223	77.986	67.576
DOBLE PROPÓSITO	33.086	23.252	23.315	23.417	22.101	32.618	46.844	51.832	48.377
SCOOTER	6.912	5.183	5.564	5.039	3.667	4.721	6.171	7.476	7.033
ENDURO	348	521	571	780	566	992	1.612	1.925	2.212
DEPORTIVA	89	296	188	208	573	805	1.263	1.754	2.104
OTROS	3.798	3.083	2.465	1.413	1.100	1.375	3.741	3.754	3.181
TOTAL	100.277	85.542	94.864	89.484	74.212	94.350	128.854	144.727	130.483

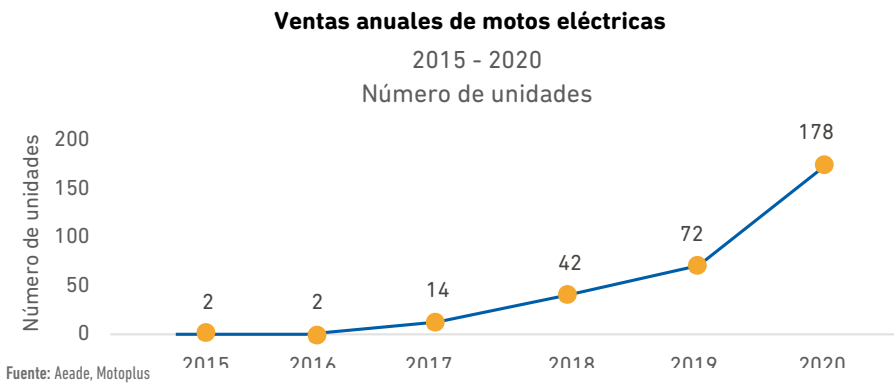
Fuente: Aeade, Motoplus

VENTAS DE MOTOS EN UNIDADES SEGÚN PRINCIPALES PROVINCIAS, 2012-2020

AÑO	GUAYAS	%	PICHINCHA	%	MANABÍ	%	LOS RÍOS	%	EL ORO	%	OTRAS PROVINCIAS	%	Total
2012	27.966	27,9%	15.478	15,4%	8.719	8,7%	9.654	9,6%	7.377	7,4%	31.083	31,0%	100.277
2013	24.705	28,9%	10.896	12,7%	7.528	8,8%	8.217	9,6%	5.442	6,4%	28.754	33,6%	85.542
2014	27.652	29,1%	14.838	15,6%	9.493	10,0%	9.407	9,9%	5.266	5,6%	28.208	29,7%	94.864
2015	27.002	30,2%	33.239	37,1%	5.016	5,6%	2.725	3,0%	2.050	2,3%	19.452	21,7%	89.484
2016	23.220	31,3%	13.293	17,9%	6.533	8,8%	8.161	11,0%	4.661	6,3%	18.344	24,7%	74.212
2017	30.174	32,0%	10.860	11,5%	9.611	10,2%	9.418	10,0%	6.229	6,6%	28.058	29,7%	94.350
2018	40.483	31,4%	14.085	10,9%	13.288	10,3%	12.835	10,0%	8.148	6,3%	40.015	31,1%	128.854
2019	45.793	31,6%	16.596	11,5%	15.380	10,6%	13.271	9,2%	8.537	5,9%	45.150	31,2%	144.727
2020	36.698	28,1%	18.720	14,3%	13.032	10,0%	11.474	8,8%	7.198	5,5%	43.361	33,2%	130.483

Fuente: Aeade, Motoplus

MOTOS



MOTOS ELÉCTRICAS POR MARCA , 2019-2020		
MARCA	2019	2020
SOCO	47	69
ZP	-	51
TEKNO	10	49
HORWIN	-	5
YONSLAND	-	2
FENGCHENG	-	1
E-CROSS	-	1
OTRAS	15	-
Total	72	178

VENTAS DE MOTOS EN UNIDADES SEGÚN MARCA, 2012-2020

MARCA	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%
SHINERAY	9.506	9,5%	7.407	8,7%	7.378	7,8%	7.905	8,8%	8.239	11,1%	10.612	11,2%	16.247	12,6%	18.306	12,6%	15.111	11,6%
RANGER	3.101	3,1%	2.340	2,7%	3.445	3,6%	2.782	3,1%	3.538	4,8%	7.336	7,8%	11.983	9,3%	10.668	7,4%	11.901	9,1%
SUZUKI	15.552	15,5%	12.621	14,8%	17.825	18,8%	12.746	14,2%	7.994	10,8%	13.070	13,9%	13.556	10,5%	14.263	9,9%	10.223	7,8%
DAYTONA	6.447	6,4%	6.245	7,3%	7.256	7,6%	5.813	6,5%	5.022	6,8%	7.112	7,5%	9.818	7,6%	11.704	8,1%	9.991	7,7%
BAJAJ	4.687	4,7%	5.899	6,9%	4.010	4,2%	4.637	5,2%	4.900	6,6%	6.479	6,9%	8.696	6,7%	10.601	7,3%	8.018	6,1%
MOTOR UNO	9.082	9,1%	6.755	7,9%	6.271	6,6%	8.029	9,0%	6.021	8,1%	6.759	7,2%	8.416	6,5%	8.095	5,6%	7.196	5,5%
IGM	-	0,0%	-	0,0%	13	0,0%	46	0,1%	1.219	1,6%	5.583	5,9%	6.537	5,1%	7.926	5,5%	6.919	5,3%
TUNDRA	7.077	7,1%	4.674	5,5%	2.657	2,8%	2.842	3,2%	2.834	3,8%	3.529	3,7%	6.597	5,1%	10.420	7,2%	6.606	5,1%
TUKO	569	0,6%	1.259	1,5%	4.307	4,5%	3.397	3,8%	3.576	4,8%	4.721	5,0%	5.614	4,4%	5.703	3,9%	6.205	4,8%
YAMAHA	2.049	2,0%	2.745	3,2%	3.167	3,3%	3.255	3,6%	2.510	3,4%	1.823	1,9%	6.158	4,8%	6.276	4,3%	6.107	4,7%
HONDA	7.955	7,9%	5.637	6,6%	4.270	4,5%	3.185	3,6%	2.487	3,4%	3.160	3,3%	5.185	4,0%	5.626	3,9%	5.278	4,0%
AXXO	541	0,5%	356	0,4%	332	0,3%	2.310	2,6%	2.495	3,4%	2.641	2,8%	4.696	3,6%	6.619	4,6%	5.270	4,0%
DUKARE	3.002	3,0%	2.604	3,0%	2.392	2,5%	3.233	3,6%	3.064	4,1%	3.598	3,8%	3.406	2,6%	3.619	2,5%	5.245	4,0%
LONCIN	2.920	2,9%	2.353	2,8%	2.080	2,2%	1.901	2,1%	1.945	2,6%	2.365	2,5%	2.356	1,8%	3.305	2,3%	3.768	2,9%
SUKIDA	4.351	4,3%	6.819	8,0%	8.655	9,1%	5.875	6,6%	3.080	4,2%	2.710	2,9%	2.547	2,0%	2.227	1,5%	3.109	2,4%
OTRAS	23.438	23,4%	17.828	20,8%	20.806	21,9%	21.528	24,1%	15.288	20,6%	12.852	13,6%	17.042	13,2%	19.369	13,4%	19.536	15,0%
TOTAL	100.277	100,0%	85.542	100,0%	94.864	100,0%	89.484	100,0%	74.212	100,0%	94.350	100,0%	128.854	100,0%	144.727	100,0%	130.483	100,0%

Fuente: Aeade, Motoplus

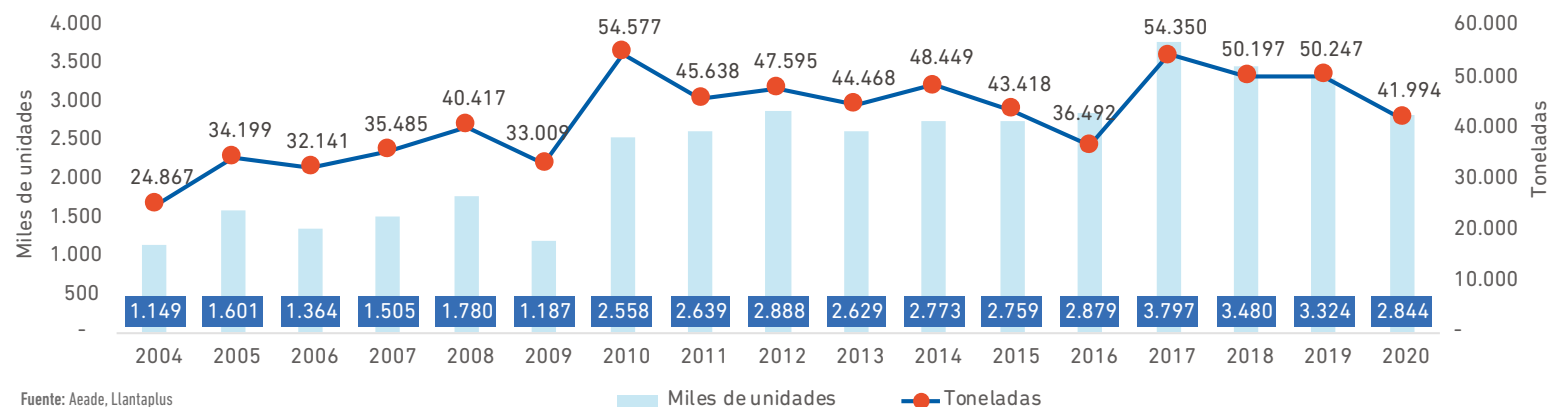


NEUMÁTICOS

Importaciones de neumáticos

2004 - 2020

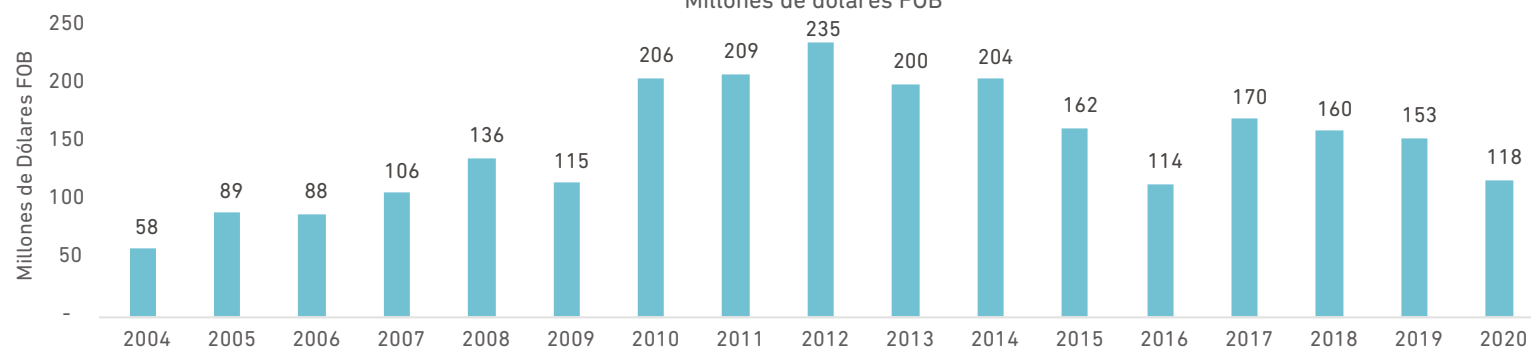
Número de unidades / Toneladas



Importaciones de neumáticos

2004 - 2020

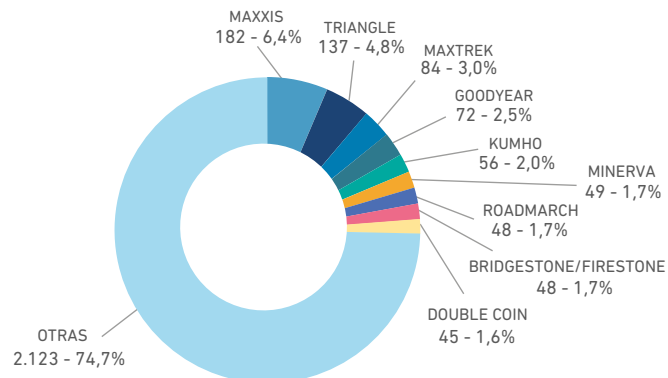
Millones de dólares FOB



Importación de neumáticos por marca

2020

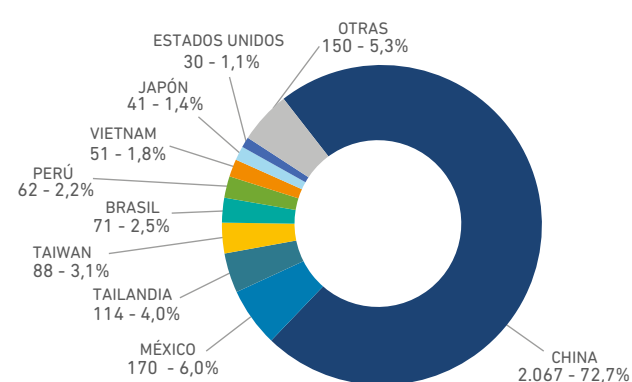
Miles de unidades y participación



Importación de neumáticos por país de origen

2020

Miles de unidades y participación

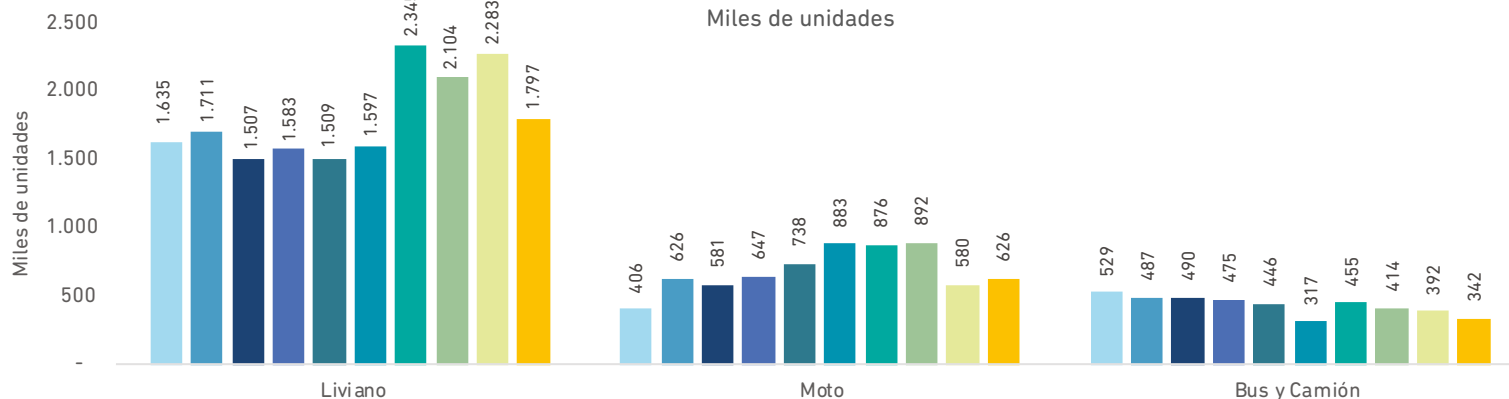


NEUMÁTICOS

Importaciones de neumáticos por segmento

2011 - 2020

Miles de unidades

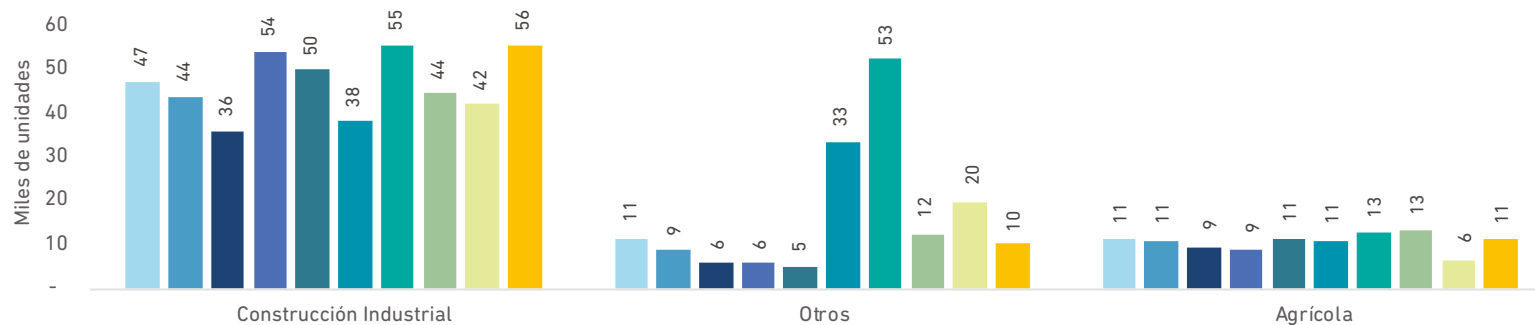


Fuente: Aead, Llantaplus

Importaciones de neumáticos por segmento

2011 - 2020

Miles de unidades

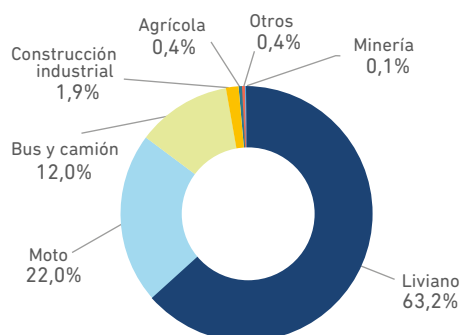


Fuente: Aead, Llantaplus

Importación de neumáticos por segmento

2020

Unidades

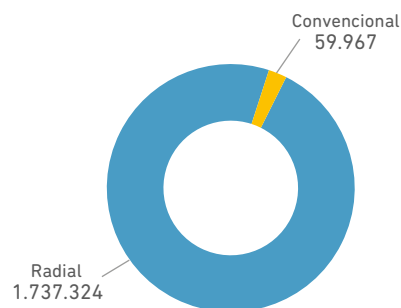


Fuente: Aead, Llantaplus

Importación de neumáticos de segmento liviano según tipo de construcción

2020

Unidades

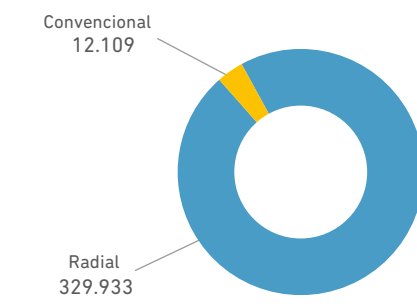


Fuente: Aead, Llantaplus

Importación de neumáticos de segmento bus y camión según tipo de construcción

2020

Unidades



Fuente: Aead, Llantaplus



MERCADO AUTOMOTOR REGIONAL

ARGENTINA



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	%Participación 2020
3	VOLKSWAGEN	69.502	56.531	16,6%
	TOYOTA	65.086	43.396	12,8%
	RENAULT	63.418	42.343	12,5%
	OTRAS	261.747	197.790	58,2%
	TOTAL	459.753	340.060	100,0%

Fuente: Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA)

COLOMBIA



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	%Participación 2020
3	RENAULT	57.066	39.864	21,1%
	CHEVROLET	46.521	33.790	17,9%
	MAZDA	20.424	16.092	8,5%
	OTRAS	139.673	98.919	52,4%
	TOTAL	263.684	188.665	100%

Fuente: Asociación Colombiana de Vehículos Automotores (ANDEMOS)

CHILE



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	%Participación 2020
3	CHEVROLET	36.888	28.495	10,5%
	KIA	28.013	19.187	7,1%
	SUZUKI	27.880	18.741	6,9%
	OTRAS	296.439	205.684	75,6%
	TOTAL	389.220	272.107	100,0%

Fuente: Asociación Automotriz de Chile (ANAC)

ECUADOR



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	%Participación 2020
8	CHEVROLET	39.387	17.730	20,7%
	KIA	22.171	15.651	18,2%
	HYUNDAI	9.382	6.128	7,1%
	OTRAS	61.268	46.309	54,0%
	TOTAL	132.208	85.818	100,0%

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

BRASIL



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	%Participación 2020
2	GENERAL MOTORS	475.747	338.605	16,4%
	VOLKSWAGEN	416.514	331.956	16,1%
	FIAT	366.082	321.830	15,6%
	OTRAS	1.529.507	1.066.046	51,8%
	TOTAL	2.787.850	2.058.437	100,0%

Fuente: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA)

MÉXICO



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	% Participación 2019
3	NISSAN	268,156	194,427	19.9%
	GENERAL MOTORS	211,987	150,256	15.4%
	VOLKSWAGEN	143,649	99,750	10.2%
	OTRAS	736,092	531,940	54.5%
	TOTAL	1,359,884	976,373	100.0%

Fuente: Asociación Mexicana de distribuidores Automotores (AMDA), Instituto de Estadística y Geografía (INEGI), Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT)

VENEZUELA



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	% Participación 2020
8	TOYOTA	1.173	718	68,1%
	FORD	420	145	24,4%
	MMC (Hyundai, Mitsubishi y Fuso)	63	64	3,0%
	OTRAS	67	61	4,6%
	TOTAL	1.723	988	100,0%

Fuente: Cámara Automotriz de Venezuela (CAVENEZ)

PERÚ



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	% Participación 2020
11	TOYOTA	29.799	22.675	18,1%
	HYUNDAI	20.061	13.882	11,1%
	KIA	14.204	9.186	7,3%
	OTRAS	104.583	79.347	63,4%
	TOTAL	168.647	125.090	100,0%

Fuente: Asociación Automotriz del Perú (AAP)

ESTADOS UNIDOS



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	% Participación 2020
1	GM	2.877.590	2.546.841	17,0%
	TOYOTA	2.383.349	2.121.695	14,2%
	FORD	2.406.188	2.111.034	14,1%
	OTRAS	9.380.598	8.212.384	54,8%
	Total	17.047.725	14.991.954	100,0%

Fuente: National Automobile Dealers Association (NADA)

URUGUAY



Relación (habitantes/vehículos)	Marca	Unidades 2019	Unidades 2020	% Participación 2020
1	VOLKSWAGEN	6.363	5.191	14,3%
	RENAULT	5.909	4.715	13,0%
	SUZUKI	4.538	4.347	11,9%
	OTRAS	25.678	22.145	60,8%
	TOTAL	42.488	36.398	100,0%

Fuente: Asociación de Concesionarios de Marcas de Automotores (ASCOMA)



SISTEMA BASE AGUA

Mas que
pintura te
brindamos **innovación**
y **tecnología**



Conciencia Ecológica



Cusubamba Oe1-365 y Manglaralto (Sector Guajaló), PBX: (593-2) 3985600
ASESORÍA TÉCNICA: 099 920 5036



www.sherwin-automotive.com



[sherwinautolatam](https://www.facebook.com/sherwinautolatam)



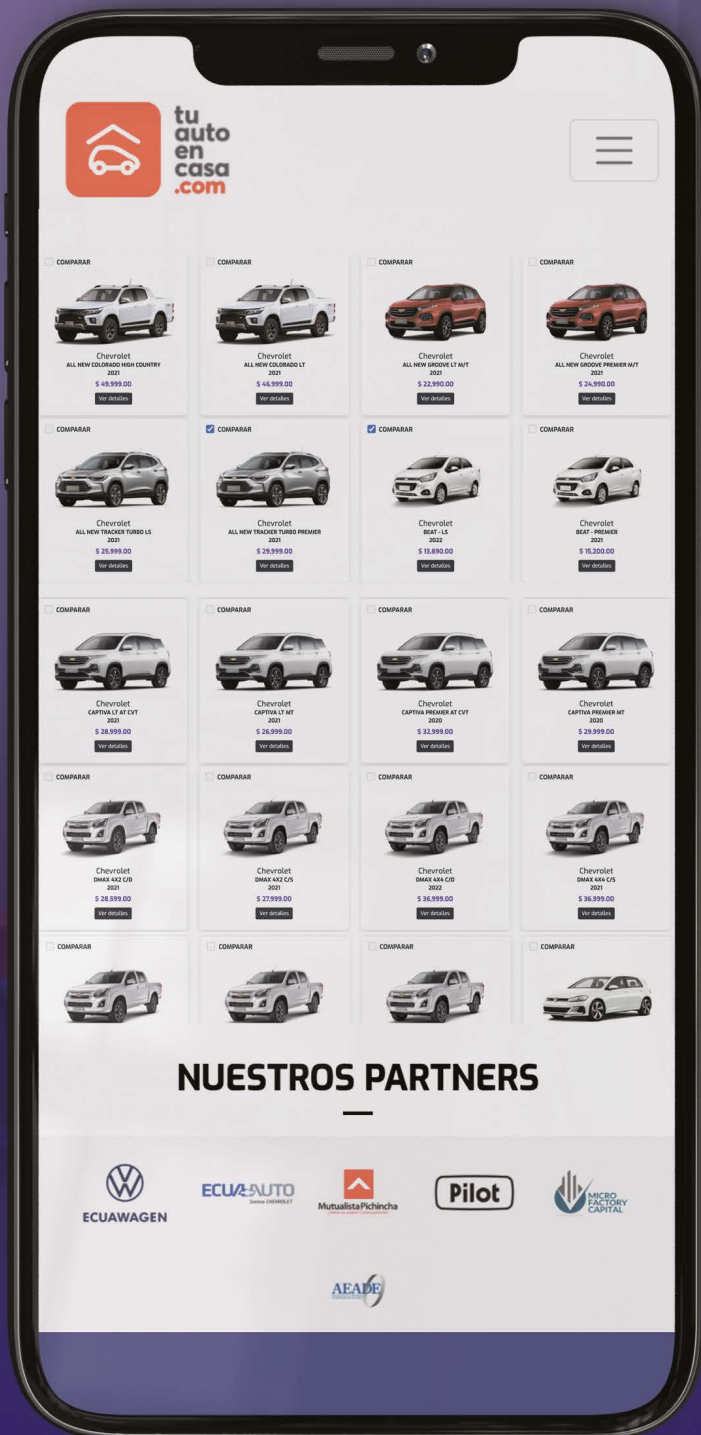




AEADE
75 años

Directorio de afiliados

- 1 3M ECUADOR C.A.**
Repuestos y accesorios
Km. 1 ½ Vía Durán Tambo (Durán)
(593) 04 3721800
www.3mcollision.com
- 2 AEKIA S.A.**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Avenida Galo Plaza Lasso
N73-40 y Sabanilla
(593) 02 3957980
www.kia.com.ec
- 3 AKAISAN S.A.**
Repuestos y accesorios
Km. 11 ½ Vía Daule Parque Comercial California 1 Bodega G3.
(593) 04 2103496
www.akaisan.com
- 4 ÁLVAREZ BARBA S.A.**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. 10 de Agosto N51-97
y Algarrobos - Quito
(593) 02 2410760 / 761 / 762
www.bmw.com.ec
- 5 AMBACAR CIA. LTDA.**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. Indoamérica Km. 1 - Ambato
(593) 03 3343999
www.ambacar.ec
- 6 AMERAFIN S.A. /BPAC**
Financiera
Amazonas N39-61 y Pereira
Edif. Centro Financiero Of. 315
(593) 02 2987902
www.bpac.com.ec
- 7 ANTONIO PINO YCAZA CIA. LTDA.**
Importadora y comercializadora de neumáticos
Av. Amazonas N44-184
y Luis Barberis
(593) 02 2456139 / 2263 928
www.apy.com.ec
- 8 ASEGURADORA DEL SUR C.A**
Aseguradora
Av. De Los Naranjos N44-463
y Azucenas
(593) 02 2997500
www.aseguradoradelsur.com
- 9 ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN HD TYRES**
Importadora y comercializadora de neumáticos
Mobil de Miravalle, C.C. El Punto, Oficina 2
(593) 0993689890 / 0994301811
- 10 AUDIOAUTO S.A.**
Sistemas satelitales de seguridad vehicular
Gaspar de Villaroel E9-39 y Shyris
(593) 02 2976200
www.tracklink.ec
- 11 AUTEC S.A.**
Representante de marca y concesionario de vehículos comerciales
Panamericana Norte Km. 6
y Juan Barrezueta
(593) 02 2807830 ext. 240
www.autec.ec
- 12 AUTO DELTA CIA. LTDA.**
Concesionario de vehículos livianos
Av. 10 de Agosto N44-197
y El Inca - Quito
(593) 02 2241774 - PBX 1800 130 130
www.autodelta.com.ec
- 13 AUTOFENIX S.A**
Concesionario de vehículos livianos
Av. General Rumiñahui 328
e Isla Española, San Rafael
(593) 02 4007527
www.autofenix.com.ec
- 14 AUTOLANDIA S.A.**
Concesionario de vehículos livianos
Av. Mariana de Jesús Oe3-283
y Av. América
(593) 0991234800
www.autolandia.com.ec
- 15 AUTOLÍDER ECUADOR S.A.**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Av. Galo Plaza Lasso 5898
y Manuel Zambrano
(593) 02 3930780
www.autoliderecuador.com.ec
- 16 AUTOMEKANO CIA. LTDA.**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Av. Galo Plaza Lasso N59-155
y Francisco Namiña
(593) 02 2520000
www.automekano.com
- 17 AUTOMOTORES ANDINA S.A.**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. América N37-83 y Naciones Unidas - Quito
(593) 02 2241222/ext. 140
www.automotoresandina.com
- 18 AUTOMOTORES CARLOS LARREA T. CIA. LTDA.**
Concesionario de vehículos livianos
Agencia Atahualpa Usados, Taller de Servicio y Repuestos.
Av. Atahualpa y Víctor Hugo
(593) 03 2405008 / 2407273
automotorescarloslarrea.com
- 19 AUTOMOTORES CARLOS PALACIOS E HIJOS CIA. LTDA.**
Concesionario de vehículos livianos
Av. Del Rey y Carihuairazo
(593) 03 2520342 / 2520249
www.grupopalacios.com.ec
www.automotorescarlospalacios.com
- 20 AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A.**
Concesionario de vehículos livianos
Av. 10 de Agosto N45-266 y Las Retamas (sector El Labrador) - Quito
1800 141 414
www.automotorescontinental.com.ec



la nueva forma de comprar tu 0 km

 **tuautoencasa.com**

compara, cotiza, prueba, financia y recibe

tu auto sin salir de casa

21 AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A. ASSA

Concesionario de vehículos livianos y pesados
Av. Atahualpa Km. 2 y
Río Guayllabamba
(593) 03 2999800
www.assa.com.ec

22 AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. Orellana E2-30 y
Av. 10 de Agosto - Quito
(593) 02 3972800
www.nissan.com.ec
www.renault.ec

23 AUTOS ALC S.A.

Talleres
Capitán Ramón Borja Oe2-229
y Galo Plaza Lasso
(593) 02 2410788
www.autosalc.com

24 AUTOSHARECORP S.A.

Concesionario de vehículos livianos
Av. Carlos Julio Arosemena Km. 2 ½
(593) 04 2207078
www.orgu.com.ec

25 AUTOWAGEN C. A.

Concesionario de vehículos livianos y pesados
Av. Eloy Alfaro 4774 y José Queri
(sector Los Granados)
(593) 02 2241613

26 AVIAUTO REPRESENTACIONES INTERNACIONALES S.A.

Repuestos y accesorios
Panamericana Norte N67-103
y De Los Ciruelos
(593) 02 3465300
www.aviauto.net

27 BANCO BOLIVARIANO C.A.

Financiera
Naciones Unidas E6-99 entre
Shyris y Japón - Quito
(593) 02 3935000
www.bancobolivariano.com

28 BANCO DE GUAYAQUIL S.A.

Financiera
Pichincha y P. Icaza - Guayaquil
(593) 04 3730100
www.bancodeguayaquil.com.ec

29 BANCO DEL PICHINCHA C.A.

Financiera
Amazonas 45-45 y Alfonso Pereira,
Edif. Centro Financiero, segundo piso,
Of. 205 - Autoseguro - Quito
(593) 02 2980980
www.pichincha.com

30 BRIDGESTONE DE COLOMBIA S.A.

Importadora y comercializadora de neumáticos
Cra. 24 A No. 59-42, Edif.
Argos, Torre 3, Of. 203
005 82418747611
www.bridgestone.com

31 CARRO SEGURO CARSEG S.A. HUNTER

Sistemas satelitales de seguridad vehicular
Av. 6 de Diciembre N58-48
y Juan Molineros
(593) 04 6004640 / 0994408582
www.hunter.com.ec

32 CASA BACA S.A.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. 10 de Agosto N21-281
y Carrión - Quito
(593) 02 2223871 / 2223562
www.casabaca.com

33 CEPSA S.A.

Importadora y comercializadora de neumáticos y concesionario de vehículos livianos
Av. 6 de Diciembre
N24-48 y Foch - Quito
(593) 02 256 2262
www.cepsa.com.ec

34 COMERCIAL CARLOS ROLDÁN CÍA. LTDA.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Avda. España 8-99 y Sevilla
(593) 07 2807317 / 2860953
www.jacecuador.com

35 COMERCIAL CISNEROS CIA. LTDA.

Importadora Kumho - Importadora y comercializadora de neumáticos
Av. Bolivariana entre Santa Cruz y Línea Férrea
(593) 03 2414534 / 2851284
www.kumhotiresecuador.com

36 COMPAÑÍA COMERCIAL PANAMERICANA C.A.

Repuestos y accesorios
Km.3 ½ Vía Durán-Boliche,
frente al Paseo Shopping
(593) 04 3700920
www.pan-americana.com

37 COMPAÑÍA GENERAL DE COMERCIO Y MANDATO S.A.

Motos
Dr. Elías Muñoz Vicuña y
Carlos Luis Plaza Dañín
(593) 04 6009000
www.comandato.com

38 COMPRASIGMA

Consorcio automotor
Juan Diguja Oe1-82 y Voz Andes
(593) 02 398 0720
www.certero.ec



39 CONAUTO C.A.

Importadora y comercializadora de neumáticos
Av. De Los Granados y Av. Simón Bolívar, vía a Nayón, Edif. EkoPark, Torre 2, sexto piso
(593) 02 394 8560
www.conauto.com.ec

40 CONSORCIO AUTOMOTRIZ CONAIN S.A.

Consortio automotor
Av. General Enríquez 3862 e Isla Española
(593) 02 5121141
www.conain.com.ec

41 CONSORCIO DEL PICHINCHA S.A. CONDELPI

Consortio automotor
Av. González Suárez N32-346 y Coruña
(593) 02 3934520
www.condelpi.com

42 CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

Importadora, productora y comercializadora de neumáticos
Av. de Los Granados E11-67 y Las Hiedras, Edificio Mazmotors, tercer piso
(593) 02 6013300
www.continentaltire.com.ec

43 CORPORACION AUTOMOTRIZ S.A. CORASA

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Av. Carlos Julio Arosemena Km. 4 ½, frente a la Universidad Santa María
(593) 04 2003565
www.corasa.com.ec

44 CORPORACIÓN MARESA

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. Granados E11-67 y Las Hiedras, Edificio Corporación Maresa
(593) 02 3999500
www.corpmaresa.com.ec

45 CORPORACION NEXUM NEXUMCORP S.A.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. Galo Plaza Lasso N71-112 y Enrique Guerrero Portilla
(593) 02 3959780
www.peugeot.com.ec

46 DACAR CIA. LTDA.

Baterías
Km. 15 ½ Vía Daule, Calles Cobre y Rosavín
(593) 04 3803750
www.bateriasdacar.com

47 DISTRIBUIDORA DE MOTOCICLETAS MOTDIS S.A.

Motos
Av. del Estadio y Florencia Astudillo
(593) 07 4121604
www.axxo.com.ec

48 DURALLANTA S.A.

Importadora y comercializadora de neumáticos
Mariana de Jesús Oe1-S43
(593) 02 691018 / 2691180
www.durallanta.com

49 ECUA - AUTO S.A.

Concesionario de vehículos livianos
Río Coca E8-73 y París - Quito
(593) 02 2262888 / 2262886
www.ecuaauto.com

50 ECUA - WAGEN S.A.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. Granados E12-20 y Colimes - Quito
(593) 02 2447410 / 2264380
www.ecuawagen.com

51 ES Globalsenterprises CIA. LTDA.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. Gil Ramírez Dávalos 14-34 y Turuhuico
(593) 07 2865001
www.enranger.com.ec

52 EUROVEHICULOS S.A.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Carlos Julio Arosemena km. 2 ½ Vía Daule
(593) 04 6005220
www.skoda.ec

53 EXPERTIA CORPORATIVA S.A.

Renta de vehículos
Av. 12 de Octubre N24 - 774 y Av. Coruña, Edif. Urban Plaza, piso 6
(593) 02 3230251 / 3230199
<https://iserver.expertia.com.ec/expertia/>

54 AUTOSTUDIO - FIBRECSA CIA. LTDA.

Repuestos y accesorios
Av. El Inca E7-45 y Francisco de Izazaga
(593) 02 2418874
www.autostudio.com.ec

55 FISUM S.A.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Av. Remigio Tamariz 1-62 y Av. Solano
(593) 07 4078186
www.fisum.com.ec

56 FOTON DEL ECUADOR S.C.C.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Av. Galo Plaza Lasso y Nicolás Urquiola
(593) 02 3500136 / 2471456
www.fotonecuador.com

57 FRENOSEGURO CIA. LTDA.

Repuestos y accesorios
Av. Juan Tanca Marengo Km. 5 ½
(593) 04 5004500
www.frenoseguro.com

58 GALARZA-MACKAY COMPANY S.A./ JMC

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Av.10 de Agosto y Sabanilla, esquina.
(593) 02 3463001 / 0962220888
www.jmcecuador.com.ec

59 GARNER ESPINOSA C.A.

Repuestos y accesorios
Matriz: Eloy Alfaro N73-22
y Calle 40 - Quito
(593) 0984737502
www.garner.com.ec

60 GENERAL MOTORS DEL ECUADOR/ GM ISUZU CAMIONES ANDINOS DEL ECUADOR GMICA ECUADOR CIA. LTDA.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Enrique Guerrero Portilla Oe1-34
y Av. Galo Plaza Lasso
(593) 02 4004700
www.chevrolet.com.ec

61 GERMAN MOTORS S. A.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. de Los Granados E12-20 y Colimes
(593) 02 2264380
www.audi.com.ec

62 GOODYEAR INTERNATIONAL CORPORATION

Importadora y comercializadora de neumáticos
Paúl Rivet N30-54 y José Ortón
(593) 02 254 2315
www.goodyear.com.ec

63 HI PERFORMANCE CIA. LTDA.

Importadora y comercializadora de neumáticos
Matriz: Av. de la Prensa 616 y Papallacta - Quito
(593) 02 2465193 / 2825067

64 HIVIMAR CIA. LTDA

Repuestos y accesorios
Matriz: Av. Juan Tanca Marengo
Km. 2 ½ y Agustín Freire
(593) 04 2681100
www.hivimar.com

65 IASA GLOBAL ECUADOR

Representante de marca y concesionario de vehículos comerciales
Matriz: Av. Juan Tanca Marengo
Km. 4 ½ - Guayaquil
(593) 04 3949700 / 3731777
www.macasa.com.ec

66 ICESA S. A.

Motos
Av. 6 de Diciembre N59-161
y Santa Lucía
(593) 02 326-5470
www.japonmotos.com

67 IMBAUTO S.A

Concesionario de vehículos livianos y pesados
Av. Mariano Acosta # 22-08
y Víctor Gómez Jurado
(593) 06 2998300
www.imbauto.com.ec

68 IMPOFACTOR S.A

Representante de marca de vehículos livianos
Av. Eloy Alfaro N47-438
y De Las Violetas
(593) 0992525829
www.gacmotor.com.ec

69 IMPORTACIONES VENTURA IMPOVENTURA C.A.

Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Calle El Establo, Lote 50 y Calle del Charro, Edif. Site Center, Torre 1, Of. 11-12
(593) 99 973 3713
www.volkswagen.com.ec

70 IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.

Repuestos y accesorios
Panamericana Norte Km.. 7 ½
Vía a Samanga
(593) 03 299 7600
www.iav.com.ec

71 IMPORTADORA DÁVILA

Repuestos y accesorios
Gerardo Chiriboga N52-128 y Capitán Ramón Borja
(593) 02 2416161 / 0995644443
www.importadoradavila.com

72 IMPORTADORA DOUBLE COIN

Importadora y comercializadora de neumáticos
Km. 2 Av. Samborondón,
Edif. Xima, Of. 221
(593) 04 6015884 / 0999618088

73 IMPORTADORA LARTIZCO S.A.

Importadora y comercializadora de neumáticos
Sevilla 1-34 entre Castellana
y Av. España
(593) 07 2860498 / 2809061
www.lartizco.com

74 IMPORTADORA TAY FU S.A.

Importadora y comercializadora de neumáticos
Km. 1 vía a San Carlos,
Av. Guayaquil 1221
(593) 05 2770636

75 IMPORTADORA TOMBAMBA S.A

Concesionario de vehículos livianos e importadora de neumáticos
Av. España 17-30 y Turuhuaico
(593) 07 2806144
www.tombambausados.com

76 INCHCAPE SHIPPING SERVICES S.A. I.S.S. GRUPO

Naviera
General Córdova 1021 y Av. 9 de Octubre,
Edif. San Francisco 300, piso 19
(593) 04 2565700 / 25648457



77 INDUMOT S.A

Motos
Primera Trasversal y Octavio Chacón
(593) 07 2807026
www.honda.com.ec/indumot/

78 INDUSUR INDUSTRIAL DEL SUR S.A.

Representante de marca y
concesionario de vehículos
comerciales
Av. Eloy Alfaro y Antonio Basantes
(Quito)
(593) 02 2477633 / 04 2204416
www.indusur.com

79 INFAMOTORS S.A.

Repuestos y accesorios
Ambandine S. A.
Av. de las Américas y calle Décima
esquina, frente al Centro de
Convenciones de Guayaquil.
(593) 04 2280551
www.infamotor.com

80 IOMOTORS S. A.

Concesionario de vehículos livianos
Av. 8 de Diciembre y Av. Isidro Ayora
(593) 07 2731143
www.gomotors.com.ec

81 ITOCHU ECUADOR S.A.

Representante de marca de vehículos
livianos y comerciales
Av. 12 de Octubre N26-48 y Abraham
Lincoln, Edif. Mirage, piso 7, Of. 7A
(593) 02 3949130
www.itochu.co.jp

**82 KERYGMASEG AGENCIA ASESORA
PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
CHEVYSEGUROS**

Aseguradora
De los Naranjos N44-472 y
De Las Azucenas
(593) 02 2340041 / 334-0042 / 334-2977
www.chevyseguro.com

**83 LATINOAMERICANA DE VEHÍCULOS
C.A. "LAVCA"**

Concesionario de vehículos livianos y
comerciales
Av. 10 de Agosto 5505
y Villalengua Quito
www.lavca.com.ec

84 LOZANO ASESORES

Servicio jurídicos
República de El Salvador y Portugal,
Edificio Twin Towers, Penthouse, Of. C
(593) 02 2901920 / 099 4832222
www.lozanoasesores.com

85 LLANTICENTRO L&M S.A.

Importadora y comercializadora
de neumáticos
Av. Diego de Vásquez N72-104,
camino a Carcelén
(593) 02 2484065

86 MANSUERA S.A.

Repuestos y accesorios
Bellavista Oe2-73 y
Panamericana Norte
(593) 02 3465340
www.mansuera.com

**87 MAPFRE ATLAS COMPAÑÍA DE
SEGUROS S.A.**

Aseguradora
Kennedy Norte, Av. Justino Cornejo y
Luis Orrantia, Torre Atlas, piso 11
www.mapfreatlas.com.ec

**88 MAQUINARIAS Y VEHÍCULOS S.A.
MAVESA**

Representante de marca y
concesionario de vehículos livianos y
comerciales
Panamericana Norte Km. 5 ½ y
Sebastián Moreno
www.grupomavesa.com.ec

89 MAXDRIVE S.A.

Representante de marca y
concesionario de vehículos
comerciales.
Av. Galo Plaza Lasso E1-25
y Los Aceitunos
(593) 02 2805715 / 1800maxdri
www.maxdrive.com.ec

90 MECANOSOLVERS S.A.

Representante de marca y
concesionario de vehículos livianos
Matriz: Av. Pedro Vicente Maldonado
S24-4 y Quimiag
(593) 02 301822 / 301558

91 METROCAR S.A.

Concesionario de vehículos livianos
Av. 10 de Agosto N 31-162 y Mariana
de Jesús - Quito
(593) 02 2985555 / 2985540
www.metrocar-ecuador.com

92 MICHELIN DEL ECUADOR S.A

Importadora y comercializadora de
neumáticos
Matriz: Av. Amazonas N21-252 y
Carrión, Edif. Londres, piso 4
(593) 02 2221947 / 2561866 Ext. 2409
www.michelin.com

93 MOTOINDUSTRIA S.A.

Motos
Cdl. Urb. Las Brisas, Mz. 9B, Bloque
Lote 7a 2, vía Durán-Tambo
(593) 04 2811343 / 1800 885632

94 MOTRANSA C.A.

Representante de marca y
concesionario de vehículos livianos
y comerciales
Juan de Azcaray E3-33 y
Av. 10 de Agosto
www.motransa.com

- 95 MUKHI S.A.**
Importadora y comercializadora de neumáticos
Vía a Daule Km.. 12, Calle Mangos y Alfa SL 8 -12, Lotización Industrias Inmaconsa
(593) 04 2103915 / 2103649
- 96 MUNDO MOTRIZ S.A.**
Talleres y repuestos
Av. Eloy Alfaro S/N y De Las Anonas
(593) 02 3986000
www.mundomotriz.com.ec
- 97 NEOHYUNDAI S.A.**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos y comerciales
Av. Galo Plaza Lasso y 6 de Diciembre
www.neohyundai.com
- 98 NOVAECUADOR S.A.**
Aseguradora
Av. República E6-573 y Eloy Alfaro
(593) 02 3994949
www.novaecuador.com
- 99 OLX CLASIFICADOS ECUADOR CIA. LTDA.**
Comercializadora de vehículos usados livianos y comerciales
Av. Mariana de Jesús y Eloy Alfaro - Edif. Gaia
(593) 02 3809970 / 3809971
www.olx.com.ec
- 100 PATIOTUERCA / AVISORIAWEB S.A.**
Comercializadora de vehículos usados livianos y comerciales
Isla Pinzón N43-34 y Thomas de Berlanga
www.patiotuerca.com
- 101 PINTURAS CONDOR S.A.**
Pintura automotriz
Cusubamba OE1-365 y Manglar Alto (Sector Guajaló) - Quito
(593) 1800-CONDOR / 1800-266367
www.pinturascondor.com
- 102 PLAN AUTOMOTOR ECUATORIANO S.A.**
Aseguradora
Av. Galo Plaza Lasso N47-67 y Pasaje Sánchez Melo
(593) 02 2416070
www.chevyplan.com.ec
- 103 PROAUTO C.A.**
Concesionario de vehículos livianos y comerciales
Av. Eloy Alfaro N43-02 y Av. de Los Granados
(593) 02 23815370
www.proautochevrolet.com.ec
- 104 PRODUCTOS METALURGICOS S.A. PROMESA**
Repuestos y accesorios
Km. 5 ½ vía a Daule
(593) 04 6001000
www.promesa.com.ec
- 105 PROVEEDORA AUTOMOTRIZ S.A.C.I.**
Repuestos y accesorios
Calle Los Arupos E1-26 y Av. Galo Plaza (Esquina)
(593) 02 2485 189 / 394 7910
www.proveedora-automotriz.com
- 106 QUITO MOTORS SACI**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. 10 de Agosto N25-108 y Colón
(593) 02 3825930
www.quitomotors.com.ec
- 107 RECORDMOTOR S.A.**
Concesionario de vehículos livianos
Av. El Inca E2-14, entre Amazonas y 10 de Agosto
(593) 02 2414510
www.recordmotor.ec
- 108 RECTIFICADORA DEL VALLE CIA LTDA. RECTIVALLE**
Talleres y repuestos
Matriz: García Moreno 493 y Antonio Ante - Sangolquí
(593) 02 2331180 / 2332163
www.rectivalle.com
- 109 REENCAUCHADORES DE LA SIERRA, CAUCHOSIERRAS.A.**
Importadora y comercializadora de neumáticos
Parque Industrial, Calle Quinta y F
(593) 03 243 4098 / 243 4079
www.cauchosierra.com
- 110 REJAPON S.A.**
Importadora y comercializadora de neumáticos
Av. Gaspar de Villarroel E14-195 y Av. Eloy Alfaro
(593) 02 2444880 / 2259799
www.rejaponautos.com
- 111 ROADTRACK ECUADOR CIA. LTDA.**
Sistemas satelitales de seguridad vehicular
Manuel Najas OE1-81 y Juan de Selis - Carcelén Alto
(593) 02 2991919
www.roadtrack.com
- 112 ROSATIMOTORS**
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. de Los Shyris N32-58 y Av. 6 de Diciembre
(593) 02 6055979
www.maseratiecuador.com
- 113 RTG AUTO PARTS**
Repuestos y accesorios
Cda. Kennedy Norte, Mz. 507, Edif. Las Cámaras, piso 1, Of. 1
(593) 04 2683595 / 2682746



114 SAIT SAMANIEGO ITURRALDE S.A.
Importadora y comercializadora de neumáticos
Matriz: Unidad Nacional y Ángel Subía, frente a la fábrica Cedal - Latacunga
(593) 03 2660740 / 2805872

115 SALCEDO MOTORS S.A.
Representante de marca y concesionario de vehículos comerciales
Km. 15 ½ vía a Daule
(593) 04 2597220
www.salcedomotors.com

116 SEGOVIA MAYA RIBADENEIRA SEMAYARI CIA. LTDA.
Importadora y comercializadora de neumáticos
Av. Eloy Alfaro 24-74, diagonal al Terminal Terrestre- Latacunga
(593) 03 2811364 / 2813478
www.semayaricialtda.webs.com

117 SEGUROS EQUINOCCIAL S.A.
Aseguradora
Eloy Alfaro N33-400 y Fernando Ayarza
(593) 02 3984000
www.segurosequinoccial.com

118 SERVIFRENO CIA. LTDA.
Repuestos y accesorios
Matriz: Panamericana Norte N67-103 y Los Ciruelos - Quito
(593) 02 2807711 / 3463468
www.servifreno.com

119 SERVIMOTOR S. A.
Talleres y repuestos
Av. Mariana de Jesús Oe3-283 y Av. América
(593) 02 3731920
www.autolandia.com.ec

120 SUDAMERICANA DE BUSES Y CAMIONES CIA. LTDA. SUDACAM
Importadora y comercializadora de vehículos comerciales
Av. Interoceánica Km. 21 ½ - Pifo
(593) 02 2380999
www.sudamericana.com.ec

121 SUMITOMO CORPORATION ANDES S.A.S.
Importadora y comercializadora de neumáticos
Matriz: Naciones Unidas E2-20 y Núñez de Vela, Edif. Metropolitan, piso 15, Of. 1503
(593) 02 2432775
www.sumitomocorp.com

122 SUZUKI DEL ECUADOR S.A.
Representante de marca
Juan Diguja OE1-82 y Vozandes
02 398 0720

123 TECNOVA S.A.
Repuestos y accesorios
Panamerica Norte
Km. 3 y Manuel Zambrano
(593) 02 2805295
www.boschecuador.com

124 TEJAMA COMERCIAL S.A.
Representante de marca y concesionario de vehículos comerciales
Matriz: Av. Galo Plaza Lasso N47-137 y Psje. Los Cactus
www.teojama.com

125 TOYOCOSTA
Concesionario de vehículos livianos
Av. Francisco de Orellana y Luis Orrantia, Manzana 110, Solar 9-10s
(593) 04 3704700
www.toyocosta.com

126 TOYOTA DEL ECUADOR S.A.
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Galo Plaza Lasso N69-309 y Sebastián Moreno
(593) 02 3962500
www.toyota.com.ec

127 TOYOTA TSUSHO DEL ECUADOR S.C.C.
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. Galo Plaza Lasso N69-309 y Sebastián Moreno
(593) 02 3962500

128 TRACTOMAQ S.A.
Importadora y comercializadora de neumáticos
Km. 9 ½ vía a Daule, Parque Industrial Inmaconsa (Eucaliptos y Quinquelios)
(593) 04 2114495

129 VALLEJO ARAUJO S.A.
Concesionario de vehículos livianos
Av. Occidental y Florida
1800 827282
www.vallejoaraujo.com

130 VEHICENTRO VEHÍCULOS Y CAMIONES CENTRO SIERRA S.A.
Representante de marca y concesionario de vehículos comerciales
Av. Indoamérica Km..3 ½
(593) 03 2994740
www.vehicentro.com

131 YANGTSE MOTORS S.A.
Representante de marca y concesionario de vehículos livianos
Av. 10 de Agosto
N37-232 y Joaquín Auz
(593) 02 2256144

Créditos

Comité editorial

Genaro Baldeón, Karla Reinoso, Juan José Abad, Roosevelt Sandoval, Melany Corella, Catherine Peñafiel, María José Molina y Nuvia Reinoso.

Equipo AEADE

Genaro Baldeón, Karla Reinoso, Juan José Abad, Roosevelt Sandoval, Nuvia Reinoso, Doménica Zapata, Melany Corella, Nicole Carrillo, María José Molina, Catherine Peñafiel, Fátima Miño, Julio Rodríguez, Jéssica Tituaña, Daniel Padilla y Ricardo Guzmán.

Información estadística

Equipo técnico AEADE

Fuentes de tablas estadísticas

Autoplus, AEADE

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (Senae)

Servicio de Rentas Internas (SRI)

Banco Central del Ecuador (BCE)

Fondo Monetario Internacional (FMI)

Ecuador - Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade)

Chile - Asociación Automotriz de Chile (ANAC)

Colombia - Asociación Colombiana de Vehículos Automotores (Andemos)

Brasil - Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea)

México - Asociación Mexicana de Industria Automotriz (AMIA)

Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (Anpact)

Argentina - Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (Acara)

Venezuela - Cámara Automotriz de Venezuela (Cavenez)

Perú - Asociación Automotriz del Perú (APP)

Uruguay - Asociación de Concesionarios de Marcas de Automotores (Ascoma)

Estados Unidos - National Automobile Dealers Association (NADA)

Comercialización

Nuvia Reinoso

Diseño, diagramación e ilustración

Manthra Comunicación

Diseño de portada

Manthra Comunicación

Fotos

Patricio Chávez

www.elements.envato.com

www.freepik.es

Impresión



www.aeade.net
Síguenos en redes sociales:



@AEADE.EC

**ASOCIACIÓN DE EMPRESAS
AUTOMOTRICES DEL ECUADOR**

Núñez de Vela E3-13 y Av. Atahualpa.
Edificio Torre del Puente. Piso 10
(593)226-9052 • 226-9056