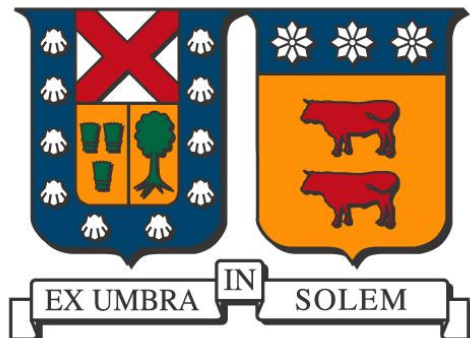


UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIAS

VALPARAISO - CHILE



**ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN
CHILE Y LATINOAMÉRICA**

NICOLÁS ANDRÉS BERRÍOS LAGOS

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE
INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL

PROFESOR GUÍA : SR. FRANCISCO DE LA FUENTE M.

PROFESOR CORREFERENTE : SR. CRISTÓBAL FERNÁNDEZ R.

JUNIO 2015

En memoria de
Eduardo Berríos C.

Resumen

El presente trabajo es un estudio sobre la industria automotriz latinoamericana con el objetivo de determinar los motivos del diferente desarrollo alcanzado por ésta, de su situación actual y de la conveniencia de que los países de la región mantengan esta industria en comparación con Chile, país que decidió no fomentarla.

La industria automotriz en latinoamérica se ha desarrollado de manera diferente entre los distintos países que la poseen. Todos tienen en común haberla establecido gracias a políticas proteccionistas que fueron implementadas desde los años cincuenta, si bien en algunos países ésta surgió más fuertemente con posterioridad, como fue en los casos de Colombia, Ecuador, Venezuela y Chile. La primera diferenciación importante fue cuando México, Brasil y Argentina lograron convertirse en países fabricantes (el resto son ensambladores) al desarrollar su industria autopartista en los años sesenta y setenta, gracias a políticas aún más proteccionistas y de sustitución de importaciones, que también fueron implementadas por los otros países sin éxito.

La política que realmente provocó un cambio en la industria automotriz fue la liberalización de los mercados, la cual ha sido realizada de manera distinta entre los países fabricantes, México, Brasil y Argentina.

No obstante, un suceso internacional que influyó de manera notable al crecimiento y madurez de la industria automotriz en esos países fue la arremetida de los fabricantes japoneses en el escenario mundial, especialmente en Estados Unidos durante los años ochenta, que gracias a su mayor eficiencia productiva, les permitió ganar una importante cuota de participación en el mercado estadounidense y mundial. Por lo anterior, los grandes fabricantes locales de ese país y de Europa buscaron reducir costos, por lo que empezaron a mirar con más interés a los países que contaban con mano de obra barata, además de buscar mayor participación de mercado en los países emergentes más avanzados, por la pérdida en los mercados locales. De ese modo, desde fines de los años ochenta y en la década del noventa, los países fabricantes fueron receptores de importantes volúmenes de Inversión Extranjera Directa (IED) por parte de las empresas automotrices lo que les permitió actualizar las instalaciones productivas con mayor tecnología (robotización) y modernizar la línea de productos lo que aumentó la competitividad de los vehículos producidos en estos países.

En cada país la política de liberalización fue realizada primeramente de manera regional, de esa forma, México fue el primero en adoptarla acoplando su industria con la de Estados Unidos lo cual culminaría con la firma del TLCAN, tratado de libre comercio que le permitió desarrollar enormemente su industria gracias a la gran cantidad de IED recibida y que estaba destinada principalmente para abastecer al mercado estadounidense.

Argentina y Brasil formaron, junto a otros países, el MERCOSUR. El comercio automotor en este bloque ha sido motivo de diversas disputas desde sus inicios, con constantes modificaciones de las reglas originadas por las importantes diferencias entre Brasil y Argentina, porque Brasil logró desarrollar más su industria en parte por la gran cantidad de subsidios que otorgó a las empresas multinacionales en los años noventa y por el enorme tamaño de su mercado interno.

Ecuador, Venezuela y Colombia formaron la Comunidad Andina (CAN), bloque comercial que permitía el libre comercio y buscaba el desarrollo conjunto de la industria automotriz que si bien en sus inicios permitió un mayor intercambio, nunca logró obtener avances significativos ya que no se avanzó en mayor integración local, varios modelos han sido ensamblados simultáneamente en los países del bloque y posteriormente el acuerdo no fue respetado por Venezuela que terminó retirándose y Ecuador lo denunció.

La clave en la política de liberalización en sus inicios fue la gradualidad y el alcance restringido, ya que las importaciones debían ser compensadas por exportaciones, y en el caso de que la empresa no fuera fabricante, existían cupos limitados de importación.

La producción mexicana se destina principalmente para el mercado de exportación. En 2013 el 82% de la producción fue exportado y de ese porcentaje un 76% fue para el mercado del TLCAN, donde Estados Unidos recibe el 68%, por tanto sus vehículos son capaces de competir exitosamente en el altamente competitivo mercado estadounidense y demás países desarrollados ya que el país continuó su liberalización con una amplia red de tratados de libre comercio alrededor del mundo.

En cambio la producción del MERCOSUR está destinada principalmente para el mercado interno, la producción de Brasil durante 2013 fue destinada en un 84% para el mercado doméstico y el restante 16% fue exportado mayormente a Argentina (82%); la producción de Argentina en 2013 fue un 45% para mercado interno y 55% para exportación, donde Brasil recibió el 86% de estas. Como se aprecia, Brasil depende de sí mismo y Argentina depende muy fuertemente de Brasil ya que las exportaciones fuera del bloque son mínimas. Sin embargo, el comercio entre Brasil y Argentina está regulado por el “flex”, que ha ayudado a que Brasil no “arrase” con la industria Argentina ya que en la práctica es un límite para el comercio entre ambos países. Uruguay participa del MERCOSUR y en 2013 exportó un 96% de su pequeña producción, principalmente a Argentina y también a Brasil.

El único acuerdo de libre comercio del MERCOSUR con otro país o bloque productor de vehículos es con México, sin embargo dicho tratado fue renegociado provisoriamente por Brasil y Argentina unos años después de su comienzo porque el intercambio comercial fue notoriamente beneficioso para México, que comenzó a ganar mayor participación de mercado en el bloque lo que confirma la mayor competitividad de sus vehículos

comparados con los producidos en el MERCOSUR, que no lograron penetrar de igual modo en el mercado mexicano.

Los países ensambladores de la Comunidad Andina exportan un menor porcentaje de su producción, Colombia exportó en 2013 un 34% del total de su producción, Ecuador solo un 11%.

Las autopartes representan cerca del 70% del valor de un vehículo, por lo que son un buen indicador del desarrollo que ha alcanzado la industria automotriz en un determinado país. Sobre lo anterior, del estudio del comercio autopartista en 2013 se encontró que solo México contó con un superávit, por un monto de 1.805 millones de dólares (exportaciones de 25.950 millones e importaciones por 24.146 millones) lo que revela el sólido desarrollo que ha alcanzado este sector en ese país. En Brasil el sector presenta un déficit de 10.599 millones de dólares (exportaciones de 10.748 millones e importaciones por 21.347 millones). Argentina presenta un de un déficit de 8.135 millones de dólares (exportaciones de 2.603 millones e importaciones por 10.738), que es cerca de un 20% menor al brasileño, pero que es enorme si se considera que Brasil produce cerca de 5 veces más vehículos que Argentina, y por tanto, cuenta con una industria autopartista mucho más desarrollada. En efecto, la balanza automotriz es deficitaria para Argentina, en donde las mayores exportaciones de vehículos hacia Brasil no logran compensar las importaciones de autopartes brasileñas. Los países ensambladores consecuentemente presentan altos déficits: Colombia posee un déficit de 2.103 millones de dólares (exportaciones de 458 millones e importaciones por 2.562 millones); Venezuela presenta un de un déficit de 730 millones de dólares (exportaciones de 3 millones e importaciones por 733 millones); Ecuador tiene un de un déficit de 218 millones de dólares (exportaciones de 4 millones e importaciones por 233 millones). Ecuador es el que tiene menos desarrollada su industria de autopartes dados sus bajísimos niveles de exportaciones que han estado en torno a ese nivel durante los últimos años. El caso de Venezuela es coyuntural ya que en años anteriores tuvo importantes exportaciones (264 millones de dólares en 2004) y la situación actual se debe al deterioro económico de los últimos años que ha golpeado fuerte al sector automotriz.

El estudio de la oferta automotriz reveló importantes diferencias entre los vehículos fabricados en la región, las cuales son más significativas en el segmento B. En ese segmento México se destaca por fabricar modelos globales, actuales y con ciclo de vida regular, en cambio Brasil se caracteriza por fabricar una gran cantidad de modelos mayoritariamente para el Mercosur, Argentina fabrica modelos, que aunque en su tiempo fueron modernos, ahora se encuentran muy desfasados. Ecuador y Colombia ensamblan en su mayoría modelos antiguos. Se observan muchos casos que debido al largo ciclo de vida de algunos modelos, las marcas se saltan una o varias generaciones (Peugeot 206, Renault Clio, Ford Ka). En los segmentos superiores (C, D) se fabrican vehículos modernos (excepto en Ecuador) en donde sobresale México ya que fabrica modelos en exclusividad para muchos mercados; los fabricados en Brasil y Argentina son destinados principalmente

para el Mercosur y generalmente se comienzan a fabricar unos años más tarde que en sus mercados de origen.

La seguridad de los modelos fabricados en la región también presenta notorias diferencias con respecto a los fabricados en los países de origen. Los peores resultados son conseguidos por los modelos propios para latinoamérica, que llevan muchos años en el mercado o incluso en algunos modelos de reciente desarrollo que no vienen equipados con bolsas de aire, que obtienen 0 ó 1 estrella. Incluso se observan diferencias entre un mismo modelo que obtiene peores resultados en latinoamérica que en Europa (Peugeot 206, Renault Clio, Nissan March). En general los modelos del segmento B obtienen los peores resultados donde la mayoría de los modelos más modernos obtiene hasta 3 estrellas, en cambio en los segmentos superiores los resultados son mejores (desde 4 estrellas). En los últimos tests incluso modelos del segmento C han alcanzado 5 estrellas, igualando el resultado de sus homólogos fabricados en países desarrollados. La mejora en los resultados se debe al inicio de las pruebas realizadas por Latin NCAP a partir del año 2010 que han permitido conocer el verdadero nivel de seguridad de los vehículos ofrecidos y fabricados en la región, además de constatar el bajo desempeño de los modelos para latinoamérica con respecto a los destinados a países desarrollados.

La política de liberalización económica que Chile implementó desde mediados de los años setenta para promover la producción de bienes en los que tenía ventajas comparativas (minerales, frutas, vinos) terminó por sepultar a la industria automotriz con el cierre paulatino de sus ensambladoras. En esos años, Chile contaba con una industria automotriz similar a la de los países andinos, es decir, pocas marcas que se dedicaban a ensamblar un número reducido de modelos con muy poco contenido nacional, por lo que la industria chilena, a pesar de los intentos realizados, no logró transformarse en fabricante. Si se compara lo logrado actualmente por los países ensambladores que mantuvieron esa industria con el camino seguido por Chile, es claro que la liberalización económica fue una decisión positiva porque los países andinos no consiguieron, después de 40 años de proteccionismo, evolucionar hacia una industria de fabricación; el tratado regional de la Comunidad Andina fracasó en términos automotores ya que todas las inversiones automotrices relevantes tuvieron como destino al NAFTA y al MERCOSUR, además no cumplió su misión de integrar y fomentar la producción regional para lograr economías de escala ya que Ecuador, Venezuela y Colombia siguen teniendo mercados domésticos pequeños en comparación al de los países fabricantes (la suma de todos ellos es inferior al mercado argentino).

La apertura comercial chilena, con tratados de libre comercio con la gran mayoría de los países o bloques productores de vehículos (y con bajos aranceles para el resto) ha permitido disfrutar de vehículos con los precios más bajos de la región. Se obtuvo del estudio de precios, que en el segmento A-B (más representativo por número de ventas) los vehículos en Chile son un 60% más costosos en Argentina, 89% en Uruguay, 83% en Ecuador, 38%

en Brasil, 40% en Colombia, 7% en México y 22% en Perú, país que tampoco cuenta con industria automotriz. En el resto de los segmentos los precios son también menores en Chile, tanto en términos absolutos como en términos relativos. Los precios en Chile son cercanos a los de países competitivos y de gran tamaño como Estados Unidos.

El impacto de la industria automotriz en la economía es muy inferior en los países ensambladores con respecto a los países fabricantes. En México durante 2013 el aporte del sector manufacturero automotriz fue de un 4% del PIB total y un 21% del PIB industrial, en Brasil fue un 5% del PIB total y un 21% del PIB industrial, en Argentina fue un 1,4% del PIB total y un 9,1% del PIB industrial, en Colombia fue un 0,9% del PIB total y un 2,9% del PIB industrial, en Ecuador el aporte en el PIB total fue solo un 0,46% en 2007. Así mismo, las industrias en los países ensambladores contratan a muy pocos trabajadores, la gran mayoría de los empleos están en el sector ventas y aún más en postventa (mantenimiento). En el caso de Ecuador, en 2010 el sector de ensamble y autopartes trabajaban 3.144 personas, en postventa 49.096 y en ventas 12.781. En Colombia el empleo directo es del orden de 7.000 trabajadores, en contraste con los cerca de 500.000 en Brasil y México, y de los 65.000 en Argentina. En el caso chileno, a inicios de los ochenta cuando aún existían cuatro ensambladoras, estaban empleaban cerca de 2.000 trabajadores en las plantas y unos 6.000 en el sector autopartista, por lo que claramente el impacto de poseer plantas ensambladoras en un país es muy reducido, más aún si se considera que la mayoría de los empleos son generados en ventas y postventa, sectores que se desarrollan bastante más cuando los mercados son abiertos y competitivos (oferta diversificada), como es el caso chileno.

La apertura económica en Chile permitió la venta de numerosas marcas inéditas para esos años, las que fueron importadas por nuevas empresas que se dedicaron a representar a varias marcas, conformando una verdadera “industria del retail automotriz” desde los años ochenta en adelante, que se ha desarrollado extraordinariamente hasta comenzar un proceso de expansión hacia otros mercados de latinoamérica, representando generalmente las mismas marcas que en Chile.

En los últimos años Colombia ha introducido mayor apertura con la firma tratados de libre comercio, como el de México que está plenamente vigente y la desgravación gradual de otros (Europa, Estados Unidos) por lo que probablemente su industria automotriz tendiera a desaparecer debido a que sin el proteccionismo no es competitiva (cierre de operaciones de Mazda en 2014). Ecuador firmó recientemente un acuerdo de desgravación gradual, a mediano plazo con la Unión Europea para, (según su presidente) darle tiempo a la industria local de volverse competitiva, si ese acuerdo elimina también las cuotas de importación, podría suponer una seria amenaza para el ensamblaje ecuatoriano.

Se concluye que la decisión de no proteger la industria automotriz fue correcta, ya que le ha permitido al país contar con un mercado muy competitivo, con los vehículos de menores

precios en la región, más seguros y modernos. Los países que mantuvieron su industria de ensamblaje no lograron avances significativos después de 40 años de proteccionismo, además la posibilidad de convertirse en fabricantes es prácticamente nula dada la imposibilidad de llegar a competir algún día con los países fabricantes de la región, que en los casos de México y Brasil, “juegan en otra dimensión” dada la magnitud del tamaño de su producción. Por el bajo impacto en la economía la industria de ensamblaje se ha transformado en una “ilusión de desarrollo”, que solo se mantiene por la continua protección y estímulo que recibe, permaneciendo por tanto como una “eterna industria naciente” que ha sido muy cara de mantener para los consumidores y habitantes en general de esos países.

Índice

| | |
|---|----|
| Introducción..... | 1 |
| Objetivo General..... | 3 |
| Objetivos Específicos | 3 |
| Capítulo I: La Industria Automotriz Global | 4 |
| 1.1 Industria Automotriz en el Mundo | 5 |
| 1.2 Cambio tecnológico en la industria automotriz..... | 6 |
| 1.3 La Reorganización de la Cadena Productiva..... | 9 |
| 1.4 El Movimiento Hacia los Mercados Emergentes | 10 |
| 1.5 Mercado Global | 12 |
| 1.5.1 Asia-Oceanía | 13 |
| 1.5.2 Europa..... | 15 |
| 1.5.3 NAFTA..... | 16 |
| 1.5.4 Latinoamérica | 17 |
| 1.6 Regulaciones y Acceso a los Mercados..... | 18 |
| 1.7 Tarifas Aduaneras..... | 19 |
| 1.8 Barreras no Arancelarias | 20 |
| 1.9 Requerimiento de Contenido Local..... | 20 |
| 1.10 Impuestos..... | 20 |
| 1.11 Aspectos Cuantitativos | 21 |
| Capitulo II: Evolución de la Industria Automotriz en América Latina | 25 |
| 2.1 Evolución de la Industria Automotriz en América Latina: desde sus inicios hasta los primeros años de la década del 2000 | 26 |
| 2.2 México | 29 |
| 2.3 Brasil..... | 34 |
| 2.4 Argentina | 38 |
| 2.5 Acuerdos con Brasil en el marco del MERCOSUR..... | 41 |
| 2.6 Venezuela | 44 |
| 2.7 Colombia | 46 |
| 2.8 Ecuador..... | 48 |

| | |
|---|-----|
| Capítulo III: Chile..... | 50 |
| 3.1 Actualidad Mercado Automotriz | 51 |
| 3.2 Industria Automotriz en Chile | 55 |
| 3.2.1 Contexto Histórico de la primera mitad del siglo XX: | 55 |
| 3.3 Evolución de la Industria Automotriz Chilena desde su Marco Legal..... | 57 |
| 3.4 Impuestos..... | 66 |
| 3.5 Marcas Fabricadas en Chile (1962-1981)..... | 69 |
| 3.6 Historia de las marcas más importantes | 71 |
| 3.7 Empresas Autopartistas Vigentes | 82 |
| 3.8 Retail Automotriz | 84 |
| Capítulo IV: Actualidad Mercado e Industria Automotriz en Latinoamérica | 87 |
| 4.1.1 Actualidad Argentina..... | 88 |
| 4.1.2 Terminales y Autopartistas..... | 94 |
| 4.1.3 Acuerdos Comerciales..... | 96 |
| 4.1.4 Estadísticas | 97 |
| 4.2.1 Actualidad Brasil | 102 |
| 4.2.2 Impuestos..... | 106 |
| 4.2.3 Acuerdos Comerciales..... | 108 |
| 4.2.4 Estadísticas | 111 |
| 4.3.1 Actualidad México | 115 |
| 4.3.2 Impuestos..... | 119 |
| 4.3.3 Acuerdos Comerciales..... | 122 |
| 4.3.4 Estadísticas | 127 |
| 4.4.1 Actualidad Uruguay..... | 131 |
| 4.4.2 Tratados Comerciales | 133 |
| 4.4.3 Impuestos..... | 137 |
| 4.4.4 Estadísticas | 138 |
| 4.5.1 Actualidad Colombia..... | 140 |
| 4.5.2 Impuestos..... | 142 |
| 4.5.3 Acuerdos Comerciales..... | 142 |
| 4.5.4 Estadísticas | 148 |

| | |
|---|-----|
| 4.6.1 Actualidad Ecuador | 150 |
| 4.6.2 Tratados Comerciales | 151 |
| 4.6.4 Estadísticas | 158 |
| 4.7.1 Actualidad Venezuela..... | 160 |
| 4.7.2 Tratados Comerciales | 165 |
| 4.7.3 Aranceles e Impuestos..... | 165 |
| 4.7.4 Estadísticas | 166 |
| 4.8.1 Resumen Actualidad Latinoamérica..... | 168 |
| 4.8.2 Acuerdos Comerciales y Aranceles..... | 171 |
| 4.8.3 Impuestos..... | 173 |
| 4.8.4 Impacto en la Economía | 178 |
| Capítulo V: La Industria Autopartista | 179 |
| 5.1.1 La Industria de Autopartes | 180 |
| 5.1.2 Tendencias del Sector Autopartista Mundial..... | 181 |
| 5.2.1 Estudio del Comercio de Autopartes | 186 |
| 5.2.2 Argentina | 186 |
| 5.2.3 Brasil..... | 187 |
| 5.2.4 México..... | 188 |
| 5.2.5 Colombia | 190 |
| 5.2.6 Ecuador | 191 |
| 5.2.7 Venezuela | 192 |
| 5.3.1 Factores que afectan la integración local de autopartes | 194 |
| Capítulo VI: Análisis de la Oferta Automotriz..... | 199 |
| 6.1.1 Análisis de la Oferta Automotriz..... | 200 |
| 6.1.2 FIAT Uno | 201 |
| 6.1.3 Fiat Palio..... | 203 |
| 6.1.4 Volkswagen Gol | 206 |
| 6.1.5 Volkswagen Fox | 209 |
| 6.1.6 Chevrolet Corsa | 211 |
| 6.1.7 Chevrolet Cobalt, Spin, Onix y Prisma | 216 |
| 6.1.8 Peugeot 206 | 218 |

| | |
|--|-----|
| 6.1.9 Peugeot 208 | 220 |
| 6.1.10 Renault Clio..... | 221 |
| 6.1.11 Ford Fiesta..... | 225 |
| 6.1.12 Ford Ka..... | 227 |
| 6.1.13 Conclusiones de los modelos estudiados..... | 230 |
| 6.2.1 Seguridad de los Vehículos Producidos en Latinoamérica | 235 |
| 6.2.2 Análisis de las Calificaciones..... | 237 |
| Capítulo VII: Estudio de Precios..... | 241 |
| 7.1.1 Estudio de Precios | 242 |
| 7.1.2 Chile – Argentina | 243 |
| 7.1.3 Chile – Brasil..... | 247 |
| 7.1.4 Chile – México | 251 |
| 7.1.5 Chile – Uruguay | 254 |
| 7.1.5 Chile – Colombia..... | 256 |
| 7.1.6 Chile – Ecuador | 259 |
| 7.1.7 Chile – Perú | 262 |
| 7.1.8 Resumen Estudio de Precios | 264 |
| 7.2.1 Comparación Salarios por Vehículo..... | 264 |
| Conclusiones..... | 267 |
| Bibliografía..... | 269 |
| Webgrafía | 272 |
| Anexo | 273 |
| Modelos de otros segmentos | 273 |

Introducción

Los inicios de la industria automotriz en latinoamérica se remontan al año 1913, cuando se instaló en Argentina la primera ensambladora de Ford fuera de Estados Unidos. No obstante, fue desde los años cincuenta cuando se comenzaron a establecer más intensamente los principales fabricantes de la época en la mayoría de los países de la región. Argentina y Brasil fueron los primeros en los años cincuenta; durante los sesenta fueron Colombia, Venezuela y Chile; y en los setenta, Ecuador.

El establecimiento de la industria automotriz en latinoamérica ha estado íntimamente ligado a las políticas económicas que éstos han ido implementando a lo largo de los años. A partir de los años cincuenta, y más fuertemente desde los sesenta hasta los setenta, hubo un fuerte estímulo a la política económica de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), especialmente promovida en esos años por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). En ese marco, claramente uno de los sectores que los gobiernos buscaron impulsar, aunque fuesen países muy atrasados y pobres, fue el de la industria automotriz, que tiene como característica especial la de generar una serie de actividades complementarias que aportan al crecimiento y desarrollo económico de un país.

Sin embargo, el desarrollo de la industria automotriz no fue uniforme. Se puede distinguir actualmente un grupo de países en que el desarrollo fue considerablemente más elevado, como en México, Brasil y Argentina, que dieron el paso hacia una industria más avanzada, ya no solo de ensamblaje, puesto que comenzaron a producir carrocerías y autopartes importantes como motores y transmisiones, por lo que para efectos de este estudio serán llamados “países fabricantes”. El otro grupo de países se quedó solo en la etapa de ensamblaje (armado de kits importados de vehículos desmontados, con baja integración local de autopartes), fueron Colombia, Venezuela, Ecuador, Uruguay, Chile y Perú.

Inclusive se encuentran diferencias dentro de los grupos. Entre los países fabricantes se observa que Brasil ha alcanzado el mayor tamaño por cantidad de vehículos producidos, con 3.502.460 vehículos en 2013, seguido muy de cerca por México, con 2.993.465 vehículos pero que presenta un mayor desarrollo porque sus modelos son más competitivos en el mercado internacional y además porque presenta una industria autopartista más fuerte; Argentina también ha alcanzado un crecimiento notable, pero a una escala mucho menor que la de los otros dos países, con una producción 791.007 vehículos en 2013. En el grupo de países ensambladores, que tienen un nivel de producción combinada muy menor a la de Argentina se observan también importantes diferencias, como que en algunos de ellos sean empresas privadas locales las que ensamblen modelos de distintas marcas y no las subsidiarias de las matrices, como ocurre en Uruguay y Ecuador. También está la particularidad de países que dejaron de contar con una industria de ensamblaje, como fueron los casos de Perú y Chile.

Bajo ese contexto, el presente trabajo intenta encontrar las causas que han influido en el diferente nivel de desarrollo alcanzado por la industria automotriz en los países de la región. Así mismo, se busca establecer si el camino seguido por Chile, de no contar con industria de ensamblaje automotriz, fue beneficioso en comparación con el desarrollo de la industria y mercado automotriz que han logrado los países que tenían una industria de ensamblaje semejante a la de Chile en la época que se efectuó dicha decisión.

De esta forma, para lograr lo anterior esta investigación se divide en siete capítulos. El primer capítulo trata sobre la industria automotriz mundial, en donde se exponen temas como la expansión de las empresas automotrices en el mundo, la cadena automotriz y la evolución del mercado mundial. El segundo capítulo trata sobre la historia automotriz de cada país de latinoamérica desde el punto de vista del marco legal, se describen las políticas que han adoptado los estados de cada país para fomentar la industria automotriz, especialmente en asuntos como el proteccionismo y los tratados comerciales. El tercer capítulo trata sobre la industria automotriz en Chile, desde sus inicios hasta la actualidad. El cuarto capítulo trata sobre la situación actual de la industria automotriz de cada país estudiado, focalizado en temas impositivos, arancelarios, tratados comerciales, niveles de producción y ventas, entre otros. El quinto capítulo está dedicado a la industria autopartista de los países, con énfasis en la balanza comercial de cada uno de ellos. El sexto capítulo es sobre la oferta de vehículos producidos en la región, en donde se estudia las características de los vehículos (tipo de modelos, ciclo de vida, seguridad). El séptimo capítulo es un estudio de precios, en donde se comparan los valores de los vehículos vendidos en los países estudiados con respecto al valor en Chile, en términos absolutos mediante una moneda común, y en términos relativos, mediante la cantidad de salarios necesarios por vehículo.

Objetivo General

Evaluar la industria automotriz en Chile y latinoamérica mediante una investigación del desarrollo alcanzado por ésta, de las políticas económicas adoptadas y del mercado automotriz, desde sus inicios hasta el estado actual para determinar la viabilidad y conveniencia de que un país cuente o no con este tipo de industria.

Objetivos Específicos

1. Investigar la historia de la industria automotriz en Chile y latinoamérica desde un enfoque del marco legal para conocer las políticas económicas de incentivo a ésta adoptadas por los diferentes países.
2. Estudiar el sector automotriz de los países de la región en materias sobre impuestos, acuerdos comerciales, situación actual y datos estadísticos de producción y comercio.
3. Analizar la oferta automotriz de los fabricantes locales para determinar las características de los vehículos producidos.
4. Realizar un estudio comparativo de precios de los vehículos vendidos en la región, en términos absolutos y relativos con respecto a Chile.
5. Identificar las características y acciones que han hecho la diferencia entre los países que han logrado un mayor desarrollo de esta industria de los que no lo han logrado.
6. Evaluar la conveniencia de la existencia de industria automotriz en los países de la región y de la política adoptada en Chile que terminó con el cierre de sus ensambladoras.

Capítulo I: La Industria Automotriz Global

1.1 Industria Automotriz en el Mundo

Durante las últimas décadas el mercado mundial de automóviles ha estado en un proceso de aumento de la competencia y de la internacionalización de su producción. Las inversiones realizadas y los consecuentes aumentos de la productividad han ocasionado un aumento de la capacidad de producción mundial de automóviles.

Las principales empresas terminales han instrumentado dos estrategias básicas; por un lado han modificado su cadena de producción y distribución para mejorar su rentabilidad y por el otro han internacionalizado sus operaciones para aumentar su presencia en los mercados de mayor potencial, adecuando su producción a la tendencia seguida por la formación de grandes bloques.

Las empresas terminales presentan un diverso grado de internacionalización y de atención de terceros mercados vía exportaciones o IED (inversión extranjera directa). En este sentido las empresas terminales que mantenían una presencia en los mercados vía exportaciones, han decidido, en algunos mercados, radicarse en dichas regiones. La mayoría de ellas apuntan a constituir una red internacional de producción integrada que supone un fuerte encadenamiento con los productores regionales de autopartes. Al mismo tiempo, tiende a configurarse un segmento de empresas autopartistas independientes o controladas por las terminales, de gran tamaño y fuerte penetración internacional (los llamados proveedores globales). El imperativo para cada firma es el establecimiento de una base de producción en cada una de las principales regiones.

Este proceso de regionalización supone la introducción en los mercados emergentes de las versiones más modernas de los vehículos básicos que se fabrican en los países desarrollados, o bien, versiones especialmente diseñadas. A su vez, las firmas captan economías de escala a nivel global compartiendo componentes entre las plantas situadas en diferentes localizaciones.

Las inversiones en los países en desarrollo responden a dos lógicas diferentes: a) la búsqueda de un proceso de reducción de costos de producción para atender a los mercados centrales vecinos (Periferia europea y México que atienden a Europa y Estados Unidos, respectivamente); y b) la captación de mercados emergentes (China, MERCOSUR), en este último caso, el tamaño del mercado y la existencia de reglas especiales para el sector son centrales para la decisión de localización.

1.2 Cambio tecnológico en la industria automotriz

Dos episodios en la evolución de la actividad automotriz ejercieron notable influencia en el desarrollo industrial y económico:

El primer episodio tuvo lugar a principios de siglo cuando se ideó y empezó a utilizar en Estados Unidos la línea de ensamblaje de vehículos. Mediante esta innovación, la empresa Ford revolucionó la manufactura, acentuando su carácter como proceso de fabricación masivo de productos estandarizados y reduciendo a un mínimo los elementos artesanales que habían persistido y eran propios de anteriores métodos de producción. Las externalidades derivadas de las economías de escala, su impacto en la reducción de los costos unitarios y en el aumento de volúmenes de producción, colocó a la Ford en una posición de vanguardia a nivel mundial. Su sistema de ensamblaje fue adoptado y mejorado por otros fabricantes de automóviles. En particular, General Motors introdujo innovaciones trascendentes en el área de organización del proceso de trabajo, volviéndolo más funcional para la producción en serie y la división en tareas especializadas repetitivas, fácilmente controlables con pocos supervisores. La línea de ensamblaje y las modificaciones en la organización del trabajo pasaron a ser la forma predominante en el funcionamiento de la producción automotriz y, de hecho, de las manufacturas en general. Durante los siguientes 50 años, el desarrollo de la industria manufacturera fue impulsado por la necesidad de aumentar las economías de costos a través del incremento de los volúmenes de producción de bienes escasamente diferenciados (ej. modelo T de Ford). La fabricación se dio así con creciente especialización y mecanización y con la concentración en pocos individuos de las decisiones y actividades ligadas al diseño, la gestión organizativa y la supervisión de la calidad.

El segundo episodio importante en el desarrollo de la industria automotriz, y de la industria manufacturera, tuvo un origen diferente. En Japón, después de la Segunda Guerra Mundial la empresa Toyota rediseñó radicalmente la forma de fabricación de vehículos y sus partes. E. Toyoda y T. Ohno propusieron una manera distinta de organizar la fabricación de vehículos, motivada en alguna medida por las diferencias entre Japón y Estados Unidos en cuanto a la estructura del mercado y la dotación de recursos, y que sería posteriormente conocido como “*Sistema de Producción Toyota*” o de “producción esbelta, u ajustada” (*lean production*). Su aporte permitió elevar de manera extraordinaria la productividad en la industria automotriz japonesa y la convirtió en un importante competidor en el mercado mundial, restándoles cuotas de mercado a las empresas que hasta ese momento habían sido predominantes y, en consecuencia, obligándolas a redefinir sus estrategias globales de inversión, producción y comercio. En efecto, con un compromiso con la prevención de defectos, la multiespecialización flexible de la fuerza laboral y la diferenciación del producto, el “Sistema de Producción Toyota” fue pieza vital de la estrategia de la industria automotriz japonesa de penetración de los mercados mundiales. Con una gran capacidad de generar valor agregado, reducir los costos y aumentar la calidad, el desafío japonés adquirió

aún mayor vigor como consecuencia de las bruscas alzas del precio internacional del petróleo, que se produjeron a mediados de los años setenta. Así, los consumidores comenzaron a apreciar las ventajas del automóvil económico, más eficiente en el uso de energía, es decir, el típico producto de la industria automotriz de Japón.

El proceso de fabricación propuesto con el “Sistema de Producción Toyota” se basó, entre otros, en tres elementos fundamentales.

- **La *organización flexible***, que cubre varios aspectos. Por el lado del trabajador, implica que debe impartírsele una capacitación múltiple a fin de que pueda ejecutar diversas tareas tanto en relación con la fabricación como con la supervisión y el control de calidad. Por el lado de los bienes de capital, significa que en la planta se puedan manufacturar de manera rentable lotes de producción de un volumen relativamente bajo y modificar rápidamente varias características del producto final para responder a cambios súbitos de la demanda. Con ello, el “Sistema de Producción Toyota” permite satisfacer en mejor forma las exigencias de nichos de mercado diferenciados, adecuando el vehículo en sus detalles de terminación a las necesidades de distintos consumidores. De esta manera, la producción responde a las preferencias de los consumidores, a diferencia del “Sistema Fordista” que estaba basado en el consumo masificado, impuesto al mercado por la necesidad de incrementar las economías de escala. Actualmente, Toyota ha logrado un sistema de producción verdaderamente global a través de su política de “Global Body Lines” que ocupa la misma línea y equipo tanto en plantas de bajo volumen e intensidad de mano de obra, como también en las plantas de producción de mayor volumen y más automatizada.
- El ***énfasis en la prevención total de defectos***, como resultado de la tradicional búsqueda de la eliminación de los costos innecesarios. En contraposición con el concepto de control de calidad basado en la detección de errores en la etapa final de fabricación, el “Sistema de Producción Toyota” busca erradicar en el origen toda posibilidad de generación de imperfecciones, de períodos de inactividad y de interrupciones en el uso de la capacidad instalada. Gracias a esta concepción disminuyó de manera drástica la proporción de unidades defectuosas en la producción y se redujeron aún más los costos de operación. Actualmente, Toyota representa la mejor práctica con respecto a la calidad de los automóviles.
- La ***concepción integral del proceso de fabricación***, visto como un compromiso de mediano y largo plazo entre la industria terminal, sus empleados, los proveedores y distribuidores para generar valor agregado a lo largo de toda la cadena productiva. Tal compromiso enfatiza la labor en equipo y una menor jerarquización de la organización. Este esfuerzo colectivo conjuntamente con una comunicación mejor y más fluida entre los participantes, permite detectar y eliminar rápidamente las

fuentes potenciales de ineficiencias en todas las fases de producción. Asimismo, permitió establecer relaciones de largo plazo entre productores, proveedores y distribuidores, y bajar enormemente los costos de transacción inherentes a las relaciones comerciales de corto plazo. Estas alianzas incluyen, por ejemplo, programas de compra con horizontes temporales extendidos por varios años y corresponsabilidad en el diseño de piezas, modelos y métodos para mejorar la calidad o reducir los costos. Al fomentar las relaciones de largo plazo entre proveedores y productores de la industria terminal, se dio mayor espacio e impulso al desarrollo de proveedores y a la subcontratación externa (*outsourcing*) en contraposición con el patrón de integración vertical que desarrollaron las grandes armadoras de vehículos en Estados Unidos. Asimismo, se introdujeron nuevas técnicas de inventario, que se basaban en un acuerdo con los proveedores para el suministro de insumos y materias primas en los momentos precisos y en las proporciones exactas en que serían requeridos en las distintas fases de producción de vehículos, tal práctica de administración de inventarios pasó a conocerse como producción sincronizada a la demanda (*just in time*).

A finales de los años ochenta, las ensambladoras de vehículos japonesas, instaladas en Japón, habían reducido en promedio un 20% las horas-hombre requeridas por vehículo terminado en comparación con las plantas japonesas en Estados Unidos; 33% menos que las armadoras de Estados Unidos allí instaladas; y 50% menos que las plantas de empresas europeas. Asimismo, en las primeras era menor el número de defectos de ensamblaje por millar de vehículos producidos y casi 10 veces menor el número de días de almacenamiento por vehículo terminado. Toyota logró ser 40% más productivo que sus competidores japoneses y su participación en el mercado japonés también estuvo en el orden de 40%.

El “Sistema de Producción Toyota” (STP) fue pronto incorporado por las otras empresas japonesas (y luego coreanas), ayudándolas a reducir los costos y a adaptar más fácilmente su producción a las demandas de distintos consumidores. Cabe mencionar que el sistema de producción japonés ha sido adaptado de muy diferentes maneras tanto en Japón, como en los llamados “implantes” japoneses y en otras empresas.

Con su aplicación y la experiencia acumulada en la producción para el mercado local, las armadoras japonesas consiguieron una ventaja competitiva que las convirtió en importantes agentes en la industria automotriz internacional, dando origen a lo que sería conocido como el desafío japonés. Este hecho, como la respuesta de los demás competidores, vino a redefinir la matriz mundial de competencia en esta industria. El primer efecto que se hizo evidente fue la creciente participación de Japón en el comercio internacional de vehículos, para luego verificarse una gran oleada de inversiones extranjeras directas (IED) de las empresas japonesas en diferentes regiones del mundo. Estas inversiones alteraron el mapa existente de localización de la planta productiva automotriz en la medida que las principales empresas constituyeron redes internacionales de producción integradas. Ello

permitió la inclusión de ciertos países en vías de desarrollo al núcleo central de productores de vehículos y autopartes.

Toyota ha indicado que: “la fuerza de nuestra compañía deriva de la fortaleza de sus proveedores” y esta empresa se define actualmente como el líder que establece el benchmarking de mejor práctica en toda la industria. Entonces, surgieron iniciativas por parte de las otras ensambladoras de copiar o asimilar al STP, sobre todo aspectos relacionados con sus bases de proveedores, por ejemplo reducir el grado de integración vertical de las ensambladoras a través de mayores compras a terceros (outsourcing). Un efecto que ha provocado el outsourcing es que ha aumentado la parte del valor total de los vehículos que corresponde a fabricantes de autopartes, de 65% a 75% desde los años 2000. En otras palabras, la importancia de la industria de autopartes está en ascenso.

1.3 La Reorganización de la Cadena Productiva

Las empresas terminales intentan aumentar sus ventas reduciendo sus precios y mediante una renovación más corta de sus modelos. Esta política implica mayores costos de investigación y desarrollo, y de implantación de los nuevos productos. Haciendo a su vez más reducido el tiempo de recuperación de las inversiones, lo que en su conjunto compromete la rentabilidad de la empresa. Esta situación se trata de compensar mediante la innovación de sus plantas y en la cadena de proveedores.

Por un lado se reduce el número de las plataformas de fabricación y se las flexibiliza de manera de aceptar una variedad de modelos mayor, mediante la utilización de elementos comunes. Basando la diferenciación en la motorización, carrocería, equipamiento opcional y acabado interior.

Estas modificaciones permitieron reducir la escala de producción económicamente rentable, de las plantas a 100.000/ 150.000 unidades por año, de un valor de 200.000 unidades por año, vigentes en la década de los años ochenta. La introducción de una mayor diferenciación en los modelos de una misma plataforma ha permitido lograr una mayor segmentación del mercado con menores volúmenes de ventas por modelo, sin afectar el costo por el factor de escala.

La búsqueda de reducción de costos, afecta asimismo a la masa salarial, orienta a una mayor tercerización y busca una mayor flexibilidad laboral. Esta lógica se traslada hacia los proveedores de autopartes.

Se introduce un proceso de “ingeniería simultánea” para acortar los plazos de aprovisionamiento y repartir los costos de desarrollo con los proveedores de autopartes. La ingeniería simultánea consiste en la división de las tareas propias de la generación de nuevos modelos entre las terminales y los proveedores, tal que el proyecto se realiza en forma conjunta y cooperativa. La capacitación tecnológica en áreas anteriormente reservadas a las montadoras constituye una ventaja para los proveedores. En contrapartida,

el elevado costo de desarrollo de las innovaciones de producto constituye una fuerte barrera a la entrada para empresas proveedoras descapitalizadas o de baja capacidad financiera, situación que da lugar a un proceso selectivo y de concentración de la estructura de proveedores globales.

Las autopartes constituyen aproximadamente entre el 70% y 80% del costo de producción de un automóvil, lo que implica un factor decisivo en la competitividad del sector. Los modelos puestos en práctica tienden a generar asociaciones de largo plazo entre terminales y autopartistas, programación conjunta de desarrollos y producción. Las terminales que mantienen el control jerárquico del proceso, se han desverticalizado, reservándose las tareas de diseño y ensamble de subconjuntos completos.

1.4 El Movimiento Hacia los Mercados Emergentes

La internacionalización de la producción de vehículos sigue dos lógicas principales: por un lado la explotación de la proximidad con los grandes mercados consumidores, para disminuir costos de transporte y distribución; y por otro, la implementación, efectiva o potencial, de restricciones al ingreso de vehículos importados. En función de estos factores, los flujos de comercio ocurren principalmente al interior de bloques regionales o entre países que mantienen acuerdos comerciales en este sector.

La reestructuración global de la industria automotriz provocada por el avance de las empresas de Japón, y en menor medida de Corea del Sur, permitió que algunas economías en desarrollo se insertaran en las redes internacionales, crecientemente integradas de producción de vehículos o autopartes de las armadoras japonesas, particularmente en Asia.

Al mismo tiempo, las empresas no japonesas redefinieron sus estrategias empresariales reconsiderando el papel de algunas economías en desarrollo en sus redes existentes de producción de vehículos como consecuencia del reto asiático de abaratar sus costos de operación, e incrementar su calidad. De este modo, pasaron de ser centros de consumo en los que las inversiones se orientaban a cubrir in situ la demanda local, a ser percibidas como posibles centros de producción internacionalmente competitivos. Así, se abrió la posibilidad de que la IED (Inversión Extranjera Directa) en la industria automotriz de ciertos países en vías de desarrollo dejara de ser un instrumento para penetrar en mercados altamente protegidos por barreras comerciales y se convirtiera en un mecanismo útil para elevar la productividad total de las empresas productoras de vehículos de Estados Unidos y Europa.

Las empresas automotrices de Estados Unidos y Europa procedieron a invertir masivamente en algunas economías en desarrollo para extender sus redes internacionales de producción, construyendo o modernizando las plantas existentes a fin de poder competir con menores costos de operación. Estas inversiones solían tener el atractivo de bajos costos

laborales. Esas ventajas competitivas podrían incluso aumentar en la medida en que aumenta la red local de suministro de autopartes y piezas.

Además de las ventajas en cuanto a costos laborales, los países en desarrollo tienen dos atractivos adicionales para las empresas transnacionales:

- Presentan un potencial de expansión que rebasa, con mucho, el de las economías de la OCDE, ya que en éstas el mercado de vehículos nuevos es impulsado básicamente por motivos de reposición, dados sus elevados índices de saturación de la demanda vehicular por familia y el estancamiento del crecimiento demográfico. En cambio, en las economías en vías de desarrollo, ambos elementos apuntan a un elevado crecimiento potencial de la demanda de vehículos. La demanda interna, per cápita, está lejos del punto de saturación y su población se expande con mayor velocidad. De este modo, Asia en desarrollo y América Latina, ofrecen grandes oportunidades.
- La consolidación del llamado “regionalismo abierto” con la conformación de acuerdos entre distintos países para eliminar las barreras al comercio interregional de bienes y servicios. Disposiciones similares están vigentes, por ejemplo, en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) entre Brunei, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam; en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) entre Canadá, Estados Unidos y México; y en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y recientemente, Venezuela. Entre sus ventajas, estos acuerdos dan acceso privilegiado al mercado regional a mercancías que satisfagan ciertos requisitos de contenido regional en su producción. La industria automotriz goza de reglas especiales en estos tres esquemas de integración regional

El proceso de globalización de la industria automotriz se ha verificado a través de la IED de las empresas transnacionales en algunas economías en desarrollo, sobre todo en las que ofrecen mercados ampliados y reglas especiales para el sector. A principio del decenio de 1990, las empresas japonesas se concentraron en Asia en desarrollo y las norteamericanas y europeas en América Latina. En esos años, 17 de las plantas automotrices instaladas por empresas japonesas en economías en desarrollo se encontraban en Asia en desarrollo, y en ese entonces la planta de Nissan en México era la única perteneciente a armadoras japonesas o coreanas en América Latina. Posteriormente Honda efectuó inversiones en México y Brasil; y Toyota instaló plantas relativamente pequeñas en Argentina y Brasil de modo de aprovechar las ventajas del Mercosur.

La reestructuración global de la industria automotriz, sumada a la tendencia a la formación de bloques comerciales regionales, que aplican ciertas medidas de política regional o subregional sobre el sector, ha dado un enorme dinamismo a la actividad automotriz de ciertos países latinoamericanos. En algunos casos se han instalado modernas plantas con

amplia capacidad de producción y que tienen una presencia ya reconocida en el mercado internacional de vehículos y motores. Tales inversiones han significado que la industria automotriz, a través de las filiales de empresas transnacionales fabricantes de vehículos y motores, desempeñe actualmente un papel preponderante en la escena económica latinoamericana de algunos países.

China e India presentan características que los diferencian de los otros países asiáticos productores de automóviles, en la medida en que cuentan con grandes mercados potenciales capaces de absorber gran parte de la producción doméstica. De este modo, pueden sustentar la instalación de bases de producción de dimensiones significativas, sin depender de exportaciones en gran escala. En ambos casos, por otra parte, hay regulaciones específicas de acceso al mercado.

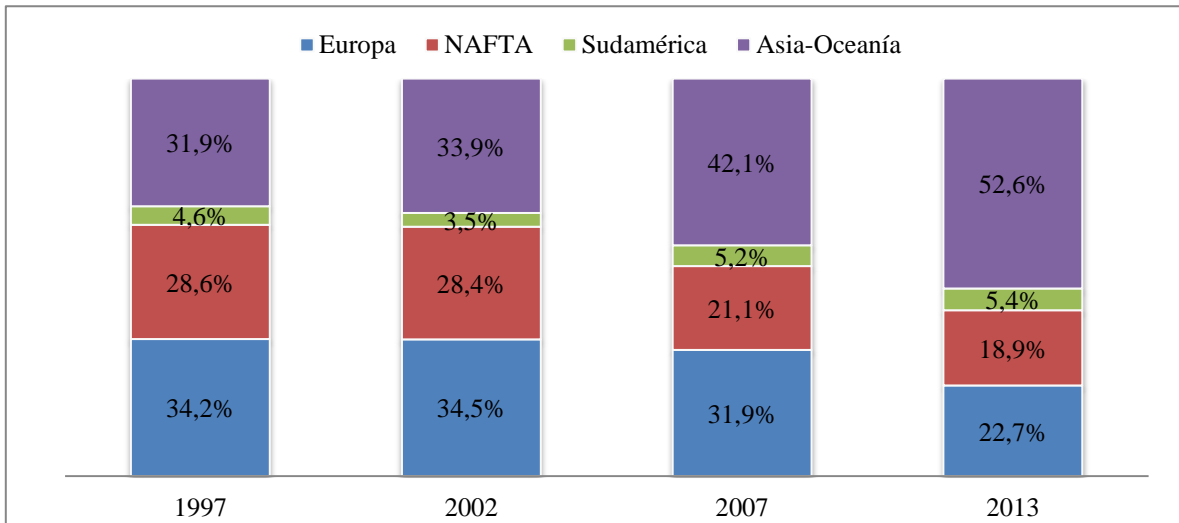
Este proceso significó la reestructuración efectiva de las industrias de México, Argentina y Brasil, las que mejoraron sus indicadores de desempeño y producción, modernizaron sus instalaciones y alcanzaron niveles más altos de productividad y competitividad internacional.

Los cambios en el producto y en la lógica de producción de las terminales redefinen también los estándares de producción en el sector autopartista. Por un lado, en algunos casos se modifica el producto mismo, tendiendo a desarrollarse como subconjuntos. Por otro, en general, aumentan fuertemente las exigencias de calidad, escala, costos y plazos de entrega. En este sentido, las firmas autopartistas que son proveedoras de las automotrices a escala internacional presentan algunas ventajas decisivas sobre los fabricantes locales, en la medida que pueden haber ya desarrollado y provisto a la corporación las partes requeridas para los modelos nuevos. Este factor explica en gran medida el ingreso de nueva inversión internacional al sector autopartista, en muchos casos a través de un proceso deliberado de “importación” de proveedores por parte de los fabricantes.

1.5 Mercado Global

Como se observa en el la Figura 01, durante el último tiempo los mercados emergentes han aumentado en forma muy significativa su participación en la producción mundial, especialmente el sector Asia-Oceanía que ha aumentado en cerca de 20%, en desmedro de Europa y Norteamérica, perdiendo cada uno alrededor de 10% de participación.

Figura 01: Proporción de la Producción Mundial Automotor por Regiones 1997-2013



Fuente: Elaboración propia con datos de OICA

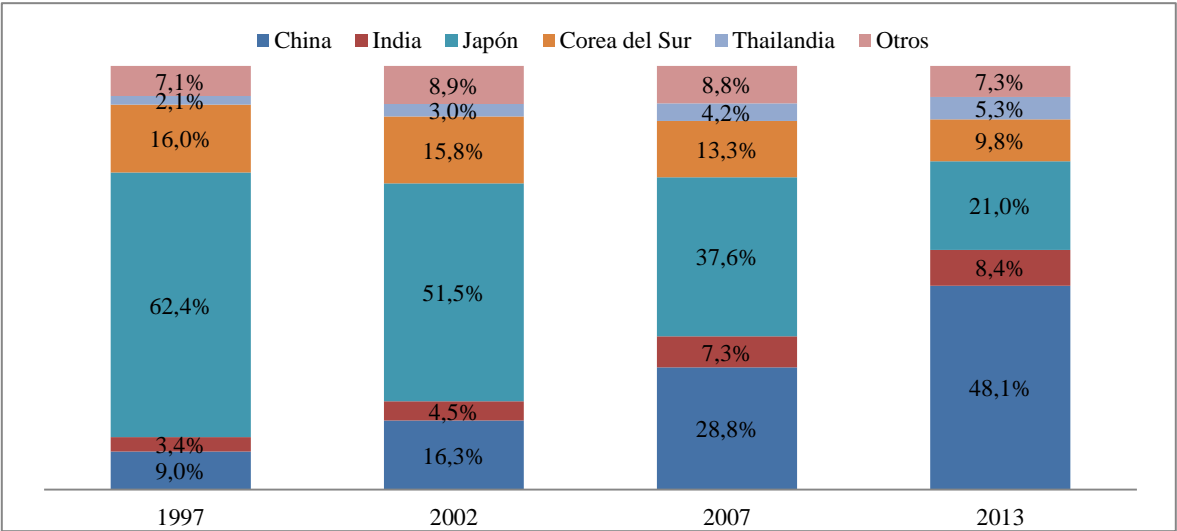
1.5.1 Asia-Oceanía

El gran aumento en la región Asia-Oceanía está dado principalmente por el exponencial incremento de la producción China, que pasó de fabricar 1.579.699 vehículos en el año 1997, a fabricar 22.116.825 de vehículos en el año 2013 (un incremento del 1.300%), otros países que destacaron por el crecimiento de sus producciones fueron, la India, que pasó de fabricar 596.265 vehículos en el año 1997, a fabricar 3.880.938 vehículos en el año 2013 (aumento de 551%) y Tailandia, que pasó de fabricar 360.303 vehículos en el año 1997, a fabricar 2.457.057 vehículos en el año 2013 (aumento de 582%). Por otro lado, Japón mantuvo durante esos 16 años una producción en torno a los 10 millones de unidades, ya que en el año 1997 fabricó 10.975.087 vehículos y en el año 2013 fabricó 9.630.070 vehículos (disminución de 12,3%); Corea del Sur pasó de fabricar 2.818.275 vehículos en el año 1997, a fabricar 4.521.429 vehículos en el año 2013 (aumento de 60%), sin embargo dicho incremento en la producción no fue suficiente para aumentar o mantener su participación en el bloque Asia-Oceanía, debido al impacto de la fuerte irrupción China, por tanto su participación relativa disminuyó de 16% en 1997 a 9,8% en 2013. Como se aprecia en la Figura 02, China se convirtió en el mayor país fabricante de vehículos del bloque (y del mundo), aumentando su participación desde un 9% en 1997, a un 48,1% en 2013, arrebatando la hegemonía japonesa, que disminuyó su participación desde un 62,4% en 1997 a un 21% en 2013.

El auge de la producción China se explica por las normas e impuestos que aplican a la industria automotriz, ya que la importación de vehículos está penalizada por altos aranceles, lo que ha obligado a los fabricantes a abrir plantas. Además la legislación china exige que todas las plantas deban ser de propiedad mixta, entre el fabricante extranjero y un fabricante local, en proporciones muy similares, para así asegurar la transferencia tecnológica. Recientemente se agregó la exigencia de ofrecer una marca “low-cost”, en

cada nueva empresa mixta que se cree. Debido a lo anterior, la gran mayoría de los fabricantes europeos, estadounidenses y japoneses se han radicado con fábricas de propiedad mixta en China, para suplir la demanda interna y una muy menor proporción para exportación de productos a mercados emergentes (como es el caso del Chevrolet Sail).

Figura 02: Proporción de la Producción Automotor en Región Asia-Oceanía 1997-2013



Fuente: Elaboración propia con datos de OICA

El crecimiento de la producción en Tailandia (582%) le permitió aumentar su participación en la producción mundial desde un 2,1% en 1997 a un 5,3% en 2013. Dicho crecimiento fue dado principalmente por los fabricantes japoneses, que trasladaron a éste país su producción de camionetas, debido al especial trato impositivo con que cuentan los vehículos utilitarios. De lo anterior se explica que el 60% del parque automotor del país sean camionetas. Producen camionetas en Tailandia los fabricantes japoneses Mitsubishi, Isuzu (exportado como Chevrolet en mercados no asiáticos), Toyota, Nissan, Suzuki y Honda. También están presentes otros fabricantes como Ford y las alemanas Daimler y BMW.

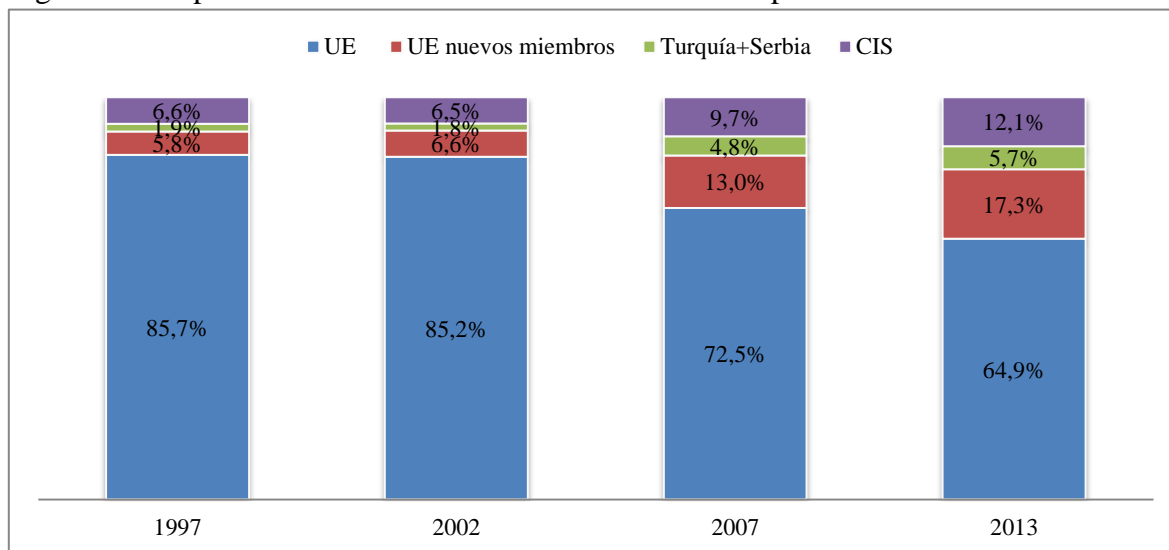
En el caso de la India, el aumento de 551% en su producción le permitió saltar desde un 3,4% en la participación mundial de producción en 1997, a un 8,4% en 2013. Destacan las empresas nacionales Maruti Suzuki, que fabrica los modelos de la marca japonesa Suzuki, para el mercado interno y también algunos de ellos para exportación; Mahindra, el mayor fabricante de vehículos utilitarios del país; Tata productor nacional que fabrica una amplia gama de modelos que incluso exporta a Europa; y además están presentes una amplia variedad de marcas extranjeras que fabrican para el mercado interno, tales como: Nissan, Daimler, Toyota, Fiat, entre otras.

1.5.2 Europa

En el mercado europeo también se da cuenta del desplazamiento de la producción hacia los mercados emergentes. Se observa en la Figura 03 que los países “tradicionales” o miembros más antiguos de la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Portugal y Suecia) han perdido cerca de un 20% (de 85,7% en 1997 a 64,9% en 2013) de la participación en la producción en Europa, participación que ha sido asumida por: los nuevos integrantes de la Unión Europea, que son países de Europa Central y del Este (Polonia, Hungría, Rep. Checa, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia) que aumentaron su participación desde un 5,8% en 1997 a un 17,3% en 2013; otros países europeos no miembros de la Unión Europea como Turquía, aumentaron su participación desde un 1,9% en 1997 a un 5,7% en 2013; y los países miembros del CIS, que fueron antiguos miembros de la URSS (Bielorrusia, Rusia, Ucrania y Uzbekistán) aumentaron su participación desde un 6,6% en 1997 a un 12,1% en 2013.

En el caso de los países tradicionales se presentan distintas evoluciones ya que algunos han variado poco su producción y otros la han disminuido: Alemania ha mantenido una producción relativamente constante, dado que en 1997 esta fue de 5.022.928 y en año 2013 fue de 5.718.222 vehículos; Inglaterra produjo 1.940.346 vehículos en 1997 y 1.597.433 vehículos en 2013; Italia ha disminuido notablemente su producción ya que paso de fabricar 1.827.592 vehículos en 1997 a solo 658.207 en 2013.

Figura 03: Proporción de la Producción Automotor en Europa 1997-2013



Fuente: Elaboración propia con datos de OICA

Francia también ha disminuido su producción al pasar de fabricar 2.579.867 vehículos en 1997 a fabricar 1.740.000 en 2013. España ha mantenido su producción entre los 2 y 3 millones de unidades, al producir 2.562.077 vehículos en 1997 y 2.163.338 en 2013. Como se puede apreciar, Alemania ha sido el país más fuerte ya que ha sido el único que ha aumentado su producción y ha podido sortear la crisis de mejor forma manteniendo su

producción relativamente estable en comparación a los demás países de la zona euro tradicional. De todas formas, este grupo ha disminuido su participación en la producción automotor europea debido al auge de la producción en los países que ahora son los nuevos miembros de la Unión Europea, además de Turquía y los miembros del CIS.

De los nuevos miembros de la Unión Europea destacan: República Checa, que paso de fabricar 368.431 vehículos en 1997 a 1.132.931 en 2013, ese incremento de 208% se debe en gran medida al renacimiento y éxito de la marca nacional, Skoda (ahora de propiedad de Volkswagen), de la nueva planta de Hyundai, inaugurada en 2008 y de la planta conjunta de PSA-Toyota. Eslovaquia, que paso de fabricar 41.852 vehículos en 1997 a 975.000 en 2013, un notable incremento de 2.230% producido por la llegada de fabricantes como PSA (Peugeot-Citroën), que produce modelos pequeños; del grupo VAG, que produce varias marcas y su nivel de producción es prácticamente la mitad del total nacional, además de una planta de la tradicional Skoda. Rumania fabricó 129.719 vehículos en 1997 y en 2013 llegó a 410.997 vehículos, un aumento del 217% debido en gran parte por la producción de la marca nacional Dacia, comprada por la francesa Renault. Polonia fabricó 384.780 vehículos en 1997 y en 2013 llegó a 583.258 vehículos, un aumento de 52% donde destacan los fabricantes Fiat, Opel y Volkswagen.

Turquía destaca por pasar de fabricar 343.704 vehículos en 1997 a fabricar 1.125.534 vehículos en 2013, un aumento de 228% debido a los numerosos fabricantes presentes en el país donde destacan especialmente Renault, Fiat, y Hyundai, también están presentes Ford y Toyota. De los países CIS, destaca Rusia que en 1997 fabricaba 1.179.121 vehículos y en el año 2013 fabricó 2.175.311, un aumento del 94%, en este país están presente numerosos fabricantes europeos y orientales que arman una gran variedad de modelos por medio de ensamble de kits CKD. La marca dominante es la nacional Autovaz (conocida por su marca Lada), la cual forma parte recientemente de Renault.

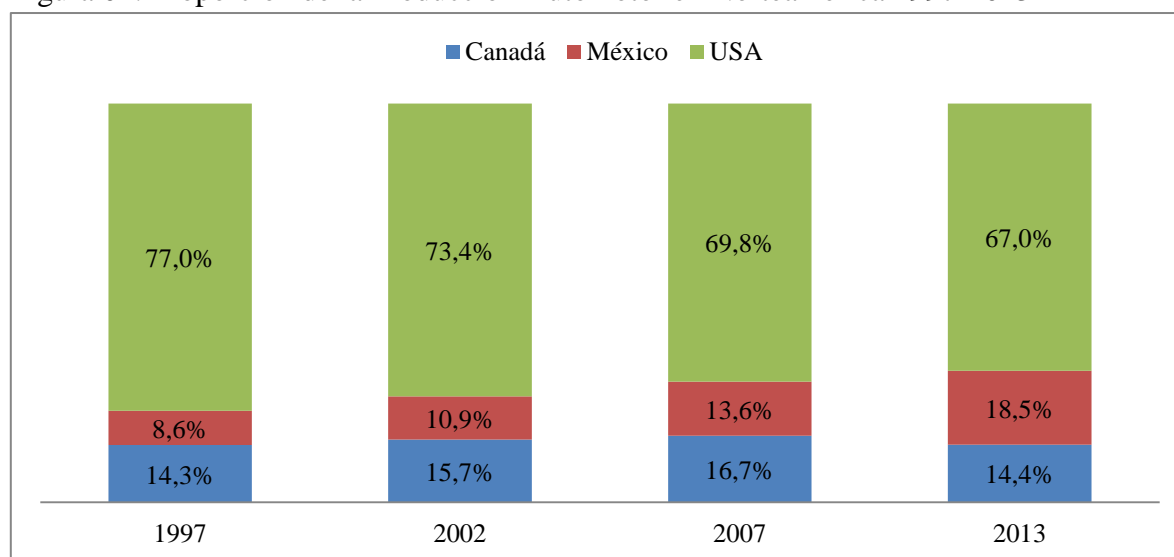
Se tiene por tanto que los fabricantes originarios de Europa han desplazado sus nuevas inversiones a países de la periferia europea, en lugar de seguir abriendo nuevas fábricas en sus países de origen o en otros países tradicionales. Dicho fenómeno se observa claramente en Fiat, que además ha disminuido notablemente su producción local, en favor de países con mano de obra más barata como Polonia y Turquía. Lo anterior también se observa en Francia, en donde los fabricantes nacionales, Renault y PSA han abierto numerosas fábricas en los países antes mencionados. El caso Ruso es diferente ya que produce básicamente para su mercado interno y otros países CIS, no para exportar a Europa.

1.5.3 NAFTA

En el mercado del NAFTA (TLCAN, Tratado de Libre Comercio de América del Norte) se observa también un desplazamiento hacia mercados emergentes, que en este caso corresponde a México. De esa forma se tiene que en los últimos 16 años USA ha perdido un 10% en la participación de la producción en Norteamérica, que se han traspaso

íntegramente a México, ya que la gran mayoría de las nuevas plantas de empresas norteamericanas y japonesas que ya estaban presentes en USA han elegido México como país destino para ampliar su capacidad de producción en la región, debido mayormente a los menores salarios de dicho país. USA pasó de fabricar 12.130.575 vehículos en 1997, a fabricar 11.045.902 en 2013, una disminución del 9%. Canadá fabricaba 2.256.781 vehículos en 1997, pasando a fabricar 2.379.806 vehículos en 2013, un incremento del 5,5% que le ha permitido mantener estable su proporción de producción en la región en torno al 14%. En cambio México, pasó de fabricar 1.359.542 vehículos en 1997 a fabricar 3.052.395 vehículos en 2013, un aumento del 125% que ha sido a costa de la participación de USA, lo que le permitió subir su participación desde el 8,6% que ostentaba en 1997 hasta el 18,5% que presenta en 2013. De esa forma México se ha ido transformando “en la China de Norteamérica” ya que, especialmente las empresas estadounidenses, la escogen para radicar allí sus nuevas plantas.

Figura 04: Proporción de la Producción Automotor en Norteamérica 1997-2013



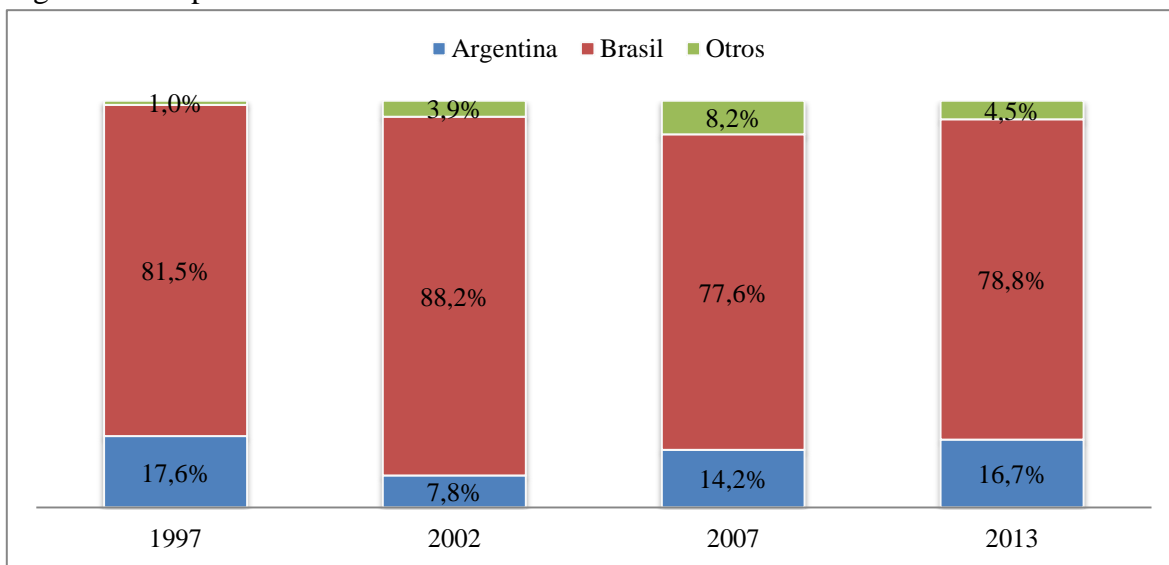
Fuente: Elaboración propia con datos de OICA

1.5.4 Latinoamérica

El mercado latinoamericano se caracteriza por tener solo dos países con una fabricación relevante de vehículos, en donde los otros países analizados (Chile, Colombia, Ecuador, Uruguay y Venezuela) solo cuentan (o contaban, como el caso chileno) con industria de ensamblaje de kits CKD, con bajos niveles de producción y de muy bajo valor agregado local. De los 2 países relevantes, Argentina y Brasil, se observa una gran diferencia en los niveles de producción. En Brasil se fabricaron en 1997 2.069.703 vehículos, y en 2013 3.740.418, un aumento del 81%. En Argentina se fabricaron en 1997 446.306 vehículos, y en 2013 791.007, un aumento del 77%. Incrementos que permitieron subir la participación de latinoamérica en la producción mundial de vehículos solo un 0,8%. Lo anterior se explica debido a que un porcentaje muy alto de lo que se produce es para el mercado

regional, y local de los respectivos países. Como movimiento hacia los mercados emergentes, se observa que Fiat tiene en Brasil su mayor planta en todo el mundo, la cual produce principalmente para el gran mercado interno brasileño y el resto, para latinoamérica.

Figura 05: Proporción de la Producción Automotor Latinoamérica 1997-2013



Fuente: Elaboración propia con datos de OICA

1.6 Regulaciones y Acceso a los Mercados

La historia de la industria automotriz reviste características muy especiales en cuanto a condiciones de acceso a los mercados y de producción nacional, ya que a pesar de que sólo un pequeño grupo de países tiene mercados internos de suficiente tamaño como para justificar por sí mismos la existencia de una industria automotriz eficiente, un gran número de naciones impone restricciones para el ingreso de los productos vehículos a su mercado y promueve mediante diferentes medidas la producción local de vehículos y autopartes.

Las empresas se han adaptado a estas restricciones tratando de mantener su presencia en todo el mundo. Pero no es posible asegurar que éste sea un mercado desregulado y se duda que en un futuro pueda llegar a serlo, en función de las múltiples opciones con que cuentan los países para obstaculizar el ingreso de vehículos, a pesar de los esfuerzos en tratar de liberar el mercado por parte de la Organización Mundial del Comercio.

A su vez, la magnitud de la industria, sus inversiones y en especial los volúmenes de intercambio que involucra tienen impactos macroeconómicos importantes que estimulan a los gobiernos a intervenir de diferente forma en el funcionamiento de los mercados.

La intervención gubernamental no se limita al terreno de los vehículos terminados. La operación de montaje es el último eslabón de una larga cadena productiva que incluye a cientos de firmas de variado tamaño y múltiples productos de diferente grado de

elaboración. La industria autopartista suele ser también, por tanto, objeto de similar atención pública a través de mecanismos que impulsan la producción nacional de autopartes.

La protección a la industria automotriz no es una materia novedosa. A principios de siglo, Estados Unidos imponía tarifas a la importación del 45% para resguardar su industria de la competencia de los fabricantes europeos, que por entonces lideraban el mercado. En cambio, en Francia, Alemania e Italia las tarifas de importación raramente llegaban al 10%. En 1930, la situación era la inversa, las tarifas estadounidenses habían descendido al 10% y en Europa llegaban al 100%.

Cuando a fines de los setenta y principios de los ochenta las exportaciones japonesas comenzaron a amenazar los mercados europeos y también el estadounidense, los países afectados acudieron a distintos instrumentos para contener este proceso. Desde cuotas a la importación hasta los célebres “acuerdos voluntarios” de Japón comprometiéndose a restringir sus exportaciones, se impusieron por largo tiempo. Al mismo tiempo se iniciaron a su vez las maniobras para evitar estas restricciones, instalando plantas de montaje en dichos países, especialmente de las firmas japonesas en Estados Unidos. Más tarde, frente al creciente cuestionamiento y retroceso que experimentaron las tarifas aduaneras, nuevas formas de restricción del comercio se abrieron paso bajo la denominación genérica de “barreras no arancelarias”.

Japón, que no tiene restricciones arancelarias al ingreso de vehículos, ha utilizado extensamente los mecanismos no arancelarios, en especial en la etapa de distribución y en el servicio posventa. Frente a esta actitud, Estados Unidos ha presionado con vigor para obtener una apertura efectiva del mercado japonés y desde 1995 un Acuerdo entre ambos países monitorea permanentemente el proceso de desregulación.

A continuación se exponen las principales experiencias internacionales en materia de tarifas aduaneras, barreras no arancelarias, requisitos de contenido nacional e impuestos internos.

1.7 Tarifas Aduaneras

Las tarifas que se aplican sobre la importación de vehículos en los diferentes países y grupos económicos presentan un importante grado de dispersión, las tarifas más reducidas se manifiestan en los países con un alto desarrollo del sector y viceversa. Las tarifas algunos países se encuentran en relación con la cilindrada de sus plantas motrices y tipo de combustible que usan. En general tratan de castigar el mayor consumo de combustible. Otro factor que pondera estas tarifas es el caso de que el mismo modelo se produzca en forma doméstica. O también existen tarifas diferenciales entre automóviles completos y kits para su ensamblaje en el país. En el caso de las autopartes, los países eligen aplicar tarifas similares a los automóviles o menores, en particular en los países donde se han instalado empresas terminales.

1.8 Barreras no Arancelarias

Si bien las tarifas son consideradas las principales medidas que dificultan el acceso a los mercados, las medidas de tipo no arancelario se agregan a las mismas con un no menor grado de eficacia. Entre las dificultades de acceso de tipo no arancelarias se tienen desde aquellas con origen en temas culturales, hasta las que surgen de condiciones propias del mercado o tienen su fuente en sistemas de regulaciones internas propios de cada país. Dentro del amplio espectro que abarca este tipo de restricciones al comercio se pueden encontrar las siguientes:

- Políticas de compra nacional
- Auditorias impositivas especiales a los propietarios
- Fijación de cuotas de importación
- Requerimientos de licencias para importar
- Certificaciones previas de los Gobiernos
- Certificaciones de los Gobiernos de los talleres de reparación
- Exigencias de que las reparaciones sean hechas por talleres especializados, lo que implica una alta calificación de los operarios, de las instalaciones y del instrumental

1.9 Requerimiento de Contenido Local

Los países y regiones estipulan que para considerar los vehículos como de producción propia, exigen que un contenido mínimo de partes, conjuntos y subconjuntos sean de fabricación local. Para su cómputo existen dos métodos. Uno es el de valor de transacción y el otro es el de costo neto, cuya fórmula de cálculo puede variar según país o bloque. Cada país o región aplica diversos porcentajes de contenido local, siendo más altos en los países en desarrollo y viceversa, oscilando entre un cero y sesenta por ciento.

1.10 Impuestos

Los impuestos, a diferencia de las tarifas, afectan el mercado en general no teniendo un efecto particular sobre las importaciones. Los impuestos se aplican sobre el valor CIF más los aranceles y sobrecargos de aduana. Dentro de los impuestos que afectan el comercio de vehículos y partes se encuentra el Impuesto al Valor Agregado. Los impuestos internos, por lo general intentan desalentar el alto consumo de combustibles, en función de alcúotas crecientes en función de la cilindrada de sus motores y del tipo de combustible utilizado. Algunos países tienen impuestos que se encuentran directamente vinculados con el valor del producto, este caso corresponde al impuesto al lujo, el cual castiga el consumo de vehículos de mayor valor.

1.11 Aspectos Cuantitativos

Tabla 01: Producción Mundial de Vehículos, 2004 – 2013 (miles de unidades)

| | País | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | % `13 |
|----|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|-------|
| 1 | China | 5.234 | 5.708 | 7.278 | 8.883 | 9.299 | 13.791 | 18.265 | 18.419 | 19.272 | 22.117 | 25,3% |
| 2 | EE.UU. | 11.989 | 11.947 | 11.292 | 10.781 | 8.694 | 5.731 | 7.763 | 8.662 | 10.333 | 11.046 | 12,7% |
| 3 | Japón | 10.512 | 10.800 | 11.484 | 11.596 | 11.576 | 7.934 | 9.629 | 8.399 | 9.943 | 9.630 | 11,0% |
| 4 | Alemania | 5.570 | 5.758 | 5.820 | 6.213 | 6.046 | 5.210 | 5.906 | 6.147 | 5.649 | 5.718 | 6,6% |
| 5 | Corea | 3.469 | 3.699 | 3.840 | 4.086 | 3.827 | 3.513 | 4.272 | 4.657 | 4.562 | 4.521 | 5,2% |
| 6 | India | 1.511 | 1.639 | 2.017 | 2.254 | 2.332 | 2.642 | 3.557 | 3.927 | 4.175 | 3.881 | 4,4% |
| 7 | Brasil | 2.317 | 2.530 | 2.612 | 2.980 | 3.216 | 3.183 | 3.382 | 3.416 | 3.403 | 3.712 | 4,3% |
| 8 | México | 1.577 | 1.684 | 2.046 | 2.095 | 2.168 | 1.561 | 2.342 | 2.681 | 3.002 | 3.052 | 3,5% |
| 9 | Tailandia | 928 | 1.123 | 1.194 | 1.287 | 1.394 | 999 | 1.645 | 1.458 | 2.429 | 2.457 | 2,8% |
| 10 | Canadá | 2.711 | 2.688 | 2.572 | 2.579 | 2.082 | 1.490 | 2.068 | 2.135 | 2.463 | 2.380 | 2,7% |
| 11 | Rusia | 1.386 | 1.355 | 1.503 | 1.660 | 1.790 | 725 | 1.403 | 1.990 | 2.232 | 2.175 | 2,5% |
| 12 | España | 3.012 | 2.752 | 2.777 | 2.890 | 2.542 | 2.170 | 2.388 | 2.373 | 1.979 | 2.163 | 2,5% |
| 13 | Francia | 3.666 | 3.549 | 3.169 | 3.016 | 2.569 | 2.048 | 2.229 | 2.243 | 1.968 | 1.740 | 2,0% |
| 14 | Inglaterra | 1.856 | 1.803 | 1.650 | 1.750 | 1.650 | 1.090 | 1.393 | 1.464 | 1.577 | 1.597 | 1,8% |
| 15 | Indonesia | 408 | 501 | 296 | 412 | 601 | 465 | 703 | 838 | 1.066 | 1.208 | 1,4% |
| 16 | Rep. Checa | 448 | 602 | 855 | 938 | 947 | 983 | 1.076 | 1.200 | 1.179 | 1.133 | 1,3% |
| 17 | Turquía | 823 | 879 | 988 | 1.099 | 1.147 | 870 | 1.095 | 1.189 | 1.072 | 1.126 | 1,3% |
| 18 | Eslovaquia | 224 | 218 | 295 | 571 | 576 | 461 | 562 | 640 | 927 | 975 | 1,1% |
| 19 | Argentina | 260 | 320 | 432 | 545 | 597 | 513 | 717 | 829 | 764 | 791 | 0,9% |
| 20 | Irán | 789 | 817 | 904 | 997 | 1.051 | 1.394 | 1.599 | 1.648 | 1.000 | 744 | 0,9% |
| 21 | Italia | 1.142 | 1.038 | 1.212 | 1.284 | 1.024 | 843 | 838 | 790 | 672 | 658 | 0,8% |
| 22 | Malasia | 472 | 563 | 503 | 442 | 531 | 489 | 568 | 534 | 570 | 601 | 0,7% |
| 23 | Polonia | 601 | 613 | 715 | 785 | 946 | 879 | 870 | 838 | 655 | 583 | 0,7% |
| 24 | Sudáfrica | 450 | 525 | 588 | 534 | 563 | 374 | 472 | 533 | 539 | 546 | 0,6% |
| 25 | Bélgica | 900 | 927 | 918 | 834 | 724 | 537 | 555 | 595 | 538 | 480 | 0,6% |
| 26 | Romania | 122 | 195 | 214 | 242 | 245 | 296 | 351 | 335 | 338 | 411 | 0,5% |
| 27 | Taiwán | 431 | 446 | 303 | 283 | 183 | 226 | 303 | 342 | 339 | 339 | 0,4% |
| 28 | Australia | 411 | 395 | 331 | 335 | 330 | 227 | 244 | 224 | 227 | 216 | 0,2% |
| 29 | Suecia | 340 | 339 | 333 | 366 | 308 | 156 | 217 | 189 | 163 | 161 | 0,2% |
| 30 | Otros | 937 | 1.138 | 1.194 | 1.402 | 1.562 | 904 | 1.217 | 1.185 | 1.172 | 1.111 | 1,3% |
| | Total | 64.496 | 66.551 | 69.335 | 73.139 | 70.52 | 61.704 | 77.629 | 79.88 | 84.208 | 87.272 | |

Fuente: Anuario 2014 ANFAVEA, Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos de Brasil

En 2013 la producción mundial de vehículos fue de más de 87 millones de automóviles, utilitarios, camiones, buses, maquinarias, de los cuales el 25,3% fueron fabricados por China, país que se ha convertido durante los últimos años en el líder absoluto, por sus grandes tasas de crecimiento anual y por el tamaño que ha alcanzado su producción, en donde fabrica más que Estados Unidos y Japón (segundo y tercer lugar) juntos.

Con respecto al movimiento hacia los mercados emergentes, se aprecia que los niveles de producción de los países desarrollados, y que han sido tradicionalmente los mayores fabricantes, se han mantenido relativamente constantes, como son el caso de Estados Unidos, Japón y Alemania, que además son países de origen de numerosos fabricantes. Los países “tradicionales” europeos como Italia, Inglaterra y Francia han disminuido su producción en los últimos años debido a las crisis que ha vivido el mundo, y además por el aumento de la producción en los mercados que han ido desarrollando su industria automotriz, como China, India, Brasil, México y Tailandia.

Tabla 02: Ventas Mundiales de Vehículos, 2004 – 2013 (miles de unidades)

| | País | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1 | China | 5.061 | 5.762 | 7.184 | 8.792 | 9.380 | 13.622 | 18.042 | 18.505 | 19.306 | 21.984 |
| 2 | EE.UU. | 17.299 | 17.444 | 17.047 | 16.460 | 13.493 | 10.601 | 11.772 | 13.041 | 14.786 | 15.884 |
| 3 | Japón | 5.853 | 5.852 | 5.740 | 5.354 | 5.082 | 4.609 | 4.956 | 4.210 | 5.370 | 5.376 |
| 4 | Brasil | 1.579 | 1.715 | 1.928 | 2.463 | 2.820 | 3.141 | 3.515 | 3.633 | 3.802 | 3.767 |
| 5 | Alemania | 3.550 | 3.615 | 3.772 | 3.482 | 3.425 | 4.049 | 3.198 | 3.508 | 3.394 | 3.258 |
| 6 | India | 1.344 | 1.440 | 1.754 | 1.989 | 1.984 | 2.264 | 3.039 | 3.288 | 3.596 | 3.241 |
| 7 | Rusia | - | 1.807 | 2.245 | 2.898 | 3.222 | 1.597 | 2.107 | 2.902 | 3.142 | 2.950 |
| 8 | Inglaterra | 2.959 | 2.828 | 2.734 | 2.800 | 2.485 | 2.223 | 2.291 | 2.249 | 2.334 | 2.596 |
| 9 | Francia | 2.474 | 2.548 | 2.499 | 2.584 | 2.574 | 2.719 | 2.709 | 2.687 | 2.332 | 2.201 |
| 10 | Canadá | 1.575 | 1.630 | 1.666 | 1.690 | 1.674 | 1.484 | 1.580 | 1.620 | 1.716 | 1.780 |
| 11 | Corea | 1.095 | 1.170 | 1.206 | 1.273 | 1.216 | 1.454 | 1.566 | 1.587 | 1.562 | 1.544 |
| 12 | Italia | 2.527 | 2.494 | 2.581 | 2.786 | 2.424 | 2.358 | 2.166 | 1.943 | 1.546 | 1.419 |
| 13 | Indonesia | - | 534 | 319 | 433 | 604 | 486 | 765 | 894 | 1.116 | 1.219 |
| 14 | Australia | 955 | 988 | 963 | 1.050 | 1.012 | 937 | 1.036 | 1.008 | 1.112 | 1.136 |
| 15 | México | 1.123 | 1.161 | 1.199 | 1.152 | 1.076 | 776 | 847 | 937 | 1.028 | 1.101 |
| 16 | Argentina | 312 | 403 | 460 | 565 | 612 | 487 | 698 | 883 | 830 | 964 |
| 17 | Turquía | 754 | 763 | 670 | 634 | 527 | 576 | 793 | 911 | 818 | 893 |
| 18 | España | 1.891 | 1.959 | 1.953 | 1.939 | 1.363 | 1.074 | 1.114 | 931 | 791 | 823 |
| 19 | Malasia | - | 551 | 491 | 487 | 548 | 537 | 605 | 600 | 628 | 656 |
| 20 | Sudáfrica | 482 | 617 | 714 | 676 | 533 | 395 | 493 | 572 | 624 | 651 |
| 21 | Bélgica | 555 | 555 | 598 | 607 | 617 | 540 | 609 | 644 | 551 | 548 |
| 22 | Holanda | 585 | 546 | 569 | 605 | 604 | 451 | 542 | 628 | 572 | 481 |
| 23 | Chile | 157 | 198 | 206 | 233 | 262 | 175 | 292 | 356 | 362 | 398 |
| 24 | Austria | 351 | 346 | 347 | 340 | 336 | 350 | 363 | 397 | 375 | 357 |
| 25 | Polonia | 367 | 283 | 295 | 372 | 401 | 372 | 367 | 339 | 330 | 352 |
| 26 | Suiza | 295 | 292 | 298 | 317 | 321 | 295 | 325 | 355 | 366 | 344 |
| 27 | Suecia | 302 | 316 | 330 | 359 | 301 | 248 | 334 | 359 | 326 | 313 |

Fuente: Anuario 2014 ANFAVEA, Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos de Brasil

En cuanto a las ventas mundiales, como se aprecia en la Tabla 02, se repiten los tres primeros lugares, con China en una posición muy dominante en el primer lugar, nuevamente, vendiendo más que el segundo y tercer lugar (Estados Unidos y Japón) sumados. Se observa que la producción China está muy alineada con las ventas internas, con pocas holguras para exportación. Sin embargo, es esperable que cuando las ventas internas se estabilicen con respecto al crecimiento del PIB, dado que actualmente crecen muy por encima de éste, se generen holguras para exportación, y que por las economías de escala dadas por su altísimo nivel de producción, China se transforme en un productor muy competitivo a nivel mundial de vehículos, como ya lo es en muchos otros rubros industriales, y comience “la era China” de dominación automotriz.

Tabla 03: Mayores fabricantes Vehículos en 2013

| | Fabricante | Unidades | | Fabricante | Unidades |
|----|-------------------|-----------------|----|-------------------|-----------------|
| 1 | Toyota | 10.104.424 | 16 | Tata | 1.241.239 |
| 2 | GM | 9.285.425 | 17 | Mazda | 1.189.283 |
| 3 | Volkswagen | 9.254.742 | 18 | Dongfeng Motor | 1.137.950 |
| 4 | Hyundai | 7.126.413 | 19 | Mitsubishi | 1.109.731 |
| 5 | Ford | 5.595.483 | 20 | Changan | 1.063.721 |
| 6 | Nissan | 4.889.379 | 21 | Geely | 922.906 |
| 7 | Honda | 4.110.857 | 22 | Fuji | 753.320 |
| 8 | PSA | 2.911.764 | 23 | BAIC | 720.828 |
| 9 | Suzuki | 2.893.602 | 24 | FAW | 706.012 |
| 10 | Renault | 2.676.226 | 25 | Great Wall | 624.426 |
| 11 | Chrysler | 2.371.427 | 26 | Mahindra | 606.418 |
| 12 | Daimler AG | 2.195.152 | 27 | Isuzu | 600.470 |
| 13 | Fiat | 2.127.295 | 28 | Chery | 563.951 |
| 14 | BMW | 2.065.477 | 29 | AutoVAZ | 553.232 |
| 15 | SAIC | 1.783.548 | 30 | Brilliance | 489.770 |

Fuente: Elaboración propia con datos de OICA

Como se aprecia en la Tabla 03, Toyota lidera la producción mundial de vehículos, seguida de cerca por General Motors y el grupo Volkswagen. Toyota lleva un lustro liderando las estadísticas, a excepción del año 2011, en que la marca se vio fuertemente perjudicada por el tsunami de Japón de aquel año, que la hizo descender hasta el tercer lugar. El liderazgo de Toyota es sustentable porque además de liderar la fabricación mundial por cantidad producida, es la marca que más utilidades genera por lo que es la más rentable. Lo anterior es notable ya que anteriormente el liderazgo lo tenía General Motors, durante muchos años, pero con bajas rentabilidades que, con los problemas gatillados y empeorados por la crisis subprime del 2007, la llevaron a la quiebra, debiendo ser rescatada por el gobierno estadounidense.

Se observa además la supremacía japonesa, ya que en el “top ten” están presentes 4 marcas japonesas, Toyota, Nissan, Honda y Suzuki, 3 europeas, 2 estadounidenses y una coreana, Hyundai (incluye su subsidiaria Kia).

Las estrategias de crecimiento difieren entre las marcas, por ejemplo, las marcas japonesas están muy orientadas a los mercados asiáticos y el norteamericano, como son Toyota, Nissan y Honda. Suzuki está muy orientada en el mercado asiático, principalmente Japón y la India. GM y Ford están enfocadas en sus mercados locales, Latinoamérica y Europa (Opel en el caso de GM). Las marcas europeas PSA (Peugeot-Citroën) y Renault, dependen mucho del mercado interno europeo; la italiana Fiat depende en menor medida de Europa y más de Latinoamérica, especialmente en Brasil. Volkswagen también es muy fuerte en Europa donde es la marca más vendida en muchos países. Las marcas coreanas Hyundai y Kia dominan fuertemente su mercado local, además de tener gran presencia en el mercado norteamericano, y recientemente han ampliado su producción en países europeos. Una característica que comparten los mayores fabricantes es su agresiva incursión en el mercado Chino, donde todas ellas tienen empresas mixtas (con empresas locales) para fabricar sus productos y así evitar los altos aranceles de importación. Dicha estrategia ha sido determinante para diversificar las ventas y de esa manera, ser menos dependiente de sus mercados tradicionales, ante las fluctuaciones del ciclo económico.

Capitulo II: Evolución de la Industria Automotriz en América Latina

2.1 Evolución de la Industria Automotriz en América Latina: desde sus inicios hasta los primeros años de la década del 2000

En términos generales, el desarrollo de la industria automotriz en los países de latinoamérica se puede diferenciar según el grado de progreso que ha alcanzado en cada país. De esa forma se tiene que entre los que han logrado un mayor desarrollo son México, Brasil y Argentina (en ese orden), y entre los países de menos desarrollo se encuentran Ecuador, Colombia, Venezuela y Uruguay. Del grupo que ha logrado mayor desarrollo se observan elementos comunes que hacen posible distinguir, con diferencias temporales entre ellos, tres etapas:

La primera etapa, llamada de ensamblaje, comenzó poco después del auge inicial de dicha actividad en Estados Unidos a principios de siglo y concluyó entre los años cincuenta e inicios de los sesenta. Se caracterizó por la instalación de empresas que ensamblaban vehículos automotores mediante el sistema de montaje CKD (Completely Knocked Down) que utilizaba material completamente desmontado importado de los países productores. En esta fase, los automóviles ensamblados en América Latina tenían pocas diferencias con respecto a los fabricados en los países industrializados. No obstante, diferían enormemente en cuanto a la complejidad de sus procesos de manufactura y al grado de integración o encadenamiento con el resto de la industria local. Al ser simples actividades de ensamblaje, se constituían en enclaves cuyas repercusiones en otras actividades económicas locales eran mínimas. En cambio, en los países industrializados constituían polos de dinamismo para la producción local de insumos, componentes y autopartes.

La segunda etapa duró hasta fines de los años setenta o principios del decenio de 1980 y marcó la búsqueda de un mejor resultado del proceso de industrialización mediante una política nacional más ambiciosa para el sector automotor. Se caracterizó por el cambio cualitativo de la actividad automotriz, que dejó de ser una tarea de ensamblaje para convertirse en una de verdadera transformación, lo que estaba en concordancia con la estrategia de sustitución de importaciones adoptada en América Latina en esos años. Un elemento distintivo de esta etapa fue el uso de instrumentos y medidas de política, industrial y comercial orientadas a estimular la instalación de plantas para la manufactura de vehículos con alto contenido local (que alcanzó casi 90% en los casos de Argentina y Brasil, y 60% en el caso de México). Las autoridades económicas de la época buscaban promover el desarrollo local de la industria automotriz a través de la imposición de elevados aranceles nominales a la importación, de cuotas máximas y requisitos de permisos previos. En varios países de la región, la importación de piezas claves, como por ejemplo motores y tren motor, fue prohibida a fin de obligar a las empresas terminales a instalar localmente plantas para su fabricación. Esta estrategia se apoyó en políticas industriales para influir directamente en el proceso de fabricación de vehículos con el fin de reforzar sus encadenamientos con el resto del aparato productivo. Es decir, se buscaba crear una industria nacional de autopartes. Así, se impusieron límites inferiores al grado de

integración nacional, se aplicó una política de autorización previa de programas de inversión y fabricación, y se establecieron listas de productos de manufactura nacional obligatoria, e incluso límites máximos al número de líneas y modelos, además de controles sobre los precios de venta al consumidor. El objetivo de estas actividades era satisfacer las necesidades del mercado interno, por lo que su equipo y productividad estaban muy distantes de los patrones y pautas internacionales. Así, la región comenzó a tener una industria automotriz significativa en términos de producción y empleo, pero cada vez menos competitiva internacionalmente y con enormes limitaciones para generar divisas.

En esas condiciones, la inversión necesaria para modernizar la planta industrial automotriz no se realizó y la capacidad productiva quedó estancada y tecnológicamente atrasada, lo que, entre otras causas, le impidió acceder a los mercados externos y, aún más importante, no se logró un volumen de producción suficiente para alcanzar eficientes economías mínimas de escala. En este contexto, la industria vivía un dilema en que por un lado estaban los gobiernos interesados en contener el impacto negativo de balance de pagos del sector y, por lo tanto, buscaban limitar las importaciones de partes y componentes y mejorar el desempeño exportador de las firmas automotrices y, por el otro, las empresas extranjeras, que estaban satisfechas de abastecer al mercado nacional en esas condiciones, pero que se manifestaban incapaces de exportar “por decreto” utilizando componentes nacionales.

De este modo, la industria automotriz en la región dejó de ser un simple proceso de ensamblaje, creando empleos y capacidades empresariales en la manufactura de autopartes. No obstante, progresivamente se incrementaron las disparidades de costos, diseño y calidad, es decir, de competitividad entre los vehículos producidos en la región y aquellos fabricados en países industrializados. Algunos de los modelos que proliferaron en esta fase de protección del mercado interno latinoamericano fueron el Volkswagen Escarabajo en México, el Chevette de General Motors en Brasil y el Ford Falcon en Argentina.

A comienzos de los años ochenta, al final de esta segunda etapa, la industria automotriz tenía una importante presencia en el aparato productivo de Argentina, Brasil, y México. Desde el punto de vista de la producción de vehículos para pasajeros, la economía brasileña era la más importante, duplicando la de México y más que cuadruplicando la de Argentina. Sin embargo, el comercio exterior de vehículos terminados no tuvo gran importancia. El porcentaje de la producción que se exportaba se acercaba a 20% en Brasil (en un contexto de caída importante del volumen de producción) y en los otros dos casos era casi nulo. Por otra parte, la importación de vehículos terminados estaba prácticamente prohibida. En el resto de la década, el impacto negativo de la crisis de la deuda (que desalentó la demanda interna debido a la inestabilidad macroeconómica y a los altos precios de los insumos importados para ensamblar vehículos) produjo un prolongado deterioro de la industria automotriz en América Latina, especialmente en Brasil y Argentina.

La tercera etapa y actual, se asocia de manera importante por el beneficio que ha otorgado el reajuste provocado en la matriz internacional de la industria automotriz como consecuencia del desafío que el sistema de fabricación japonés planteó a las empresas de Estados Unidos y Europa, que ayudó de forma determinante al desarrollo de la industria automotriz en los países en que ésta estaba más avanzada (México, Brasil y Argentina).

Este período se ha caracterizado por la reestructuración selectiva de la planta productiva de armado de vehículos en la región. La maquinaria y equipo se modernizaron rápidamente colocando a algunas plantas de vehículos y motores entre las más avanzadas del mundo. En unos pocos países la industria automotriz se mantuvo y creció (Argentina, Brasil y México), mientras que en otros se redujo (Colombia, Venezuela y Ecuador) o directamente desapareció (Chile y Perú)

En esta tercera fase, las terminales internacionales acentuaron su influencia en la industria automotriz latinoamericana en un contexto en que se había generalizado el cese de la intervención directa de los gobiernos. En la industria automotriz, se observaron diferencias en cuanto a matices con respecto a otras actividades económicas, puesto que se mantuvieron algunos acuerdos sectoriales y políticas de protección industrial.

Así, la apertura comercial y la tendencia a colocar al sector privado como eje de acumulación y crecimiento económico se han visto acompañadas de la formación de bloques comerciales subregionales. Éstos otorgan concesiones especiales al intercambio de bienes y servicios elaborados por sus miembros y provocan efectos de creación y desviación del comercio y la inversión. De este modo, la creación de bloques ha incidido fuertemente en la decisión de ejecutar nuevos proyectos de inversión directa, ya que éstos garantizan el acceso preferencial a ciertos mercados subregionales.

Dentro de la línea del llamado regionalismo abierto, dos experiencias recientes son particularmente importantes para la industria automotriz: el TLCAN y el Mercosur. Su puesta en marcha ha influido en la evolución del comercio y la inversión en la región. Sus marcos regulatorios contienen medidas especiales para la industria automotriz. Ellas reviven, a nivel subregional, ciertas disposiciones y objetivos que, durante la vigencia de la política de sustitución de importaciones, estaban presentes en las estrategias de desarrollo de la industria automotriz. Así, establecen incentivos y exigencias orientadas a fomentar la integración subregional de la industria y a fortalecer la producción de autopartes. Estas medidas han favorecido a las empresas con plantas de producción y ensamblaje de vehículos establecidos en la subregión.

Para entender el impacto de estos bloques comerciales se analiza la evolución de la industria automotriz en los países de la región.

2.2 México

La historia de la industria automotriz en México comienza en 1925, a partir del ensamblaje de vehículos, de los tres grandes fabricantes norteamericanos, destinados al mercado local que anteriormente satisfacía su demanda con importaciones. Las razones para ensamblar localmente fueron principalmente que los costos de importación de kits CKD eran menores a los pagados por la importación de vehículos, bajos costos de transporte; bajos salarios, principalmente en la mano de obra usada en tareas de montaje y expectativas de un mercado factible de monopolizar. Estas industrias, junto con las europeas que se instalaron posteriormente, se caracterizaron por un bajo nivel productivo, dado por su baja dotación de capital y de mecanización. En esos años, la industria automotriz era insignificante comparada con la de los países desarrollados. Para 1960 el 53% de la demanda doméstica de automóviles para pasajeros era suplida por importaciones, y cerca del 80% del valor de las partes usadas en la producción nacional era importada.

La segunda etapa de la industria es la del crecimiento basado en la sustitución de importaciones (1962-1976), que fue motivado por el gran déficit sectorial, el gobierno mexicano promulgó el Decreto Automotriz de 1962, que establecía un marco regulatorio destinado a fomentar la producción doméstica y a reducir el déficit comercial. Dado que otros países, como Brasil y Argentina, tenían políticas proteccionistas, las reglas mexicanas fueron mucho menos restrictivas debido a sus nexos con la industria automotriz estadounidense. El decreto limitaba las importaciones de vehículos y de partes como motores y transmisiones, regulaba un 60% de contenido doméstico, limitó a un 40% de capital extranjero las inversiones en las plantas fabricantes de autopartes, controles de precios con el fin de contener las utilidades y cuotas a la producción. Esta política de sustitución de importaciones, creó un ambiente favorable para la expansión y desarrollo de la industria automotriz: Volkswagen entra como ensamblador, General Motors inaugura una fundición y una planta de transmisiones, Ford crea una nueva planta y entra Nissan como ensamblador. Sin embargo, así como la producción tuvo un incremento considerable, los niveles de calidad no eran muy satisfactorios y los costos de producción estaban por encima de los que se daban en otras naciones, pero dado el cierre de fronteras prevaleciente, la falta de competitividad internacional no era un factor de preocupación para los dirigentes de esa época. En los aproximadamente 15 años, la producción se incrementó hasta siete veces.

La primera parte de la tercera etapa consistió en el enfoque orientado hacia la competitividad internacional a través de la protección comercial y promoción de las exportaciones (1977-1989). Aun considerando las medidas del punto anterior, se mantuvo el déficit comercial. Para 1970 este déficit, solo con Estados Unidos fue de \$170 millones de dólares, cerca del 17% del déficit comercial del país en 1970. Con la emisión del segundo decreto automotriz de 1972, el gobierno implantó nuevas políticas regulatorias con el objetivo de mejorar el funcionamiento de los mercados. Se redujo el porcentaje de contenido nacional mínimo para vehículos destinados al mercado de exportación y se

obligó a los fabricantes de la industria terminal a exportar un equivalente del 30 % del valor de sus importaciones.

Sin embargo, aunque en la teoría el modelo se acoplaba a las nuevas necesidades del mercado, en la realidad y ante lo obsoleto de la infraestructura de producción se tuvo muy poco avance y para 1975 las exportaciones estaban por debajo del 16% de lo que el sector importaba, por lo que la balanza comercial del mismo año entró en crisis.

El cambio de estrategia gubernamental del modelo de sustitución de importaciones hacia el concepto de promoción a las exportaciones se lo atribuye a dos factores principales: Por una parte México como país productor, se vio en dificultades de enfrentar los efectos de la crisis del petróleo y los consiguientes y crecientes déficit en la balanza de pagos. Por otra, la devaluación del peso en 1976 y la recesión que sobrevino afectaron severamente a la industria automotriz. Por tanto, el gobierno publica un nuevo decreto en 1977, cuyo objetivo central fue transformar a México en un país exportador altamente competitivo para lo cual abrió el sector para las inversiones foráneas.

Este decreto estableció un estricto control sobre la balanza comercial de los fabricantes de la industria terminal, a los cuales les medía el nivel de sus importaciones incluyendo la que les era transferida por sus proveedores directos. Este decreto incluía que al menos el 50% del intercambio comercial de las compañías armadoras debía provenir de la exportación de autopartes localmente producidas, otra medida de protección al sector de las autopartes fue no permitir que los capitales foráneos tuvieran la mayor participación de las inversiones. Para incrementar la competitividad las compañías modernizaron su infraestructura tecnológica, acción que fue en paralelo a los ajustes estructurales que las compañías norteamericanas realizaron en su país para hacer frente a los vehículos japoneses. Las compañías norteamericanas comenzaron a incrementar fuertemente sus inversiones en la zona norte de México, como en los casos de las plantas de ensamble y motores que General Motors, la planta de motores de Chrysler, la planta de motores y ensamble de Ford.

Estas medidas aceleraron las exportaciones, en 1977 éstas fueron de 181 millones de dólares (el 83,7% correspondieron a las autopartes). La proporción de las autopartes en las exportaciones conservó un margen de participación hasta 1987, que es cuando se activan en gran medida las exportaciones de vehículos, para 1989 de los 3.900 millones de dólares exportados, las autopartes representaron el 57 % del total.

La modernización de las plantas jugó un papel muy relevante en el proceso de reestructuración industrial, reflejado en que el equipo, maquinaria y las nuevas condiciones de trabajo contrastaban considerablemente con las viejas plantas de los años sesenta. Otra diferencia considerable en las nuevas plantas fue que la gran mayoría de los trabajadores eran jóvenes, más calificados y mejor entrenados para realizar una gama muy amplia de tareas, las promociones y asignaciones especiales comenzaron a basarse en el desempeño

individual y las aptitudes de los trabajadores, en lugar de sólo tomar en cuenta la antigüedad de los mismos en las empresas.

Dicho proceso de reestructuración no pudo cumplir inmediatamente con el objetivo central: revertir el déficit de la balanza comercial del sector, situación que siguió persistiendo durante los cinco años posteriores a la firma del decreto; originada principalmente por la apreciación del peso contra el dólar, el incremento de la demanda doméstica (gran auge hasta 1981) y la presión de los demás países a tener condiciones más favorables de intercambio comercial, de tal forma que para 1982, cuando la economía mexicana colapsó, el déficit en la balanza comercial del sector excedía el billón de dólares. La crisis de 1982 implicó la devaluación del peso, incremento del nivel de inflación, pérdida del poder adquisitivo y encarecimiento de las partes importadas, empezó una fuerte contracción de la demanda interna y también de la producción, al mismo tiempo que se redujo el empleo.

Para 1983 y ante la situación macroeconómica desfavorable, se establece el "**Decreto para la racionalización de la industria automotriz**", que marcaba una orientación importante hacia el fortalecimiento de las exportaciones, se centró más en la exportación de vehículos que en la de autopartes, para lo cual se redujo nuevamente el contenido mínimo de integración nacional en los vehículos destinados a los mercados internacionales. Esta nueva regulación en conjunto con el incremento de la demanda interna, el tipo de cambio y los incrementos de la productividad en las nuevas plantas hicieron que pronto la balanza comercial del sector tuviera un superávit.

Desde mediados de los años ochenta, la espectacular ampliación y modernización de la base productiva del sector automotor se debió a la coincidencia de tres factores principales: la situación competitiva en el mercado norteamericano; la nueva política mexicana sobre la industria; y las renovadas estrategias empresariales de General Motors, Ford y Chrysler. Ya que en respuesta al desafío planteado por la presencia asiática en el mercado norteamericano, estas empresas optaron por la reubicación mundial de algunas plantas productivas instalándolas en economías de bajo costo y alta productividad potencial. Con el propósito de competir internacionalmente, las empresas dotaron a estas plantas situadas en México de maquinaria y equipo con tecnología de punta y prácticas de organización japonesas. La instalación de nuevas plantas en el norte de México, reflejó su nueva orientación tendiente a satisfacer las necesidades del mercado norteamericano y también permitió aprovechar las empresas maquiladoras cuyos productos gozaban de importantes exenciones arancelarias en Estados Unidos. Lo realizado en este periodo significó un factor determinante que permitió ahondar en la política de apertura comercial.

El principio de la liberalización comercial comenzó un nuevo decreto, en diciembre de 1989. La nueva reglamentación conocida como Decreto para la modernización y promoción de la industria automotriz autorizaba la importación de vehículos nuevos por primera vez desde 1962, siempre y cuando la industria terminal mantuviera un saldo positivo en su

balanza comercial. Las compañías recibieron concesiones fiscales por el equivalente al 30% de sus inversiones, en tanto que se fortaleció de igual forma a la industria de autopartes al fijarse que al menos el 36% de los componentes fueran fabricados localmente, permitiendo excepciones en los vehículos de exportación. Estos aspectos fueron considerados en el Decreto Automotriz Popular de 1989 que concedió exenciones de impuestos a modelos populares suscritos en el programa, los cuales requerían al productor reducir los márgenes de beneficios. La idea general era proveer a los consumidores de un vehículo pequeño a precios accesibles; a lo que solo el Volkswagen Escarabajo cumplía la tarea.

Desde entonces, esta orientación “hacia afuera” marcó la política mexicana en el sector automotor, pero con una filosofía cambiante en torno a la forma y las áreas de intervención del Estado en la esfera productiva. De hecho, el TLCAN, suscrito el 1° de enero de 1994, fue la culminación de un largo proceso, reflejado en las cuantiosas inversiones de las mayores empresas transnacionales estadounidenses del sector automotor. En particular se aplicaron medidas específicas para que la transición a una economía abierta permitiera consolidar a la industria automotriz de México como productora internacional con elevado contenido de insumos subregionales. Este proceso sirvió para reforzar la posición competitiva de las tres empresas de Estados Unidos en el mercado de América del Norte.

En esencia las reglas especiales del TLCAN y sus disposiciones transitorias permitieron a las empresas de Estados Unidos ajustar sus estrategias y reposicionar mejor la planta automotriz mexicana. El TLCAN estableció normas de origen que definen las mercancías que gozarían de exención arancelaria automática en su comercio interregional. Estipula un contenido regional de al menos 62,5% del valor agregado, calculado sobre la base del costo neto. Además, eliminó una serie de disposiciones contenidas en los decretos anteriores sobre la industria automotriz que incidían en el proceso productivo de la industria terminal y limitaban su selección de insumos o líneas de producción y uso de divisas. De hecho, las disposiciones transitorias del TLCAN para el sector vinieron a liberar gradualmente la importación de vehículos automotores para las armadoras que registraran un saldo comercial positivo. Se flexibilizaron los requisitos sobre la generación neta de divisas y se programó su eventual eliminación. Además, se redujo la proporción de insumos de contenido nacional obligatorio, permitiendo que se contabilizaran las autopartes fabricadas en las maquiladoras de exportación y se eliminó todo requisito sobre contenido nacional a partir del año 2004. Se dio a las personas jurídicas (empresas) de los países signatarios la posibilidad de tener el control accionario absoluto de las fábricas de autopartes instaladas en México (anteriormente prohibido). La desregulación gradual del sector a partir de 1994 hasta hacerse total a partir del 2004 ha creado oportunidades de negocios para compañías del exterior y ello está obligando a los fabricantes de autopartes instalados en el país a elevar la calidad y reducir los costos de producción de sus productos con el fin de mantener y/o incrementar sus negocios después del año 2004 para lo cual deben cumplir los requerimientos de los mercados de exportación. De este modo, las eximió progresivamente

de la aplicación de la rigurosa reglamentación hasta entonces vigente sobre la producción de vehículos automotores en México y el uso obligatorio de insumos nacionales y generación de divisas. Además, les dio mayores ventajas pues presionó a las empresas europeas y japonesas para que elevaran el contenido subregional de su producción, el cual era significativamente inferior al mínimo estipulado. No obstante, los efectos del TLCAN rebasaban el alcance de la esfera comercial.

Así, su impacto más profundo fue convencer a los inversionistas, internacionales y nacionales, que el Gobierno de Estados Unidos aceptaba incorporar a la economía de México como plataforma manufacturera y de entrada al mercado norteamericano, siempre que las mercancías fuesen elaboradas en la región, es decir que cumplieran ciertos requisitos de contenido regional. En el sector automotor, esta señal tuvo una gran repercusión en las armadoras de origen extra regional ya establecidas (Volkswagen y Nissan) las cuales realizaron importantes esfuerzos y cuantiosas inversiones para desarrollar su red de proveedores locales a fin de elevar el contenido subregional de su producción de vehículos y cumplir con las condiciones estipuladas para mantener su presencia en México y acceder al mercado norteamericano. Igualmente la BMW, Honda y Daimler Benz, empresas que no estaban presentes en México, tomaron la decisión de abrir nuevas plantas de ensamblaje en el país, básicamente para abastecer al mercado nacional.

Desde todo punto de vista, el balance de los últimos 20 años del desarrollo de la industria automotriz mexicana y sus perspectivas actuales son muy favorables. Esta transformación es imputable básicamente a la modificación de la política sectorial aplicada por las autoridades mexicanas para facilitar las estrategias corporativas de las grandes empresas de Estados Unidos. Asimismo, el TLCAN demuestra la afortunada sincronía de intereses entre las empresas norteamericanas y el Gobierno de México. Las primeras interesadas en crear una plataforma de producción y exportación en México y el segundo buscando fortalecer la industria automotriz del país, de modo de coadyuvar a la reinserción de la economía mexicana en una senda de crecimiento elevado y de integrarla a las redes continentales de producción y exportación. Así, el TLCAN, al garantizar un acceso preferencial al mercado norteamericano, entregó una clara señal a las grandes empresas de Estados Unidos, Europa y Asia de que México podría servir como plataforma de penetración de los mercados de la subregión en su conjunto.

En diciembre del 2003, la administración del presidente Fox publica el "Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles"; en el que estando consciente el gobierno federal de la apertura y la entrada en vigor de las desregulaciones aplicables en esta industria contraídas por México en el contexto internacional, las cuales incluyen las contenidas en el acuerdo de libre comercio con la UE, además de las enmarcadas dentro del TLCAN, reconoce la necesidad de crear nuevos mecanismos que propicien el incremento de la competitividad del sector automotriz, buscando entre otras cosas, el fortalecimiento del mercado interno.

Este decreto contemplaba, entre otros puntos, seguir estimulando la llegada de inversiones para la construcción y/o ampliación de instalaciones de producción en México; disminución de los costos de las importaciones vía reducción arancelaria; autorización de registro de nuevas compañías productoras en la industria terminal en territorio nacional (siempre y cuando su inversión en activos fijos sea al menos de 100 millones de dólares) y contemplen la fabricación de 50 mil vehículos anuales como mínimo, con un plazo para el cumplimiento de tres años a partir del inicio de las operaciones. La respuesta a esta política industrial para el sector no tardó en concretarse con numerosas nuevas plantas, como las de Toyota, Nissan, Volkswagen y los anuncios de expansión e inversión de General Motors, Chrysler y Ford en las plantas ubicadas en el norte de México.

2.3 Brasil

La industria automotriz nació en el ABC paulista, en la segunda mitad de los años cincuenta durante el gobierno de Kubitschek, como resultado de la instalación de varias filiales de grandes ensambladoras de automóviles, camiones y buses, como parte central del Plan Metas, que proponía el desarrollo de 50 años en cinco, a través de la implantación del sector de bienes de consumo durables, la industria se instaló en la región, que ya era un espacio industrial desde la primera mitad del siglo XX, a lo largo del eje de la ferrocarril Santos Jundiaí, gracias a su privilegiada ubicación entre la capital y el puerto de Santos. Fue a partir de ese momento que, aprovechándose de las ventajas locales disponibles (proximidad del mercado consumidor, facilidad de acceso al puerto de Santos, abundancia de tierra y mano de obra) el parque industrial automotriz, constituido por las ensambladoras de vehículos de General Motors (1930), Mercedes Benz (1956), Volkswagen (1957), Willis Overland (1957), Simca (1959), Karma Ghia (1959), Scania (1962), Toyota (1962), Ford (1967), Chrysler (1969) y sus proveedoras de repuestos para automóviles se establecieron en la región, transformando ésta en el cinturón industrial del Gran Sao Paulo y en el mayor polo industrial del país de ese entonces.

A finales de los años sesenta, después del desaliento que predominó al inicio de esa década, y el “milagro económico” entre 1968 y 1974, la producción de vehículos vivió sus años de gloria, llegando a representar 75% de la producción y del empleo de la industria automotriz en 1975. En cuanto a las autopartes, en los años cincuenta el sector creció basado en empresas nacionales y sobre bajas barreras de entrada, la crisis de los años sesenta ocasionó diferencias entre las empresas, sobreviviendo aquellas con estrategias competitivas más agresivas y mayor grado de aprendizaje tecnológico. Los años setenta se caracterizaron por el ingreso de nuevas empresas transnacionales y que, a lo largo de la década, fueron consolidando una estratificación basada en el tamaño, composición del capital y grado de sofisticación del producto

A mediados de los años setenta, la industria automotriz de la región se vio frente a un doble proceso; por un lado, se inicia una tendencia a la descentralización de la producción, marcado por la instalación de Fiat en Betim (MG), de Volvo en Curitiba (PR), así como la

apertura de nuevas plantas de las ensambladoras ya instaladas en otras regiones, especialmente en el Valle de Paraíba (Volkswagen y Ford, en Taubaté y GM, en Sao José dos Campos).

La inestabilidad económica y el estancamiento del crecimiento del país a partir de los años ochenta, condujeron a una pérdida del dinamismo de la industria automotriz y a un desfase tecnológico y organizacional, en donde los esfuerzos de modernización de productos y procesos fueron limitados y selectivos, reflejando la falta de inversionistas en un contexto en que el papel de las filiales brasileñas en las estrategias de las matrices no era considerado prioritario. La situación de inestabilidad por la recesión interna de la década de 1980 perjudicó a las empresas terminales, incluso comprometiendo su supervivencia y la reestructuración de su capacidad productiva, que le hubiese permitido competir en mercados de países industrializados, demoró varios años en producirse. Por razones de costo y calidad, era muy poco factible un aumento permanente de las exportaciones. En este contexto, se dieron algunas salidas poco convencionales como la fusión de las actividades nacionales de empresas que previamente eran competidoras, con el propósito de aprovechar las economías de escala y reducir los costos de operación. La más notoria experiencia de ese tipo fue la creación de Autolatina, que fusionaba las operaciones de Volkswagen y Ford, la cual se mantuvo en funcionamiento hasta 1995.

Después de 10 años de inflación y crisis la industria a inicios de los años noventa enfrentaba desafíos que se explicaban de la siguiente manera: la producción brasileña, que hasta finales de los años setenta ubicaba a Brasil en el 9º lugar en la producción mundial de vehículos, se encontraba estancada en el mismo lugar de 10 años atrás (900 mil a un millón de unidades anuales). Debido a ello, el país cayó al 12 lugar mundial, habiendo sido superado a lo largo de la década de 1980 por España, Corea y México; la capacidad ociosa de las plantas ensambladoras era de aproximadamente 26%; las ventas del período 1987-1991 cayeron casi 20% con relación al período anterior; las exportaciones presentaron una tendencia declinante: de las 346 mil unidades exportadas en 1987 se llegó a 193 mil en 1991.

En los años noventa, en buena parte favorecido por la estabilidad macroeconómica, se inició el repunte de la industria automotriz. La IED mejoró la competitividad internacional de la industria; no obstante. Entre 1990 y 1997 la producción de vehículos se duplicó, pasando de 914.500 a 2.067.000 unidades. No obstante, una posible reorientación hacia los mercados externos fue coartada por la apreciación cambiaria y por el hecho que resultaba mucho más rentable vender vehículos en el mercado interno brasileño. Esta expansión se apoyó en forma proporcional en los mercados externos e internos, canalizando hacia las exportaciones cerca del 20% de la producción total de vehículos. Incluso, el mejoramiento de la productividad durante el período, de 7,7 a 19,8 vehículos por empleado por año, no fue suficiente para aumentar la proporción de vehículos exportados.

Pese a que una mayor proporción de las exportaciones brasileñas se dirigía a los países del Mercosur (especialmente a Argentina), la participación de Brasil en las importaciones totales de automóviles del esquema de integración se deterioró. Por consiguiente, con este nivel de ventas externas, fue imposible evitar un cuantioso déficit comercial, dada la trayectoria ascendente de las importaciones que acompañó la reactivación de la actividad interna.

La política industrial brasileña para el subsector automotor estaba basada en dos ejes principales: estimular la recuperación de la producción y promover la modernización del subsector a fin de incrementar su orientación externa y así aliviar los problemas de balance de pagos. Durante los años noventa, el énfasis sobre la política automotriz se desplazó del primero al segundo de esos objetivos. El primer lineamiento se propuso inducir el crecimiento de la industria a través de la demanda interna y puso en marcha el programa del “Auto Popular”. El segundo eje se concentró en aminorar el déficit comercial que acompañó al repunte de la actividad automotriz.

El programa del “Auto Popular” consistió en una transferencia de ingresos públicos para subsidiar la compra privada de autos nuevos de tamaño reducido. Entre 1990 y 1993 se redujo a la mitad el impuesto a la compra de vehículos nuevos de cilindrada inferior a 1.000 cc (34,5% a 17%). Dicho recorte y los efectos de la concertación social lograda en la Cámara Sectorial repercutieron inmediatamente en una reducción de los precios al consumidor, lo que dio un impulso a las ventas de dichos vehículos en el mercado interno. Entre 1993 y 1997, se cuadruplicaron las ventas internas, pasando de 200.000 a 882.000 unidades, a pesar de que en 1995 el impuesto subió a 23%. Así, la participación de los automóviles pequeños en el mercado interno de los vehículos producidos en Brasil creció de 28% a 64% entre 1993 y 1997. El auto popular se convirtió en la especialidad de la industria automotriz brasileña. No obstante, a pesar que la industria de vehículos para pasajeros registró un importante crecimiento, no cambió, de manera significativa, su orientación hacia los mercados externos.

Paralelamente, a la orientación “hacia adentro” de la industria automotriz brasileña basada en el auto popular, el segundo eje de su política sectorial intentó insertarla de manera más estrecha con las cadenas internacionales de producción y comercio. Así, las autoridades brasileñas firmaron una serie de protocolos con Argentina que posteriormente sirvieron de base para la creación del Mercosur:

- En 1988, el Protocolo 21 sobre la Industria Automotriz del Programa de Integración y Cooperación entre Argentina y Brasil especificó un esquema preciso para la desgravación arancelaria en el comercio binacional de vehículos automotores, basado en cuotas recíprocas sobre el total de vehículos para compensar los desequilibrios en el flujo de divisas.

- En 1990, se incorporó el Protocolo 21 en el Acuerdo de Complementación Económica N° 14 firmado entre ambos países. En 1994, fue sustituido por el Mercosur.

Con arreglo a las disposiciones especiales para el sector automotor del Mercosur, el 1 de enero del año 2000 se establecería un mercado común, en el cual el comercio de vehículos terminados entre los países signatarios estará exento de aranceles, siempre que se cumplan la normas de origen que establecen la presencia de al menos 60% de contenido subregional. De lo contrario se les aplicará un arancel común, vigente para todo el comercio de productos automotores originados fuera de la subregión. Finalmente, conviene subrayar la importancia de las disposiciones especiales para la industria automotriz, ya que se impuso el requisito de mantener un balance comercial equilibrado, al interior de la subregión, y eliminar todo subsidio gubernamental que distorsione los patrones de comercio e inversión.

La inestabilidad macroeconómica de Brasil alteró la apertura comercial en el sector automotor brasileño. En 1995, como respuesta a la crisis de balanza de pagos, los aranceles a la importación de vehículos se elevaron a 70%, a pesar de la vigencia de cuotas extraordinarias para la importación. Esto ocasionó fuertes reacciones de sus socios comerciales en Europa, Japón, la República de Corea e incluso Argentina. Las autoridades brasileñas pusieron en práctica un nuevo esquema de regulación para el sector: el “Régimen para la Industria Automotriz”. Este renovado marco regulatorio estableció una serie de incentivos y restricciones para estimular la instalación de nuevas plantas automotrices en el país. Asimismo, facilitó las importaciones de las empresas establecidas en Brasil, en la medida que mejoraran su desempeño exportador.

El Régimen para la Industria Automotriz restableció el calendario previo de desgravación arancelaria, partiendo con 35% en 1995 para luego ir disminuyendo progresivamente hasta llegar a 20% en el año 2000. Dicha baja arancelaria tuvo aplicación condicionada en función de que los importadores tuviesen o no instalaciones productivas en Brasil. Los primeros podían beneficiarse del arancel de 35%, mientras que los otros debían acogerse a uno de 70%. Se estableció una cuota máxima de 50.000 unidades para la importación de vehículos de empresas que carecieran de instalaciones locales en el país. Asimismo, se fijó una cuota mínima de 60% de contenido nacional en la producción de vehículos en Brasil. La respuesta de las empresas extranjeras a estas medidas fue positiva, ya que realizaron fuertes inversiones directas en el subsector automotor brasileño. En efecto, las principales empresas transnacionales invirtieron muy fuertemente con el propósito de elevar la capacidad de producción anual a cerca de 3 millones de vehículos. La mayor parte de estas inversiones fue llevada por las principales empresas con operaciones en Brasil, destacándose General Motors (3.250 millones), Volkswagen (3.000 millones), Ford (2.500 millones) y Fiat (2.500 millones de dólares).

2.4 Argentina

El proceso de instalación de la industria automotriz en Argentina se inicia, de manera más significativa, en la década del cincuenta. Hasta ese momento el mercado local había sido abastecido por unas pocas ensambladoras locales y principalmente mediante importaciones, cuyo ritmo a lo largo del tiempo estuvo muy afectado por las condiciones del sector externo de la economía. Hasta 1930 se registró un flujo importante de compras en el exterior cuyo punto más alto se alcanzó en 1929, año en que se importaron poco más de 76.000 vehículos. Entre 1931 y 1933 esta corriente importadora se interrumpe abruptamente como resultado del control de cambios, el racionamiento de divisas y otras restricciones al comercio exterior. Al flexibilizarse estos condicionantes, a partir de 1934, el abastecimiento externo nuevamente cobra vigor, aunque sin alcanzar los niveles de la década del veinte. Este nuevo ciclo de importaciones se extiende con altibajos hasta 1940, por la segunda guerra mundial que abre un paréntesis hasta su culminación.

Cuando en 1951 la industria automotriz es incorporada al régimen de protección y promoción industrial por entonces vigente, existía una importante demanda insatisfecha, producto de la combinación de los problemas de abastecimiento ya señalados y de importantes incrementos en los ingresos de la población, incluidos sectores asalariados, que eran suficientes como para incorporar el automóvil en su estructura de consumo. Por otra parte, las tasas esperadas de crecimiento del producto bruto interno del país, indicaban un mercado potencial muy significativo.

Durante la década del cincuenta, la instalación de la industria se basó en un proceso de negociaciones bilaterales entre el gobierno y los interesados, en un marco de condiciones características del esquema de sustitución de importaciones predominante, hasta que en 1959 se sanciona el primer régimen específico para la industria automotriz. Dicho régimen incluía desgravaciones impositivas y arancelarias, así como la prohibición de importar unidades terminadas. A partir de la década siguiente las políticas públicas comienzan a impulsar decididamente el aumento del contenido local, hasta llegar a cifras en torno al 90% en los años setenta. En base a este esquema de políticas, se llegan a producir casi 300.000 vehículos hacia mediados de los setenta, con exportaciones que apenas llegaban a 10.000-15.000 unidades (y que eran resultado, casi en su totalidad, de convenios especiales). En tanto, las importaciones de automotores habían pasado de casi 100.000 unidades entre 1956-1960 a menos de 2.000 entre 1971 y 1975.

En 1979 se da el primer paso para liberalizar el comercio del sector, levantándose la prohibición de importar vehículos, fijando un cronograma descendente de aranceles para autos y autopartes y reduciendo las exigencias de contenido local. En 1981 las importaciones de automotores llegaron a representar 25% de las ventas en el mercado local. La producción, que había caído fuertemente a partir de 1974, como consecuencia de la severa crisis económica que atravesó el país, se recuperó hasta alcanzar las 280.000 unidades en 1980, sin alcanzar el récord de 1973. La apertura, en tanto, no se mostró muy

eficiente a la hora de favorecer las exportaciones, ya que el número de vehículos colocados en mercados externos descendió casi ininterrumpidamente hasta alcanzar 285 unidades en 1981. El personal ocupado, a su vez, sufrió una drástica reducción, de más de 57.000 puestos en 1974 a 28.000 en 1981, haciendo caer fuertemente la participación del sector en el empleo total, producto, entre otros factores, de masivos despidos de personal en un contexto de falta de libertades sindicales, así como de algunas inversiones ahorradoras de mano de obra.

La crisis de la deuda iniciada en 1981 y la posterior larga recesión con régimen de alta inflación que caracterizara a los años ochenta no constituyeron el mejor escenario para la producción automotriz, ni en Argentina ni en Brasil. En Argentina, la producción, con altibajos, se mantuvo siempre por debajo de las 200.000 unidades, hasta alcanzar un mínimo de menos de 100.000 unidades en 1990. El personal ocupado siguió cayendo, hasta llegar a 18.000 personas en 1991. Se volvió a prohibir la importación de automóviles, las exportaciones se mantuvieron en la mayor parte de los años en niveles cercanos o inferiores a las 1.000 unidades. Paralelamente, se contrajo el sector autopartista, de 856 a 580 establecimientos entre 1981 y 1990, lo que produjo una caída en el valor agregado real del sector de 33%, la cual fue levemente menor a la caída del valor agregado del sector automotor entre esos dos años (37%).

Por otro lado, cabe mencionar que desde 1978 en adelante se produce un proceso de retirada de empresas automotrices de la Argentina que incluyó a General Motors (GM) (1978), Citroën (1979), Chrysler (1980, comprada por Volkswagen) y Fiat y Peugeot (1981, ambas empresas quedan vinculadas a una empresa de capital mayoritario local (Sevel), Fiat como socio minoritario y Peugeot como licenciante). Poco más adelante Ford y VW forman una empresa conjunta denominada Autolatina.

A comienzos de los años '90 el gobierno argentino decide encarar un ambicioso programa de reformas estructurales que incluyó una rápida y fuerte apertura comercial, pero el sector automotor enfrentaba serios problemas de competitividad, considerando que la falta de inversiones había llevado a un atraso en materia de tecnología de producto y procesos, que se sumaba al problema de las bajas escalas, agravado por el hecho de que las terminales, para maximizar la capacidad ocupada y en el contexto de una economía cerrada, operaban con un nivel de diversificación productiva muy amplio.

No es extraño, por lo tanto, que el gobierno decidiera crear un régimen especial para esta industria, especialmente teniendo en cuenta el nivel de desarrollo alcanzado, así como los fuertes intereses en torno del sector, tanto empresarios como sindicales. A estas consideraciones de economía política se sumaba el hecho de que tras la estabilización macroeconómica generada por la introducción de la Convertibilidad en 1991, se había producido un fuerte aumento de la demanda, en parte como reacción al estancamiento del parque automotor. De hecho, las ventas de automotores en el mercado interno pasaron de

menos de 100.000 unidades en 1990 a casi 350.000 en 1993, tendencia que se esperaba que continuara en la medida en que la estabilización se consolidara en el país.

Tras algunas medidas de carácter temporal, destinadas esencialmente a contener eventuales alzas de precios de los automóviles en un contexto en el que el gobierno había lanzado el Plan de Convertibilidad en abril de 1991, en diciembre de dicho año el Decreto N° 2.677 creó un Régimen Especial para la Industria Automotriz que, en su versión original, planteaba la siguiente operatoria: a) un contenido importado máximo del 40% para todas las categorías de vehículos (el valor agregado por la terminal se contabilizaba como contenido local); b) un sistema de intercambio compensado obligatorio, estableciendo multas en caso de incumplimiento, con presentación previa de programas anuales o plurianuales de hasta tres años por parte de cada firma; c) cada dólar de exportación de vehículos terminados se contabilizaría como U\$S 1,2 a los efectos del balance comercial de cada terminal; d) hasta el 30% de los montos de las inversiones en activos fijos de origen nacional podían ser computados como exportaciones; e) las exportaciones anuales de las empresas terminales debían contener un 25% de su valor proveniente de compras de productos a empresas autopartistas independientes; f) tarifa de importación del 2% para autopartes y vehículos ingresados al país bajo el sistema de intercambio compensado (balanza comercial compensada); g) autorización a los particulares para importar sin cupo, con un arancel del 20%, los modelos producidos en el país y los que importaran las empresas terminales; h) régimen general de importación de vehículos con un cupo de alrededor del 10% sobre la producción anual y pago de un arancel del 22% básico.

El objetivo declarado del régimen automotor era facilitar la reconversión del sector a través de un proceso de especialización que permitiera elevar la escala de producción a niveles compatibles con estándares internacionales. En otras palabras, teóricamente la protección temporaria que se otorgaba se suponía destinada a ayudar a que las firmas pudieran mejorar su competitividad, de modo de poder afrontar más adelante la competencia con las unidades importadas en un marco de comercio libre. Para ello, se estableció un período de transición durante el cual la industria estaría protegida por un sistema de cupos a la importación como se mencionó en h) arriba. A partir de la culminación del régimen -prevista originalmente para 1994 pero luego postergada hasta 1999, la industria se adaptaría a las reglas de la OMC.

Si bien la operatoria del régimen automotor fue sufriendo modificaciones, en general flexibilizando las condiciones de cumplimiento para las terminales, su lógica básica de funcionamiento siguió siendo la misma durante todos los años noventa. En esencia, se trataba de un mecanismo por el cual, para mantener la participación privilegiada en el abastecimiento al mercado doméstico, las terminales debían pagar un «precio». Dicho precio eran las exportaciones a generar por parte de las terminales, las cuales, al menos durante los primeros años de funcionamiento del régimen, eran poco rentables por sí mismas. En este marco, la presencia productiva en Argentina y en Brasil simultáneamente

facilitaba la compensación de divisas y, con ello, el acceso a las importaciones con arancel preferencial.

Desde el punto de vista de la atracción de inversiones, el régimen automotor fue ciertamente exitoso. A las seis terminales instaladas a comienzos de la década (Renault, Autolatina (Ford/VW), Sevel (licenciataria de Fiat y Peugeot), Iveco, Scania y Mercedes Benz), se le sumaron GM, Toyota, Chrysler y Dina. En tanto, Fiat y Peugeot retomaron el control de sus operaciones y Ford y VW volvieron a separar sus negocios en el país.

La intención del régimen de inducir una mayor apertura del sector fue alcanzada. Las exportaciones pasaron de ser casi nulas a comienzos de la década a 237.497 unidades en 1998, aunque luego cayeron, de la mano del cambio en las condiciones de competencia con Brasil y el deterioro de la situación productiva local. Las importaciones crecieron mucho más rápidamente al comienzo, pero en 1997 fueron superadas en unidades por las exportaciones. De todos modos, la mayor penetración de autos importados en el mercado local fue evidente, e incluso en 1998 su participación en las ventas en el mercado interno fue superior a la de los autos nacionales (51% para autos importados). En este contexto, y pese a que uno de los motivos por los cuales se adoptó originalmente el régimen automotor era el de amortiguar los impactos negativos de una apertura unilateral sobre la balanza comercial, el saldo total del comercio del complejo automotor (vehículos y autopartes) fue fuertemente negativo durante los años noventa, aún a pesar del importante crecimiento de las exportaciones mencionado. Situación que se revirtió solo temporalmente con la megacrisis de 2001-2002.

2.5 Acuerdos con Brasil en el marco del MERCOSUR

Los gobiernos de la Argentina y Brasil establecieron un acuerdo en cumplimiento de la decisión 29/94 del Consejo del Mercado Común, la cual disponía que ambos socios debían adoptar un régimen que reglamentara el comercio bilateral a partir del 1° de enero de 1995, a caducar el 31 de diciembre de 1999. Mediante este documento, ambos países acordaron continuar la aplicación de sus respectivas normativas nacionales para la regulación de la producción y el comercio del sector automotriz, a saber: Régimen Automotriz Argentino (en la República Argentina) y Régimen Auto Popular (en la República Federativa del Brasil).

Los aspectos más importantes de esta normativa pueden resumirse en:

- A partir del 1 de enero de 1996 hasta el 31 de diciembre de 1999, los vehículos terminados originarios de una de las partes gozaron de libre acceso al mercado de la otra, con arancel de importación de 0%, siempre que las importaciones estuvieron compensadas con exportaciones a cualquier destino, conforme lo establecía la legislación nacional vigente en cada una de ellas.

- Durante el mismo período se aplicaron reglas específicas para el comercio bilateral de vehículos terminados originarios de una de las partes, fuera del intercambio compensado.
- Las autopartes originarias de los dos países tenían libre acceso al mercado del otro con arancel de importación del 0%, conforme a la legislación vigente en los dos países, inclusive en el caso de las autopiezas destinadas al mercado de reposición del país importador.
- Las autopartes originarias de uno de los dos países que eran importadas por el otro país mediante compensación con exportaciones a cualquier destino, eran consideradas como nacionales del país importador a los efectos del cálculo del índice medio de nacionalización de vehículos terminados y autopiezas originarios del país importador, de acuerdo con la legislación nacional de ese país.

Argentina y Brasil acordaron reglas específicas para el comercio bilateral de vehículos terminados originarios de una de ellas, al margen establecido en sus respectivas legislaciones nacionales y con arancel de importación cero. Argentina podía exportar hasta 85.000 vehículos o un monto de U\$S 800.000.000 discriminando cantidades por marca, y estableciendo límites de importación para cada una de ellas. Brasil podía exportar a Argentina por fuera del intercambio compensado y con arancel cero una cantidad de vehículos hasta completar el equivalente al 50% del total anual asignado para la exportación desde Argentina a Brasil.

En diciembre de 1999 vencía el plazo para la aplicación de políticas sectoriales independientes por parte de cada uno de los países, y cumpliendo con lo establecido en la decisión 29/94 del Consejo de Mercado Común, Argentina y Brasil debían establecer una Política Automotriz Común. En esa ocasión, el mercado argentino ya mostraba claros indicadores de retracción, y el éxodo de firmas hacia el país vecino, debido en gran medida a los subsidios otorgados por los gobiernos federativos, así como por la devaluación del Real, se acentuaban cada vez más.

Pese a esta realidad, los negociadores argentinos se mostraron firmes en sus pretensiones de incorporar determinadas cláusulas, tales como las referidas al índice de contenido local.

Los principales aspectos de este régimen pueden resumirse en:

- En términos generales, las autopartes provenientes de extrazona para la producción de automotores tributaban un Arancel Externo Común que se incrementaría año a año hasta alcanzar hacia el final del período de transición (2006) el 14%, 16% o 18%, según la categorización de los productos (el arancel de 2000 comenzaba en la mitad de los valores porcentuales expuestos).
- Los vehículos provenientes de extrazona tributaban un Arancel Externo Común de 35%.

- Las autopartes que no fueran producidas en el ámbito del MERCOSUR, cuando estuvieran destinadas a la producción debían pagar un Arancel Externo Común de 2%.
- Los vehículos y autopartes provenientes de Brasil podían ingresar sin tributar derechos de importación, cuando fueran compensados con exportaciones a ese destino.
- Las exportaciones a Brasil, daban derecho a importar, de ese destino, por un monto equivalente en Dólares Estadounidenses.
- El coeficiente de desvío sobre exportaciones (flex) sería de U\$S1,06 exportados por U\$S1 importado en 2000, ascendiendo anualmente hasta alcanzar una relación de U\$S1,22/1 hacia el final del período (2005).
- Si la relación de compensación fuera sobrepasada, quien fuera superavitario perdía la preferencia en un 75% y un 70% en el caso de autopartes y vehículos respectivamente, debiendo abonarse dichos porcentajes del Arancel Externo Común correspondiente.
- Los productos provenientes de Brasil eran considerados de extrazona, como tales debían abonar el Arancel Externo Común si hubieran sido producidos al amparo de incentivos y/o apoyos promocionales, sectoriales y/o regionales, sea desde los gobiernos nacionales, o desde sus entidades descentralizadas. Lo mismo ocurriría en el caso de incentivos vía reembolsos, reintegros u otros beneficios a la exportación.
- Para que los productos fueran considerados originarios de los Estados Parte (a excepción de las partes y piezas que se miden según la Regla General de Origen del MERCOSUR) debían incorporar un Contenido Regional Mínimo del 60%.
- Se debía incorporar un contenido mínimo de piezas y partes producidas en Argentina, para los productos fabricados localmente, sobre el total de partes y piezas que integraran el producto final del que se tratase, medido por empresa y por año. El contenido argentino mínimo exigido era del 30% o 25% según la categoría del vehículo.

Al año 2002, frente a la grave crisis en la que se sumía Argentina, que hacía por otra parte que las autoridades públicas mostraran considerable relajo frente al incumplimiento de la Política Automotriz, se acordó la necesidad de revisar ciertos aspectos de la normativa vigente, sobre todo para descomprimir al sector, que se desarticulaba cada vez más, en el marco de un proceso de desinversión creciente. Tras la reducción abrupta que sufrió el mercado interno, la única forma de justificar la capacidad instalada venía dada por el mantenimiento de las exportaciones en un nivel aceptable.

La Política Automotriz Común fue entonces modificada básicamente en dos aspectos:

- En lo referente al índice de contenido local, Argentina aceptó limitar sus exigencias, bajando los niveles desde 30% y 25% a un nivel del 20% destinado a disminuir año

a año, hasta alcanzar en 2005 (último año del período de transición) un nivel del 5%.

- El otro aspecto que se modificó en 2002 fue el coeficiente de desvío sobre exportaciones que permitía el acceso al arancel preferencial. El flex fue incrementado en una relación de USD 2,0 exportados por USD 1 importados en 2002 para aumentar hasta USD 2,6/1 hacia el fin del período de transición (2005).

En el momento que estas modificaciones fueron adoptadas se buscaba “dar un respiro” a una industria cada vez más ahogada. Se tomaron medidas estructurales para lo que en verdad constituía un problema coyuntural, razón por la cual con el correr del tiempo, la revisión de la PAM redundaría en perjuicio para Argentina, llegando al escenario de desequilibrio comercial observado en 2004, cuando los automotores brasileños constituyeron el 60% del mercado argentino, y los automotores argentinos no superaron el 2,5% del mercado brasileño. Un flex que fue acordado para un momento en que la mayor parte de la producción argentina se destinaba a la exportación, constituyó luego un grave obstáculo difícil de remover cuando los productos brasileños comenzaron a ingresar al mercado argentino casi sin restricción.

Llegado diciembre de 2005 se abrió una nueva etapa de negociaciones bilaterales en donde se debió apelar a medidas un tanto desprolijas para que no se interrumpiera el comercio automotriz entre Brasil y Argentina.

Las rondas de negociaciones se extendieron por casi doce meses llegándose a un nuevo acuerdo con vigencia hasta junio de 2008. No existieron modificaciones sustanciales con respecto al esquema anterior, ni hubo intento alguno por tratar de recuperar el requisito de contenido local además del regional, con lo cual esta cuestión quedó prácticamente extinta. El principal cambio se refirió a los parámetros del coeficiente de desvío sobre exportaciones (flex) estableciéndose un máximo bianual de 1,95, no pudiendo superar un coeficiente de 2,10 en el primer año del acuerdo. En otras palabras, se convalida un escenario en donde Argentina mantiene un déficit automotriz con Brasil permanente equivalente al doble de las exportaciones sectoriales, sin que se dispare ninguna medida correctiva. Sin embargo, en la negociación se logró interrumpir el período de transición hacia el libre comercio, a la vez que se disminuyó el coeficiente permitido de desequilibrio que antes era del 2,6. Si bien lo mismo podría ocurrir a la inversa, la realidad es que los tamaños relativos de los países hacen que esta alternativa tenga probabilidad de ocurrencia nula.

2.6 Venezuela

La industria automotriz comienza en 1948 con los primeros vehículos comerciales y camiones General Motors ensamblados en Venezuela, con un bajo nivel de componentes nacionales. Sin embargo, no es hasta 1960, durante el gobierno del Presidente Rómulo

Betancourt (1959-64), cuando se modifica la política industrial del sector automotor con el fin de incrementar la utilización de autopartes nacionales en la fabricación de los vehículos.

No obstante, es en 1963 cuando se decreta explícitamente la política de sustitución de importaciones, decisión que da un empuje decisivo al desarrollo de la industria automotriz, donde los créditos otorgados para la instalación de las fábricas iban acompañadas por decretos de protección contra las importaciones, por medio de prohibición total o por cupos, o por altos aranceles protectores. Sin embargo, algunas de las razones para que la industria floreciera bajo esta política, se debieron a varios factores, como que el precio de la gasolina ha sido el más barato del hemisferio, y derivado de lo anterior, el transporte de mercadería y personas se realiza mayoritariamente vías terrestres y la industria ha tenido suficiente fuerza para lograr políticas gubernamentales favorables, expresándose entre otros indicadores en su alto consumo de divisas. El cambio en la industria automotriz fue tan radical, con esta medida de política proteccionista, que en 1964 las empresas multinacionales ensamblaban la totalidad de vehículos requeridos por el mercado nacional. De hecho, las mismas estaban obligadas a incorporar en sus vehículos piezas producidas por empresas nacionales, lo cual permitió el surgimiento del sector de autopartes. No obstante, debe precisarse lo poco que se ha desarrollado este sector. Mientras en 1964, la participación de materiales nacionales en el peso total de vehículos alcanzo a 18%, para 1995, es decir, treinta años después solo alcanzo un 25%.

A lo largo del período donde la política de sustitución de importaciones estuvo en vigencia (1960-1989), se instalaron empresas ensambladoras entre las cuales destaca Chrysler LLC, que inició sus operaciones en 1950. De 1960 en adelante se instalaron otras empresas automotrices, destacándose la Ford Motor de Venezuela S.A., con su planta de ensamblaje en 1962. Fiat inició el ensamblaje en 1975, cuando la casa matriz Fiat Auto adquirió el 40% de participación y en 1986 100% de las acciones de la empresa Fábrica Industrial de Automóviles Venezuela C.A., para el ensamblaje y comercialización de automóviles del segmento pasajero y comercial liviano. Sin embargo, la automotriz italiana Fiat cierra sus operaciones en el país con la clausura de su planta de ensamblaje en 1999 producto de la mala situación que presentó la industria en ese año. Iveco continúa ensamblando camiones de la gama liviana, mediana, pesada y chasis para buses. Por otro lado, la participación francesa ha estado dominada por la empresa Renault, la cual inició sus operaciones en 1956 como importador, pero debido a un decreto establecido en 1961, el cual contemplaba que solo podrían operar en el país empresas ensambladoras, es obligada a establecer una ensambladora, que fue el fruto de una sociedad entre el Grupo COVENAL y la empresa American Motors, con quien mantenía relaciones comerciales en otros países para el ensamblaje de vehículos. Actualmente, todos los automóviles Renault son importados y comercializados por Sofaven, la cual es 100% propiedad de la casa matriz Renault. Mack de Venezuela, inició su producción en 1963, con el ensamblaje de camiones y chasis de autobuses marca Mack y los vehículos Ingleses Land Rover, en 1992 inicia el proyecto de

ensamblaje de los vehículos marca Honda, mediante un contrato de licencia con Honda de Japón. La participación de las empresas japonesas en Venezuela se inicia con la firma Toyota, la cual aparece en el país con la empresa Tocars C.A., quien inició su distribución en el año de 1957, pero es en 1963 cuando inicia el ensamblaje de vehículos. En el año 2000, el grupo Honda toma la decisión de no seguir produciendo vehículos en el país, ofreciendo su gama de vehículos importados de Japón y de EE.UU. Mitsubishi Motors Company Automotriz S.A. (MMC), se estableció en 1990. En 1995, se convirtió en el representante oficial de los vehículos Hyundai, donde ya para mayo de 1996 sale el primer Hyundai Excel ensamblado, convirtiéndose en la primera empresa en Latinoamérica que fabrica un vehículo Hyundai.

El proceso de apertura iniciado durante el segundo gobierno del Presidente Carlos Andrés Pérez (1999-93) como parte integral de su programa de ajuste, significó un impacto traumático para la industria en un primer momento, para el año de 1989 la producción y las ventas disminuyeron en un 76 y 79% respectivamente con respecto al año anterior. No obstante después de haber transcurridos unos pocos años de adaptación la industria volvió a presentar índices de recuperación productivos, en efecto, para 1993 se había recuperado la producción en un 82%. Ya para 1997, la producción superaba en un 38% la de 1988. Desde comienzos de los '90 hasta un poco más de mediados de éste, el sector se mantuvo con una producción media de 77.000 unidades y con ventas de 67.000 unidades en promedio, es decir la industria empieza su proceso de exportación.

2.7 Colombia

La industria automotriz tiene su origen en las políticas promulgadas por la CEPAL para impulsar los procesos de industrialización, que se fundamentan en la imposición de altos aranceles a los bienes finales y aranceles bajos o inexistentes para los insumos que se utilicen en la producción de ese bien. En el caso colombiano las compañías multinacionales que se establecieron fueron General Motors (GM Colmotores 1956), Renault (Sofasa 1969) y Mazda (CCA 1982). Por tanto entre los años los años cincuenta e inicios de los noventa las ventas totales y las domesticas eran iguales, debido a que la importación de vehículos era extremadamente baja como consecuencia de la imposición de altas barreras de entrada de vehículos extranjeros al mercado local, se tenían aranceles hasta del 200%, lo cual hacia que la compra de automóviles extranjeros no fuera un negocio rentable. Así en Colombia el sistema de protección ha estado vigente por más de cincuenta años sin que la “industria naciente” que se quería proteger haya logrado niveles de competitividad que le permitan competir en los mercados internacionales.

Los mecanismos de protección del sector automotriz se han dado en el marco de la integración andina que sufrió una modificación en 1993 con el Convenio de Complementación en el Sector Automotor que fue ampliado en 1994 y actualizado en 1999. En virtud a estos acuerdos se estableció un arancel externo común de 35% para los

vehículos para el transporte de pasajeros hasta de 16 personas incluido el conductor; y los vehículos de transporte de mercancías de un peso total con carga máxima inferior o igual a 4,537 toneladas (o 10.000 libras), así como chasis cabina, permitiendo el comercio de dichos vehículos sin arancel entre los países signatarios del acuerdo, y cerrando estos mercados para la importación de vehículos usados. Este convenio que tenía una vigencia de 10 años se proponía un nivel de integración regional del 50% que once años después no se ha cumplido. En el transcurso de la vigencia del convenio Venezuela se retiró de la Comunidad Andina y por tanto del convenio y Ecuador lo denunció de forma que es el único país del convenio que mantiene el sistema es Colombia.

Es importante notar que el convenio significa un retroceso significativo en materia de incorporación de insumos nacionales si se compara con la normatividad de la década de los noventa, lo que resulta en un aumento significativo de la protección al proceso de ensamble. En efecto mientras la Resolución 355 de la Junta del Acuerdo de Cartagena estableció que para la fabricación de vehículos los Países Participantes exigirán un porcentaje mínimo de integración, el cual debe ser como mínimo del 40% para la Categoría 1 en Colombia y Venezuela, y del 35% en Ecuador, la Resolución 323 fijó para Colombia en esa Categoría 1, una integración del 24,8% para el año 2000, con un tabla que obligaba a incrementar esa participación al 34,6% para 2009. Colombia mediante Decreto 440 de 1995 reglamento lo establecido en la resolución 355 y fijo para Categoría 1 un porcentaje de integración (Porcentaje de Compras Nacionales) mínimo de 30% desde el 11 de enero de 1995 hasta el 31 de diciembre de 1996, de 32% desde el 11 de enero de 1997 hasta el 31 de diciembre del mismo año y de 33% del 11 de enero de 1998 en adelante. Lo anterior significa que en virtud primero a la reglamentación del Convenio de 1993 y luego a la Resolución 323 los niveles de integración exigidos a las ensambladoras 18 años después de suscrito el Convenio de Complementación en el Sector Automotor (el 13 de setiembre de 1993), apenas llegan al 85% del mínimo que se exigía en 1993. Mientras en la década de los noventa la economía colombiana adoptó un modelo de apertura el sector automotriz incrementó sus niveles de protección, ya que a medida que disminuye el contenido regional e incrementa el importado aumenta la tasa de protección efectiva.

La normatividad sobre régimen automotor igualmente se ocupa del porcentaje de integración que deben tener las autopartes que entran al proceso de ensamblaje como de origen regional (Requisito Específico de Origen, REO), y en esta se estableció desde comienzos de la década del 90 que el componente no originarios (CIF) de esas piezas no debe exceder el 55% del valor FOB de las mismas. Lo anterior significa que lo que se considera originario en realidad contiene hasta un 55% no originario. En virtud a los Requisitos Específicos de Origen (REOS) el porcentaje de incorporación le da a los vehículos ensamblados “Origen Regional” y permite que el producto final entre a los mercados de los países signatarios sin arancel, de esta forma se puede registrar como material originario partes y piezas que incorporen hasta un 55% de insumos no originarios,

permitiéndoles gozar de la exención arancelaria en los Materiales No Originarios utilizados en el ensamblaje y tener una protección arancelaria del 35% frente a terceros proveedores. La normativa igualmente estableció el porcentaje de Integración Subregional que rige en cada año del convenio, para cada país siendo los porcentajes para Colombia de 24,8% en el año 2000, que se incrementaban anualmente hasta llegar a un 34,6% en 2009. Dado que no ha habido renovación del convenio y que, como ya se mencionó, ni Venezuela ni Ecuador han mostrado voluntad en avanzar en el tema, Colombia sigue midiendo el nivel de integración con los porcentajes de 2009.

2.8 Ecuador

El modelo de industrialización mediante la sustitución de importaciones estimuló a que empresas ensambladores de vehículos comiencen a operar en Ecuador. La Ley de Fomento Industrial decretada el 28 de septiembre de 1971 por el Presidente José María Velasco buscaba incentivar la producción de las industrias transformadoras en Ecuador, con el objetivo principal de desarrollar la economía del país. Una de las primeras medidas para impulsar el desarrollo del sector ensamblador serían las restricciones de importaciones, se prohibía o limitaba las importaciones de aquellos artículos que sean elaborados localmente. Adicional se especificaba las exoneraciones tributarias, en carácter de la operación o formación de empresas, derechos o impuestos fiscales, municipales, provinciales. Se realizaban incentivos para atraer inversión a los sectores específicos, concediendo el beneficio de deducción del impuesto a la renta a las futuras inversiones o a las ya existentes. Se incentivaba la exportación a través de la recepción del abono tributario sobre el valor FOB de su producción exportada. Las industrias dentro de la categoría “A” se vieron favorecidas por la exoneración del 100% de la totalidad de los derechos arancelarios que gravan la importación de maquinaria nueva, equipos auxiliares nuevos y repuestos nuevos, y hasta el 65% para la importación de materias primas que no se produzcan en el país.

El 2 de febrero de 1979 se promulgó una nueva Ley de Fomento de la Industria Automotriz. Esta ley se aplicó principalmente por los compromisos que Ecuador adquirió al formar parte el Programa Sectorial de Desarrollo de la Industria Automotriz, decisión 120 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena de 1977 “...decisión a fabricar eficientemente vehículos y componentes básicos y a desarrollar procesos tecnológicos fundamentales para competir, en mejor forma con los demás Países Miembros del Grupo Andino”. Uno de los objetivos del programa era organizar la industria de vehículos, debido a que era necesario limitar el número de modelos que se producían en cada país, los países miembros fabricarían modelos específicos. Los vehículos asignados a Ecuador fueron los catalogados A2 y B1.2. Aquellos automóviles de pasajeros y vehículos derivados desde 1.050 hasta 1.500 cc de cilindrada serían los clasificados como A2. Los B1.2 eran camiones y derivados de más de 3.000 hasta 4.600 kg de peso bruto vehicular. Solo las empresas que se dedicaron al ensamble de estos vehículos y además de otros componentes asignados como:

motor, arboles flexibles, caja de velocidades, sistema de dirección mecánica, instrumentos de tablero, alfombras para tapices de vehículos, vidrios de seguridad, filtros de motores y otros, fueron las que se beneficiaron de las exoneraciones que otorgaba la Ley de Fomento de la Industria Automotriz, tales como: exoneración total de los derechos arancelarios a la importación de partes, piezas, y conjuntos, bajo el sistema de intercambio compensado y de acuerdo a las normas establecidas en la decisión 120 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y sus reglamentos. En diciembre de 1989 por disposición de la Ley de Régimen Tributario Interno los incentivos tributarios de la Ley de Fomento de la Industria Automotriz fueron eliminados, y las empresas de la industria automotriz debían registrarse nuevamente a la Ley de Fomento Industrial.

Al considerar las disposiciones del gobierno de turno de 1971 y de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, el ensamble de vehículos en Ecuador comienza a partir de los años setenta con la empresa ensambladora AYMESA S.A. con el modelo Andino en 1973. En 1975 comienza a operar la empresa llamada Proveedora Automotriz, que inició sus actividades con la fabricación de autobuses, cuya producción fue de un vehículo por día. La empresa luego cambió su nombre a Ómnibus BB. En 1981 General Motors se integró como accionista de la compañía. Manufactura, Armaduría y Repuestos Ecuatorianos S.A. (MARESA) se creó en 1976 y se dedicó al ensamblaje de vehículos. Su operación comienza con el ensamblaje de camiones Mack y FIAT. En 1986 Mazda le otorgó la representación de su marca e inició a ensamblar la camioneta Mazda B- 2000.

En 1987 el gobierno puso en marcha el “Plan de Vehículo Popular”, el cual incentivó la fabricación de vehículos asequibles para la población de clase media-baja. Las ensambladoras debían producir vehículos con una capacidad máxima del motor de 1.100 cc. Esta medida provocó un aumento en la producción nacional de más del 50%.

Después de la crisis petrolera las empresas ensambladoras continuaron con sus operaciones en Ecuador, AYMESA logró establecer relación con la marca coreana KIA, y comenzó con el ensamblaje del vehículo Sportage. La planta permaneció cerrada desde el 2004 hasta el 2006 por problemas administrativos. En el 2011 realizó alianzas con Hyundai, y la operación de la empresa se extendió con la fabricación de camiones de la marca. Maresa, fue una de las empresas que se vio afectada con la crisis, dado que paró operaciones por tres años. Reinició sus operaciones con nuevas marcas como fueron Mitsubishi, Toyota, y Ford. En la actualidad todavía opera como ensambladora, fabricando la camioneta BT-50 de Mazda, sin embargo, su negocio principal es la comercialización de vehículos.

En febrero de 2013, la primera ensambladora de la marca Great Wall en Latinoamérica comenzó a operar en Ecuador, y forma parte de un proyecto de CIAUTO, que aspira convertirse en un parque industrial autopartista.

Capítulo III: Chile

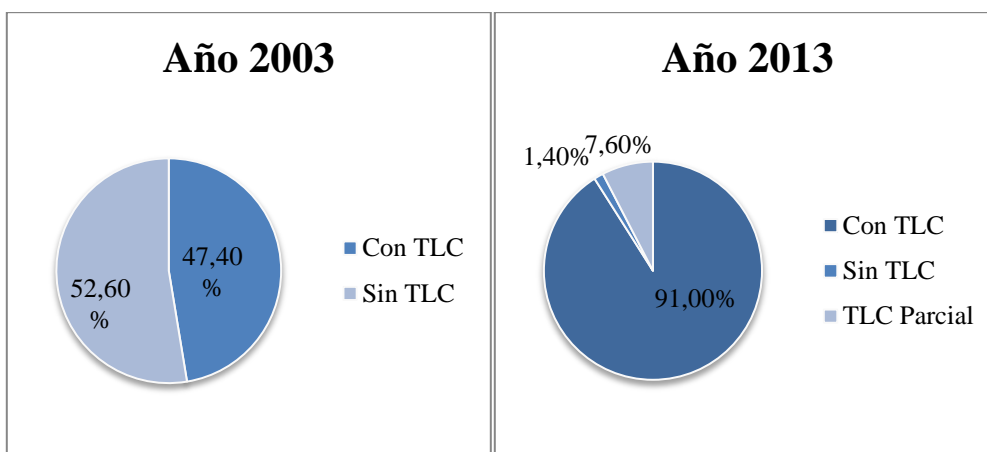
Chile

3.1 Actualidad Mercado Automotriz

El mercado automotriz chileno es uno de los más competitivos a nivel mundial, al contar con una variada oferta, con más de 60 marcas y más de 1.400 modelos-versiones, provenientes de todos los continentes. Esto se ve reflejado en que es elegido por muchos fabricantes como un mercado adecuado para el lanzamiento de nuevos modelos o testeo de su competencia directa. Es un mercado que vende más de 300.000 unidades desde el año 2011, con un peak de ventas de 378.000 unidades en 2013. En 2014 se vendieron 338.000 unidades.

Esta gran competitividad es resultado, en parte, de la apertura económica de los años 70's y principios de los 80's, que conllevó a importantes rebajas arancelarias, y desde fines de los 90's el país suscribió numerosos tratados de libre comercio, llegando al escenario actual, en donde casi la totalidad de los vehículos importados no pagan aranceles de importación. Dado lo anterior, Chile es uno de los países con mayor apertura económica del mundo, tanto para empresas importadoras, como exportadoras.

Figura XX: País de origen de los vehículos



Fuente: Anac

Gracias a estos acuerdos, el país ha podido acceder a vehículos a menores precios, mejores tecnologías y más amigables con el medio ambiente.

Precios

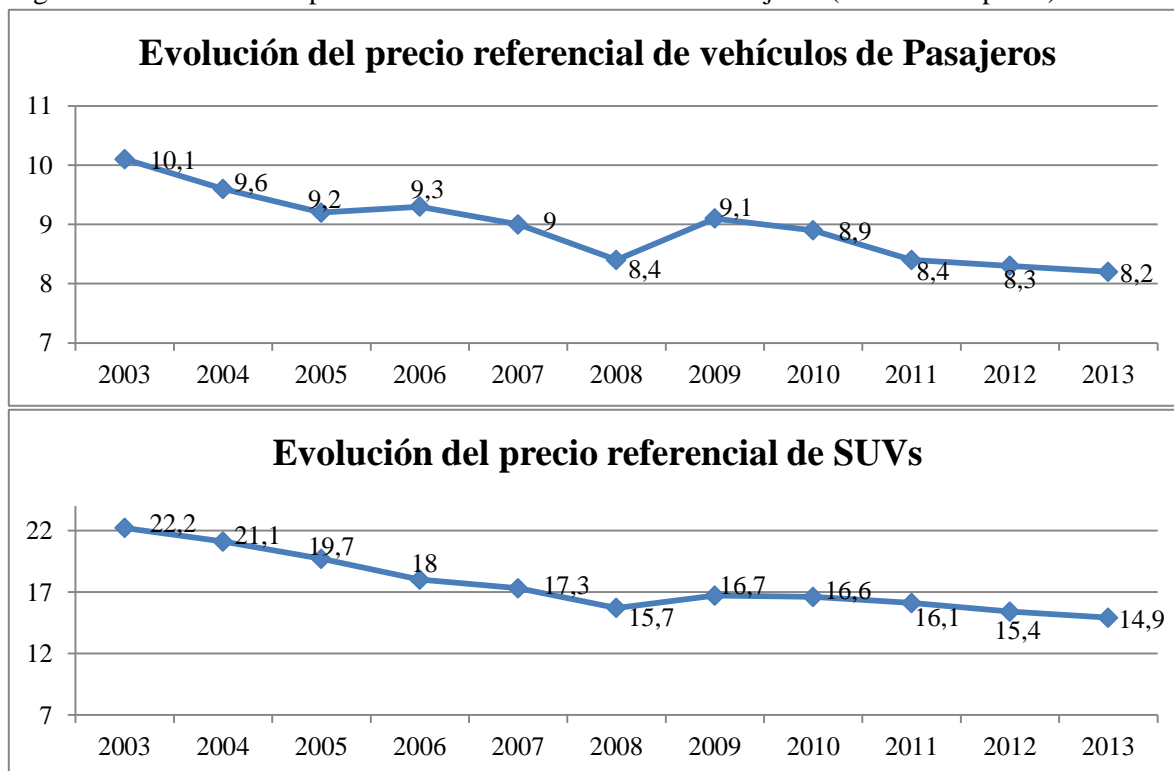
Un estudio realizado por Anac (Asociación Nacional Automotriz de Chile) en base a los precios públicos (de referencia, sin promociones) de los vehículos de pasajeros, revela que la baja en los precios de éstos alcanza un 19,6% en los últimos 10 años. Para realizar ese análisis, se consideraron los precios públicos ponderados de las unidades vendidas por cada

modelo/versión mensuales desde 2003. Estos fueron ajustados de acuerdo al IPC hasta diciembre de 2013.

Esta variación se explica por la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio con los diferentes países productores de vehículos, los que representan un 6% de esta variación. Por otra parte, el mayor porcentaje de esta baja corresponde a la gran competitividad del mercado nacional, por la gran cantidad de marcas y modelos, y una gran variedad de precios y alternativas de financiamiento. Cabe destacar que los vehículos en este mismo periodo han incorporado grandes cambios tecnológicos, relacionados con normas de emisiones, eficiencia energética y seguridad.

En cuanto a los SUVs se observa una baja en sus precios de un 32,8%. En este caso, se suman a las causas ya mencionadas, la evolución que este tipo de vehículos ha presentado en este periodo: actualmente se construyen en base de un chasis de automóvil y no de una camioneta, como hace diez años; y en su mayoría (58% versus 91%) cuentan con motorización 4X2, como así también la mayor eficiencia de sus motores, disminuyendo la cilindrada de los mismos; lo cual los hace significativamente más amigables con el medio ambiente.

Figura 06: Evolución del precio referencial de vehículos de Pasajeros (millones de pesos)

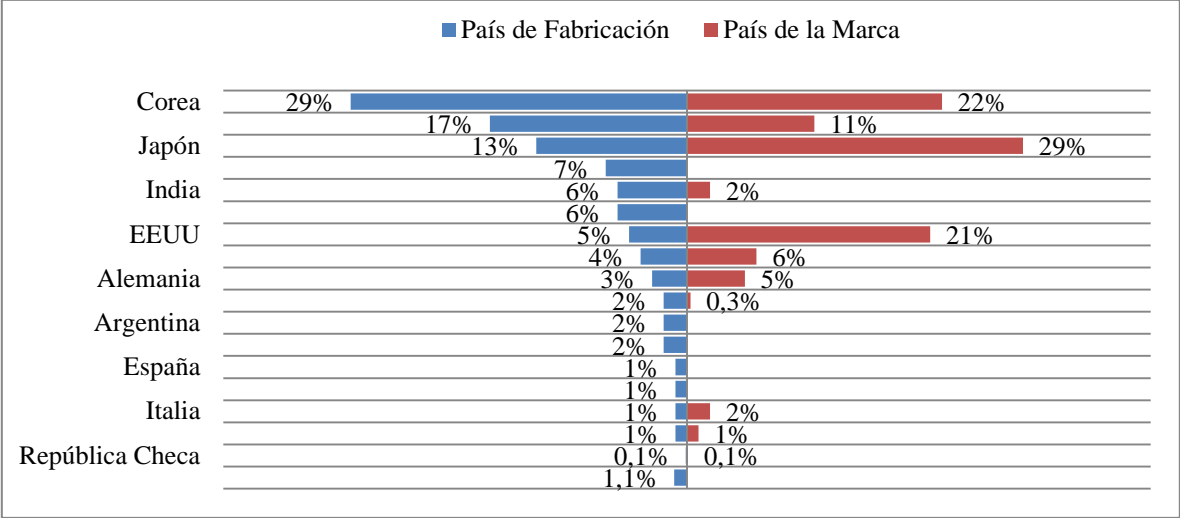


Fuente: Anac

Desde el punto de vista de las marcas, el mercado nacional a partir el año 2004 ha sido liderado por marcas japonesas, seguido de las marcas coreanas y las de Estados Unidos. Sin

embargo, el país de fabricación generalmente no coincide con el país de la marca debido a que muchas de ellas fabrican en otros países. Un caso representativo es China, donde se fabricaron el 17% de los autos vendidos en Chile durante 2013, mientras que por marcas, ese país solo representa un 11%, la diferencia esta principalmente en el Chevrolet Sail, que es uno modelo muy popular de la marca estadounidense y que es fabricado en China. También se tiene que muchos modelos de Chevrolet son fabricados en Corea, de ahí que el porcentaje de vehículos fabricados en corea (29%), sea mayor al porcentaje de vehículos de marca Coreana (22%). Japón presenta una realidad opuesta, ya que el 29% de los vehículos vendidos en Chile son de marcas japonesas, pero solo el 13% son fabricados en Japón, la diferencia ocurre porque varias marcas japonesas fabrican muchos de sus modelos en Tailandia (especialmente camionetas) y en México (Nissan, Honda, Mazda).

Figura 07: Origen de vehículos livianos y medianos por país de fabricación y marca (2013)

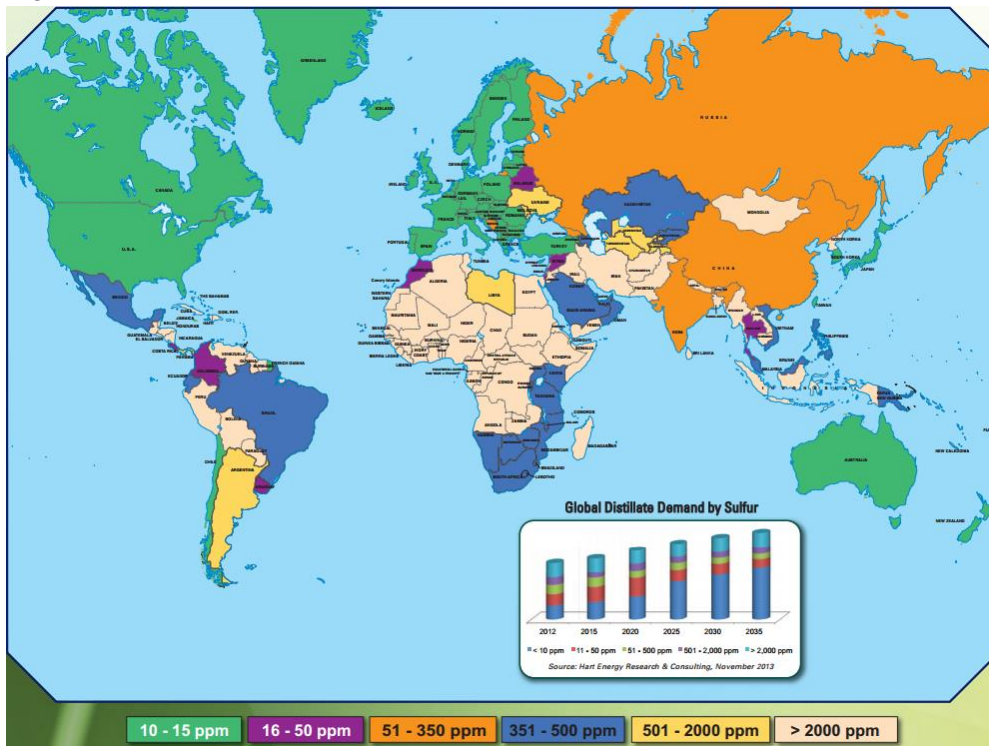


Fuente: Anac

La posibilidad de vender vehículos más amigables con el medio ambiente se debe a la excelente calidad de los combustibles con que cuenta el país, que permite ofrecer modelos con motores de última tecnología, al igual que los ofrecidos en los mercados desarrollados.

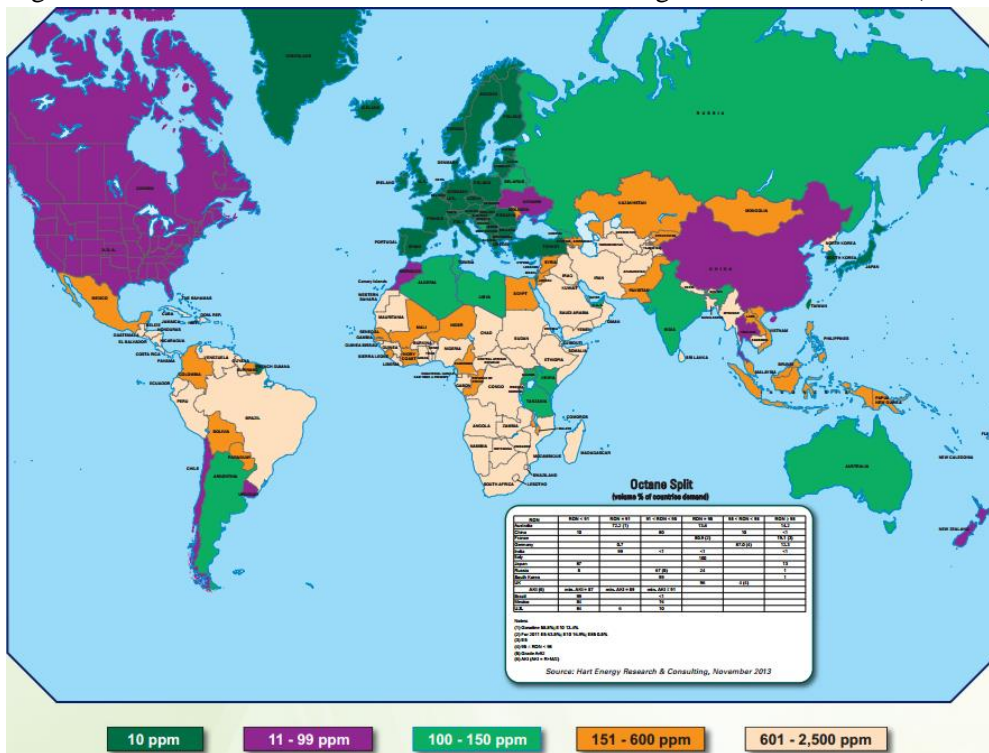
En el caso del combustible diésel se ha logrado disminuir su contenido de azufre desde 5.000 ppm en el año 1990 a 10-15 ppm en septiembre del 2013, fecha que coincide con la implementación de la norma Euro V para vehículos diésel livianos. Para el 1 de octubre de 2015, dicha norma aplicara a los todos los vehículos diésel pesados, buses y camiones. De acuerdo a mediciones realizadas por los laboratorios de la empresa SGS, el azufre tanto en la región metropolitana como en regiones, excepto la región de Magallanes, tienen promedio 10,5 ppm de azufre. Lo anterior implica que Chile está posicionado junto a (Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, la Unión Europea, Japón y Corea del Norte) como una de las naciones en el mundo que distribuye diésel ultra limpio. En cuanto a la gasolina, el límite también es de 15 ppm de azufre, que igualmente es comparable a la gasolina de los países desarrollados.

Figura 08: Límites máximos de contenido de azufre en el Diesel en el mundo (noviembre 2013)



Fuente: International Fuel Quality Center (IFQC)

Figura 09: Límites máximos de contenido de azufre en gasolina en el mundo (ene-2014)



Fuente: International Fuel Quality Center (IFQC)

3.2 Industria Automotriz en Chile

3.2.1 Contexto Histórico de la primera mitad del siglo XX:

Modelo económico de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)

Este modelo económico tiene su origen en acontecimientos mundiales que afectaron al país: La Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Estos hechos dejaron en evidencia la fragilidad de la política económica, en relación con la mono exportación de productos primarios como el salitre y el cobre, y también, la alta dependencia de productos importados. Tras el término de la Primera Guerra Mundial, que generó una importante expansión económica en Chile, el país sufrió una fuerte recesión producto de la caída en los ingresos salitreros (por la creación del salitre sintético). En la década de 1920, los gobiernos sucesivos comenzaron a aplicar políticas heterodoxas en relación al liberalismo hasta entonces dominante, las que alcanzaron su máxima expresión durante el gobierno de Carlos Ibáñez del Campo (1927-1931). Se reformó la administración pública, el Estado se hizo cargo de la producción salitrera, se inició un vasto programa de obras públicas y se aplicaron por primera vez políticas económicas de fomento a la producción industrial. Fruto de ellas fueron el arancel aduanero de 1928 que gravó fuertemente el ingreso de manufacturas importadas. Los gobiernos a partir de la década de 1930, comenzaron a buscar alternativas de cambio para evitar que la economía del país quedara en manos del vaivén internacional. Es así, que se toman una serie de medidas en las que el Estado asume un protagonismo fundamental.

Modelo ISI y el nacimiento de la CORFO

Los objetivos que se perseguían eran, lograr la independencia de los mercados mundiales y reducir la vulnerabilidad externa. Los especialistas planteaban que el logro de estos objetivos pasaba por industrializar al país. Para ello, se genera una serie de medidas económicas tendientes al logro de estos objetivos.

Una de las medidas más importantes se dio durante el gobierno de Pedro Aguirre Cerda, con la creación de la CORFO (Corporación de Fomento a la Producción) en 1939, institución pública financiada con ingresos de las exportaciones del cobre.

El objetivo de la CORFO era desarrollar una estrategia de industrialización para Chile. Para ello, se plantearon dos etapas de desarrollo.

- Primera etapa de industrialización liviana: que desarrolló una industria productora de bienes de consumo como textiles, calzado, alimentos elaborados, metalúrgica, entre otros; que abasteció el mercado interno. Su finalidad era ahorrar divisas para poner en marcha la segunda etapa.

- Segunda etapa de industrialización pesada: que desarrollaría una producción de bienes de capital y tecnología, que permitiría industrializar al país e independizarlo definitivamente de los mercados extranjeros.

En la primera etapa el Estado tomó un papel de liderazgo y se comprometió a dotar al país de una infraestructura productiva, dando paso a una serie de iniciativas a través de la CORFO, entre las más importantes se encuentran: Empresa Nacional de Electricidad S.A., ENDESA (1944), Compañía de Aceros del Pacífico, CAP (1946), Empresa Nacional de Petróleo, ENAP (1950), Industria Azucarera Nacional, IANSA (1952), Empresa Nacional de Minería, ENAMI (1960).

Paralelamente, la Organización de las Naciones Unidas crea en 1948 la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), su organismo responsable de promover el desarrollo económico y social en latinoamérica. En la década de los cincuenta, la organización propuso una serie de reformas económicas a los países de la región, particularmente enfocadas en la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), impulsando un desarrollo productivo dirigido por el Estado como forma de fortalecer a las economías latinoamericanas frente a las vicisitudes del comercio internacional, particularmente desde el prisma de los términos de intercambio, entre otras políticas.

3.3 Evolución de la Industria Automotriz Chilena desde su Marco Legal

Los inicios

La historia del automóvil comenzó en Chile a principios del siglo XX, en la misma época del florecimiento de la industria automotriz mundial, con la importación en 1902 del primer auto francés a Chile, el Darracq, de 1 cilindro y 6 hp de potencia. Sin embargo, la industria nacional nació bastante más tarde, con la constitución de la filial de Ford Motor Co. en Chile en 1924, que inauguró su primera planta en marzo de 1925, en la calle Exposición de Santiago, que partió ensamblado el modelo T y los tractores Fordson. Posteriormente, otros importadores se encargaron de armar diversas marcas, de manera bastante artesanal.

Período 1956-1970

En los 50's aparecen más actividades organizadas de la industria automotriz, motivadas fundamentalmente por la prohibición de las importaciones de automotores al país por razones de orden político-económico, esencialmente por el modelo de desarrollo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Dichas actividades fueron al amparo de la resolución N° 613 del 10 de noviembre de 1956, del Departamento de Industria del Ministerio de Economía que autorizó primeramente a ensamblar automóviles a la firma Sociedad Constructora de Vehículos Motorizados Ltda. (SOCOVEM), con instalación física en la zona industrial de la ciudad de Arica, la cual comenzó a ensamblar modelos de la marca francesa Simca y la italiana FIAT. Así, sucesivamente, se siguieron otorgando permisos industriales a nuevas empresas automotrices.

Los vehículos motorizados armados en esos años, con partes y piezas importadas (CKD), debían incorporar algunos agregados nacionales para cumplir con la ley que requería que el 25% del valor del auto debía ser fabricado en el país. En las primeras unidades producidas, dentro de este porcentaje de partes y piezas nacionales, se destacaban neumáticos, cámaras, baterías, pinturas, parabrisas, etc. De esa forma nació la industria de autopartes en Chile.

1962

En 1962 ya se habían instalado aproximadamente 19 nuevas industrias de este tipo, todas en la ciudad de Arica (debido a que era zona franca, y podía realizar importaciones). Al observar esta proliferación de terminales automotrices, el Gobierno de esa época, conforme a lo dispuesto por la ley 14.824 de enero de ese año, dictó el Decreto de Economía N° 835, del 19 de mayo de 1962, mediante el cual aprobó el Reglamento sobre importaciones, armadura, fabricación e integración de partes y piezas y de vehículos motorizados para el transporte de pasajeros, con el fin de ordenar la irregular situación tanto industrial como económica que estaba viviendo el sector. Se puede señalar como ejemplo que muchas empresas automotrices durante un año se dedicaban a armar un tipo de marca y modelo, para luego, al año siguiente, fabricar una marca nueva, con el objeto de no verse obligados

a cumplir con los porcentajes mínimos de integración nacional señalados por la reglamentación.

El Decreto N° 835 estableció que, para obtener autorización para armar vehículos en el país, la empresa interesada debería ser declarada como tal, mediante un Decreto Supremo, llamado en esa época "Industrias Nacionales de Vehículos Motorizados". Para ello deberían llenar un formulario con requisitos básicos que dicho reglamento determinaba. Además de cumplir con las disposiciones legales mínimas dictadas por el Decreto N° 835, se estableció un porcentaje de integración mínima de partes y piezas nacionales que debía tener el vehículo motorizado, y que aumentaba año a año.

Tabla 04: Porcentaje de integración de autopartes locales

| Año | Porcentaje |
|-------------|-------------------|
| 1962 | - |
| 1963 | 30,00% |
| 1964 | 36,60% |
| 1965 | 41,40% |
| 1966 | 50,00% |
| 1967 | 55,00% |
| 1968 | 57,94% |
| 1969 | 57,94% |
| 1970 | 57,94% |
| 1971 | 70,22% |
| 1972 | 70,22% |

Fuente: Antecedentes sobre la evolución de la industria automotriz, Carlos Godoy Vera (1982)

El excesivo número de industrias terminales automotrices, ubicadas físicamente en Arica, significó una profusión exagerada de marcas y modelos de coches de fabricación antieconómica, y ante la baja escala de producción anual, provocó a la larga que varias empresas dejaran de producir. Es así como en 1971 el país llegó a tener 9 industrias automotrices. Cabe señalar que, básicamente, el problema que ocasionó esta baja fue el Decreto 835, que exigía cada año una mayor integración nacional de partes y piezas, las que debían ser abastecidas por las industrias auxiliares, que tanto económica como tecnológicamente se encontraban en precarias condiciones. Sin embargo, como excepción a las reglas, algunas industrias auxiliares se ambientaron rápidamente a esta política automotriz, alcanzando un desarrollo tecnológico extraordinario que las llevó a obtener calidades de rango internacional.

En cuanto a la industria autopartista, dadas las rigurosas exigencias, tanto en calidad como en precios, que son determinantes en este tipo de industria, aparte de la entrega oportuna de las piezas al terminal automotriz, el referido Decreto N° 835 dispuso que estos fabricantes debieran inscribirse en un registro especial, supervisado por DIRINCO.

Este registro comenzó a ser aplicado en el año 1964 con 62 industrias, de las cuales se destacaban las siguientes:

- General INSA (neumáticos, baterías y cámaras)
- SHELL (lubricantes)
- Soibal (balatas y segmentos de fricción en general)
- Fiat Chile S.A. (torpedos de carrocerías)
- Manufacturas de Metales S.A. MADEMSA (parachoques)
- CIMET (llantas metálicas)
- Fábrica de Enlozados Cóndor S.A. (protecciones de cárter)

De esa forma, con el transcurso de los años se fueron incorporando más y más industrias auxiliares, las cuales empezaron a producir partes y piezas de calidad internacional.

Período 1971 -1973

A fines de 1970, y dentro de una nueva orientación política, se determinó reestructurar las industrias terminales que existían en el país, a fin de establecer empresas mixtas, con una participación mayoritaria del Estado de 51%, como mínimo, a través de la CORFO. Para llegar a la formación de estas empresas, el Gobierno llamó a una licitación pública. Esta limitaba la producción automotriz a tres marcas de automóviles, una de vehículos pequeños, otra de medianos, una de grandes y a una marca de camiones de tonelaje mediano, la cual tendría anexa una fábrica de motores Diésel. Como resultado de este proceso, el 28 de agosto de 1973, se aprobó legalmente la empresa mixta Corfo-Citroën, (Automotriz Arica), para ensamblar automóviles pequeños; como automóvil mediano se eligió Renault y Fiat, y para grandes, a Peugeot, cuya formación como empresa mixta con el Estado estaba en último trámite, y para camiones, incluyendo la fábrica de motores diésel, se determinó asociarse con la marca Pegaso de España.

Los principales objetivos en que se basaba esta nueva política eran:

- a) Constituir empresas del área mixta para realizar la producción automotriz.
- b) Comprar a las empresas extranjeras los aportes efectuados en un valor mínimo garantizado.
- c) Rentabilidad garantizada a la participación empresarial extranjera, independiente del resultado de la gestión.
- d) Programación de una producción excesiva basada en un producto de bajo precio, con subsidio estatal.
- e) Entregar la totalidad del mercado chileno a las marcas seleccionadas.

La mayoría de las gestiones realizadas y los objetivos que se perseguían no llegaron a concretarse, debido al cambio de Gobierno.

En la industria autopartista el Gobierno modificó totalmente la política de este sector. Así es como la mayoría de estas industrias auxiliares, en menos de tres años, se convirtieron en empresas mixtas, con una participación mayoritaria del Estado del 51% como mínimo, a través de CORFO. Varias empresas cambiaron de razón social, por ejemplo, INSA se llamó CORFOINSA, INDELCO se llamó DIRINCOIN- DELCO, etc.

En este período (1970-1973) la industria auxiliar había alcanzado su mayor nivel de producción, debido exclusivamente a la gran cantidad de vehículos motorizados que se armaron durante esos años.

Período 1974 – 1981

Hasta el año 1974 la importación de automóviles estaba prácticamente prohibida en Chile. Ello por cuanto además de existir elevadísimas tarifas aduaneras superiores al 300% ad valorem, se exigía un depósito previo a la importación de 10.000% sobre el valor CIF del vehículo.

En razón de que la política automotriz vigente a septiembre de 1973 era absolutamente incongruente con la política económica que comenzaba a aplicarse con el nuevo Gobierno, se hizo imperioso en un comienzo definir nuevos objetivos acordes con el nuevo rumbo económico. Por esta razón, después de varios estudios, se nombró una *Comisión Nacional Automotriz*, que se encargó de analizar diversos proyectos y proponer una política automotriz clara y, al mismo tiempo, renegociar los convenios o acuerdos firmados con las firmas extranjeras que estaban operando en el país.

Por tanto, con la firma ENASA, productora de los camiones Pegaso, CORFO debió firmar como compensación para rescindir los convenios, un compromiso de compra de 5.136 kits de camiones modelo 1065 al grupo Pegaso, lo que llevó a prohibir momentáneamente la importación de camiones y buses de otras marcas.

Luego de esta renegociación quedaron definitivamente seleccionadas las siguientes firmas:

- FIAT CHILE, en representación de Fiat S.P.A.
- GENERAL MOTORS CHILE, en representación de General Motors Co.
- ASOCIACION PEUGEOT-RENAULT (Franco-Chilena)
- CORFO – CITROËN (Automotriz Arica).

Esta comisión estableció un nuevo reglamento por el que deberían registrarse estas empresas seleccionadas. Así, por el Decreto Ley N° 1.239, publicado en el Diario Oficial de 17 de noviembre de 1975, se estableció un "Nuevo Régimen Legal para la Industria Automotriz Nacional", llamado *Estatuto Automotriz*.

Los objetivos principales del Estatuto Automotriz eran:

1. Racionalizar las instalaciones de las empresas terminales automotrices y la producción de partes y piezas y conjuntos automotrices de la industria auxiliar, y
2. El desarrollo total de la industria automotriz nacional, para alcanzar niveles de eficiencia y tecnología internacionales que requiere de economías de escala para lograr precios razonables que permitan competir con las empresas extranjeras en el mercado interno y, también, en el mercado latinoamericano.

El concepto fundamental del Estatuto Automotriz implicaba establecer un sistema de protección a un número limitado de industrias terminales e industrias auxiliares, el que iría decreciendo con el tiempo a fin de que se adaptaran en un plazo de ocho años (1983) a la situación general de tratamiento arancelario para la industria chilena.

Paralelamente, el proceso de desgravación arancelaria gradual que se inició en 1974 en el país, implicó rebajar también el arancel aduanero a la importación de vehículos motorizados. Así, entre 1973 y 1978 se produjo una significativa rebaja de aranceles, al mismo tiempo que se derogó el depósito previo de 10.000% para la importación de vehículos nuevos y usados. En el cuadro siguiente se puede apreciar la disminución de los derechos aduaneros entre 1973 y 1978.

Tabla 05: Evolución de Aranceles Aduaneros 1973-1978

| Tipo | 1973 | 1978 |
|-------------------|-------------|-------------|
| Automóviles | 305% | 115% |
| Camionetas | 305% | 80% |
| Jeeps | 405% | 22% |
| Camiones (+5 ton) | 55% | 80% |
| Buses | 105% | 18% |

Fuente: Antecedentes sobre la evolución de la industria automotriz, Carlos Godoy Vera (1982)

En el sector autopartista, antes de la modificación del Decreto de Economía N° 835, el número de industrias que estaban produciendo partes y piezas era aproximadamente de 200. En ese tiempo la integración local era de un 70,22%. En cambio, con la nueva política automotriz imperante desde 1975, mediante el Decreto Ley 1.239, ese porcentaje bajó al 35% para el año 1976. Esta fuerte baja se produjo después de analizar la parte de montaje y terminación del vehículo que salía de la línea de montaje, y comprobar que no era de calidad aceptable. Esta parte involucraba directamente tanto a las partes y piezas nacionales como a la mano de obra especializada. A la vez, ese mismo año (1975), el país comenzó a abrirse al comercio exterior, lo cual redujo esta industria a lo mínimo, hasta llegar a operar en esos años sólo 30 firmas, las cuales alcanzaron en 1980 a producir por un valor cercano a 20 millones de dólares.

Tabla 06: Porcentaje de integración de autopartes locales

| Año | Porcentaje |
|------------|-------------------|
| 1976 | 35% |
| 1977 | 40% |
| 1978 | 45% |
| 1979 | 30% |
| 1980 | 30% |
| 1981 | 30% |
| 1982 | 30% |
| 1983 | 30% |
| 1984 | 30% |
| 1985 | 30% |
| 1986 | 30% |

Fuente: Antecedentes sobre la evolución de la industria automotriz, Carlos Godoy Vera (1982)

Cabe destacar que dentro de este porcentaje de integración, el 5% correspondía al concepto de montaje y terminación final, con inclusión de mano de obra.

Entre los productos de fabricación nacional de mayor relevancia se destacaban los conjuntos electromecánicos (FEMSACO), parachoques (INMETAL), discos y prensor de embrague (WOBRON CHILE S.A.), resortes de suspensión (ROCKWELL STANDARD), cajas de cambios y diferenciales (CORMECÁNICA), radiadores (ACERO COBRE LTDA.), baterías (GOODYEAR) y neumáticos (GOODYEAY y FIRESTONE).

La disminución en el número de industrias auxiliares durante ese periodo se debió principalmente a dos razones:

- La apertura al comercio exterior desde 1975, y por ello las empresas armadoras de vehículos motorizados decidieron importar partes y piezas, motivadas por su buena calidad y precios convenientes.
- La disminución de la integración de partes y piezas nacionales en los vehículos motorizados de 70,22% a 35%.

De las treinta industrias que quedaban en esos se años se puede decir que su producción era de alta tecnología y su precio conveniente. Por ejemplo, las cajas de cambios y diferenciales para vehículos de marca Peugeot y Renault se colocaban en los mercados de varios países latinoamericanos, ya sea mediante la compensación automotriz de partes y piezas, o fuera de este régimen de intercambio.

En relación al empleo que generaba la industria de autopartes, a fines de 1980 llegaba a 6.000 personas que trabajaban en forma directa y se calculaba que indirectamente 10.000 personas dependían de la comercialización de estos productos.

Nueva Reducción Arancelaria

A fines de 1978 el Gobierno decidió renegociar el Estatuto Automotriz con las terminales automotrices para abaratar los precios de estos vehículos y así darle acceso a un automóvil propio a un mayor número de personas. Como resultado de esta renegociación se dictó el 10 de mayo de 1979 el Decreto Ley N° 2.629, que rebajó a 10% los Derechos Aduaneros ad valorem para los automóviles de menos de 850cc de cilindrada, y a 90% el arancel para los automóviles de más de 850 cc.

Tabla 07: Evolución de Aranceles Aduaneros por Decreto Ley N°2.629 1979-1986

| Tipo | | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 |
|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Automóviles | Menos 850 cc | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| | Mas 850 cc | 90 | 80 | 70 | 60 | 50 | 30 | 20 | 10 |
| Camionetas | Menos 850 cc | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| | Mas 850 cc | 65 | 65 | 60 | 60 | 50 | 30 | 20 | 10 |
| Furgones | Menos 850 cc | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| | Mas 850 cc | 90 | 80 | 70 | 60 | 50 | 30 | 20 | 10 |
| Jeeps | | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |

Fuente: Antecedentes sobre la evolución de la industria automotriz, Carlos Godoy Vera (1982)

La oferta automotriz aumentó considerablemente durante esos años como resultado de los cambios legales inducidos por el Estatuto Automotriz de 1975, y la nueva reducción arancelaria de 1978.

Tabla 08: Oferta global automotriz (1962-1980)

| Año | Nacional | Importados | Total | Año | Nacional | Importados | Total |
|------------|-----------------|-------------------|--------------|------------|-----------------|-------------------|--------------|
| 1962 | 6.597 | | | 1974 | 13.852 | | |
| 1963 | 7.939 | | | 1975 | 7.596 | 2.205 | 9.801 |
| 1964 | 7.725 | | | 1976 | 7.403 | 18.015 | 25.418 |
| 1965 | 8.498 | | | 1977 | 13.089 | 43.781 | 56.870 |
| 1966 | 7.048 | | | 1978 | 20.048 | 19.601 | 39.649 |
| 1967 | 13.013 | | | 1979 | 20.151 | 56.564 | 76.715 |
| 1968 | 18.042 | | | 1980 | 29.259 | 91.797 | 121.056 |
| 1969 | 22.069 | | | | | | |
| 1970 | 24.591 | | | | | | |
| 1971 | 23.470 | | | | | | |
| 1972 | 26.228 | | | | | | |
| 1973 | 17.015 | | | | | | |

Fuente: Antecedentes sobre la evolución de la industria automotriz, Carlos Godoy Vera (1982)

Al analizar las cifras de producción de las industrias terminales se puede apreciar que ellas se han venido incrementando en forma sostenida desde 1977, luego de haber sufrido una fuerte baja en el período 1973-1976, debido a los problemas generados por la política automotriz que se estaba aplicando entre los años 1971 y 1973, y también por la crisis energética que sufrió el mundo desde 1973.

Luego de superada la recesión económica originada por la crisis del petróleo, la aplicación de la nueva política automotriz del Gobierno permitió en 1975, que se iniciara la recuperación de la industria automotriz nacional. La demanda de vehículos creció notoriamente, y los consumidores volcaron sus preferencias hacia los automóviles y furgones con motor de hasta 850cc., debido a su menor precio de venta (pagaban solo 10% de arancel) y al menor gasto de combustible. Entre las razones que explican el fuerte crecimiento de la demanda hay que mencionar la disminución del precio real de los vehículos, el mejoramiento de los ingresos reales de la población, las mayores facilidades crediticias que otorgaban las instituciones financieras (hasta 60 meses, sin pie), y la disminución de las tasas de interés real en relación a años anteriores (además, las tasas de interés para créditos automotrices eran a veces más bajas que otros créditos de consumo).

La competencia externa obligó a cambiar los patrones de producción que en Chile eran muy anticuados para esos años, (Peugeot 404, por ejemplo), y se armaron modelos a la par que en Europa (Renault 18, Fiat 132, Fiat Ritmo, etc.), lo que trajo consigo un avance tecnológico que se tradujo en mayor eficiencia.

Con relación al empleo que generaban, a fines de 1980 trabajaban directamente en las cuatro terminales automotrices 2.156 personas, entre obreros y empleados. En 1976 laboraban en esas mismas 4 empresas 2.788 trabajadores. Esta baja se debió básicamente a la fuerte disminución del personal de Automotriz Arica. Las demás industrias al contrario, aumentaron sus dotaciones. En síntesis, la industria automotriz ocupaba globalmente a más de 8.000 personas más (6.000 de las autopartistas). Esta cifra excluye todo el empleo indirecto generado por el sector automotriz: ventas, servicios técnicos, estaciones de servicios, etc.

Periodo 80's hasta la actualidad

Nuevo Régimen Legal para la Industria Automotriz (1985)

Como se mencionó anteriormente, según el Decreto Ley N° 2.629 del 10 de mayo de 1979, los aranceles de los automóviles con una cilindrada mayor a los 850 cc debían llegar a 10% en el año 1986, al igual que los automóviles con cilindradas menores, sin embargo, a fines de 1985 se establece un Nuevo Régimen Legal para la Industria Automotriz, que básicamente modifica aspectos arancelarios e impositivos. El nuevo régimen pausaba la disminución arancelaria previa, ya que aumentaba a 20% el arancel para vehículos con motores de cilindrada menor a 850 cc y mantenía en 20% para los de cilindrada mayor a 850 cc, ese porcentaje se mantuvo por 2 años para finalmente converger a un 11% (que correspondía al arancel general) en el año 1991. Posteriormente, a fines de los 90's, el gobierno volvió a bajar el arancel general a partir de 1999, en un punto porcentual anual, para pasar desde 11% en 1998 a 6% en el año 2003.

El nuevo régimen legal estipulaba una exención del pago total o parcial de los derechos ad-valorem sobre las importaciones de conjuntos desarmados o semidesarmados, cuando las empresas en cuestión exportaran los componentes así producidos, y que esas exportaciones hayan sido dentro del plazo de doce meses con anterioridad o posterioridad a la fecha de legalización de la declaración de importación y se hayan cumplido con los niveles de integración local que establece en la ley para cada caso. El porcentaje de integración nacional requerido en el caso de la armadura o ensamblaje de vehículos automóviles destinados al transporte de pasajeros, a partir de CKD se fijó en un 13%, valor que incluye un 3,25% que corresponde al proceso de ensamblaje, para el ensamblaje a partir de SKD el porcentaje de integración nacional mínimo es de un 3%, en donde un 2% corresponde al proceso de ensamblaje. Estas medidas de excepción de aranceles fueron derogadas a partir del 31 de diciembre de 1999, para dar cumplimiento al compromiso de Chile ante la OMC. El nuevo régimen prohibió la importación de vehículos usados, salvo algunas excepciones.

Desde 1996, el país firmó una serie de tratados de libre comercio que bajaron dicho arancel a un 0%. Entre los países productores de vehículos se cuentan: Canadá (1996), México (1999), UE (2002), EE.UU. (2003), Corea del Sur (2003), EFTA (2003), China (2005), Brunei, Nueva Zelandia y Singapur (2005), Colombia (2006), Japón (2007), Australia (2008), Turquía (2009), Malasia (2010), Vietnam (2011), y Hong Kong (2012), todos actualmente vigentes.

En la siguiente tabla se aprecia la cronología de los cambios arancelarios del sector automotor durante las últimas décadas.

Tabla 09: Aranceles automotrices 1978-2014

| Año | Cilindrada | | Año | Cilindrada | |
|------|------------|---------|------|------------|---------|
| | < 850 cc | >850 cc | | < 850 cc | >850 cc |
| 1978 | 115% | 115% | 1992 | 11% | |
| 1979 | 10% | 90% | 1993 | 11% | |
| 1980 | 10% | 80% | 1994 | 11% | |
| 1981 | 10% | 70% | 1995 | 11% | |
| 1982 | 10% | 60% | 1996 | 11% | |
| 1983 | 10% | 50% | 1997 | 11% | |
| 1984 | 10% | 30% | 1998 | 11% | |
| 1985 | 10% | 20% | 1999 | 10% | |
| 1986 | 20% | | 2000 | 9% | |
| 1987 | 20% | | 2001 | 8% | |
| 1988 | 15% | | 2002 | 7% | |
| 1989 | 15% | | 2003 | 6% | |
| 1990 | 15% | | 2004 | 6% | |
| 1991 | 11% | | 2014 | 6% | |

Fuente: Elaboración Propia

3.4 Impuestos

Impuesto a la compra de divisas: durante los años 1983 y 1985 se instauró un impuesto que gravaba la compra de divisas destinadas a adquirir automóviles, la tasa era de un 12% y la base imponible era el precio CIF del vehículo, sin aranceles aduaneros ni impuestos extras.

Impuesto Adicional a los vehículos

Este impuesto fue instaurado en el año 1984, mediante el decreto Ley 18.267, y por su naturaleza era conocido como el “*impuesto a la cilindrada*”. Gravaba a los vehículos importados y a los armados en el país, aunque en estos últimos, con importantes rebajas. Inicialmente, en los años 1984 y 1985, la tasa era de un 8% para los vehículos con cilindrada menor a 850cc y de 20% para los mayores a 850cc. Desde el año 1986 la tasa a aplicar se calculaba mediante una fórmula que tenía en cuenta la cilindrada del vehículo. Dicha fórmula fue cambiada numerosas veces, y último cambio estipulaba que el impuesto decrecería anualmente hasta llegar a 0% en el año 1999. El valor del impuesto a pagar, obtenido con la fórmula, en su último año no podía ser mayor a \$7.736 USD. Este impuesto consideraba rebajas para las camionetas, jeeps, de transporte de pasajeros de menos de 15 asientos y furgones, que pagaban una tasa rebajada en un 75%. Contemplaba una serie de exenciones, como para vehículos importados desde zonas francas, ambulancias, tractores, blindados, de pasajeros con más de 15 asientos, etc. La base correspondía al valor CIF.

Tabla 10: Tasa impuesto adicional a los vehículos periodo 1984-1999

| Año | Cilindrada | |
|------|-----------------------|---------|
| | < 850 cc | >850 cc |
| 1984 | 8% | 20% |
| 1985 | 8% | 20% |
| 1986 | $((cc*0,06)-35)$ | |
| 1987 | $((cc*0,06)-35)*0,66$ | |
| 1988 | $((cc*0,04)-40)$ | |
| 1989 | $((cc*0,03)-45)$ | |
| 1990 | $((cc*0,03)-45)*0,9$ | |
| 1991 | $((cc*0,03)-45)*0,8$ | |
| 1992 | $((cc*0,03)-45)*0,7$ | |
| 1993 | $((cc*0,03)-45)*0,6$ | |
| 1994 | $((cc*0,03)-45)*0,5$ | |
| 1995 | $((cc*0,03)-45)*0,4$ | |
| 1996 | $((cc*0,03)-45)*0,3$ | |
| 1997 | $((cc*0,03)-45)*0,2$ | |
| 1998 | $((cc*0,03)-45)*0,1$ | |
| 1999 | - | |

Fuente: Elaboración propia

Entre los años 1986 y 1989 este impuesto era muy alto para los vehículos de mayor cilindrada, ya que para uno con motor de 2000 cc pagaba 85% de impuesto en 1986, 56,1% en 1987, 40% en 1988 y 15% en 1989. Desde 1989, el impuesto solo aplicaba para los vehículos equipados con motores de cilindrada superior a 1.500 cc.

Impuesto al Consumo (Impuesto al Lujo)

Este impuesto se estableció por el decreto Ley 2.628 de mayo de 1979, que creó un impuesto a los vehículos de mayor valor, el llamado “*impuesto al lujo*”. Afectaba a los vehículos en general, con excepción de los de transporte de más 15 asientos o de carga útil mayor a los 2.000 kg, ni otros como en el impuesto a la cilindrada. Originalmente estaba estipulado que se aplicaría desde 1980 hasta 1983 para los vehículos importados y nacionales cuyo valor aduanero excediera los \$12.000 USD de la época, con una tasa de 100% en 1980, que disminuyó escalonadamente a 60% a fines de 1983, sobre el valor en exceso de dicho monto. Se estipuló que el monto del impuesto no podía exceder al 50% del costo final del vehículo.

Sin embargo, para 1984 se retornó a las condiciones originales, por lo que se empezó a aplicar sobre el valor CIF del monto que excedía de \$12.000 USD, con la tasa de 100% sobre dicho monto. La tasa se bajó desde el año 1986 a 85% y el monto mínimo se rebajó a valores CIF sobre \$5.000 USD, que se iba reajustando año a año. Para el año 1999 el monto se había reajustado a \$15.000 USD, sobre el cual se aplicaba la misma tasa de 85% de recargo. Para el año 2003 se volvieron a realizar cambios, motivados por las exigencias impuestas por Estados Unidos en la negociación del tratado de libre comercio, que se firmó en ese año entre las dos naciones. Por tanto, se estableció que para el año 2004 la tasa bajaría a 63,75%, en 2005 a 42,5%, en 2006 a 21,25, y a 0% en 2007. En esos años, el valor aduanero (CIF) que debía exceder el modelo para que tuviera que pagar este impuesto fue aumentado a \$25.000 USD.

Impuesto Adicional Ambiental

Este impuesto se creó en la reforma tributaria del año 2014, y comenzó a operar desde fines de diciembre del mismo año. Es un impuesto “verde” ya que busca penalizar los contaminantes que emiten los vehículos motorizados. Debe ser pagado por todos los vehículos nuevos, livianos y medianos, de motor diésel y gasolina, salvo algunas excepciones. Están exentos los vehículos de pasajeros con capacidad de más de 9 asientos, vehículos destinados para taxis, camiones, camionetas y furgones con capacidad de carga mayor a 2.000 kg, ni furgones cerrados de menor capacidad. También están exentos tractores, ambulancias, blindados, entre otros. La base sobre la cual se aplica este impuesto corresponde al precio final (con IVA incluido), mediante una fórmula, con un factor que aumenta progresivamente, como se presenta a continuación:

Año 2014 y 2015:

$$\text{Impuesto en UTM} = \left[\left(\frac{35}{\text{rendimiento urbano } \left(\frac{\text{km}}{\text{l}} \right)} \right) + \left(60 * \frac{\text{g}}{\text{km}} \text{ de NOx} \right) \right] * (\text{Precio de venta} * 0,00000006)$$

Año 2016:

$$\text{Impuesto en UTM} = \left[\left(\frac{35}{\text{rendimiento urbano } \left(\frac{\text{km}}{\text{l}} \right)} \right) + \left(90 * \frac{\text{g}}{\text{km}} \text{ de NOx} \right) \right] * (\text{Precio de venta} * 0,00000006)$$

Año 2017 y siguientes:

$$\text{Impuesto en UTM} = \left[\left(\frac{35}{\text{rendimiento urbano } \left(\frac{\text{km}}{\text{l}} \right)} \right) + \left(120 * \frac{\text{g}}{\text{km}} \text{ de NOx} \right) \right] * (\text{Precio de venta} * 0,00000006)$$

Donde:

$\frac{\text{g}}{\text{km}}$ de NOx corresponde a las emisiones de óxidos de nitrógeno del vehículo.

3.5 Marcas Fabricadas en Chile (1962-1981)

Durante el periodo del auge de la industria automotriz en Chile, comprendido entre los años 1962 y 1981, se ensamblaron más de 20 marcas en más de 25 diferentes fábricas. Muchas marcas fueron fabricadas por distintas industrias, ya que sucedía que en esos años una gran cantidad de fábricas ensamblaban artesanalmente distintas marcas, y generalmente con pocos modelos, ya que la gran mayoría de las marcas no tenía representación oficial en el país, especialmente las menos populares. Posteriormente, las empresas más grandes se asentaron oficialmente, creando filiales en el territorio nacional, como fueron los casos de Citroën, Peugeot-Renault, Chevrolet y Fiat. A continuación se presentan las marcas y modelos armados en Chile durante el periodo 1962 y 1981 (hasta junio de ese año), incluyendo la cantidad producida.

Tabla 11: Marcas y modelos ensamblados entre 1962 y 1981

| | Periodo | | Periodo |
|---------------------------|------------------|--------------------------------------|------------------|
| CHILE MOTORES | 1962-1968 | IMCODA | 1963-1972 |
| Aut. Studebaker Lark | 956 | Furgón Skoda Combi | 981 |
| Aut. Ford Falcon | 2.038 | Total | 981 |
| S.Wagon Hillman Husky | 300 | | |
| Jeep International | 96 | BRITISH LEYLAND AUT. DE CHILE | 1962-1974 |
| Camioneta International | 892 | Aut. Chevrolet Chevy 11 | 102 |
| Camioneta Studebaker | 72 | Aut. Austin Morris Mini | 8.067 |
| Camioneta Ford F-100 | 2.242 | Aut. M.G. 1.300 | 3.647 |
| Total | 6.596 | Furgón Austin y Morris Mini | 858 |
| | | Camioneta Austin | 220 |
| FEDERIC | 1962-1968 | Camioneta Chevrolet C1434 | 230 |
| Aut. NSU Prinz 1000 | 2.917 | Total | 13.214 |
| Total | 2.917 | | |
| | | AUTOMOTORES SAN CRISTOBAL | 1963-1969 |
| RENAULT CHILE | 1964-1969 | Aut. Peugeot 404 | 7.932 |
| Aut. Rambler Classic | 144 | Total | 7.932 |
| Aut. Renault 4-L | 1.724 | | |
| Total | 1.868 | FORD MOTOR | 1966-1970 |
| | | Aut. Ford Falcon | 2.160 |
| NISSAU MOTOR | 1962-1973 | Camioneta Ford F-100 | 936 |
| Aut. Datsun Blue-Bird | 5.510 | Camión Ford F-350 | 1.585 |
| Camioneta Datsun L-320 UP | 804 | Camión Ford F-600 | 5.393 |
| Total | 6.314 | Total | 10.074 |
| | | | |
| TECNA | 1962-1969 | FORD CASABLANCA | 1971-1975 |
| Aut. Chevy II | 288 | Camión Fiat 619 | 164 |
| Aut. Vauxhall Víctor | 696 | Camión Fiat 673 | 3.621 |
| Aut. Acadian Beaumont | 855 | Camión Fiat 697 | 33 |
| Total | 1.839 | Camión Pegaso 1065 | 1.984 |
| | | Camión Pegaso 2020 | 560 |
| | | Total | 6.362 |

| | | | |
|----------------------------------|------------------|-------------------------------------|------------------|
| AUTOMOTRIZ ARICA S.A. | 1962-1981 | J. H. SPENCE | 1962 |
| Aut. Citroén AZAM | 14.180 | Aut. Chevrolet Corvaír | 5 |
| Aut. Citroén AZU | 3.918 | Total | 5 |
| Aut. Citroén AX-H | 20.070 | NUN y GERMAN | 1962-1973 |
| Aut. Citroen AMI-8 | 1.862 | Aut. Chevrolet Chevy JI | 128 |
| Aut. Citroén CX-2000 | 1.920 | Aut. Chevrolet Corvaír | 25 |
| Aut. Citroén CX-2400 | 385 | Aut. Símcá 1000 | 7.356 |
| Aut. Citroen GS | 765 | Aut. Dodge Dart | 3.019 |
| Furgón Citroén AK | 12.303 | Total | 10.528 |
| Aut. Citroen GSA | 1.185 | | |
| Total | 56.588 | AUTOMOTORES FRANCO - CHILENA | 1970-1981 |
| | | Aut. Peugeot 505 GR | 188 |
| ARICA MOTORS | 1962 | Aut. Peugeot 305 SR | 3.005 |
| Station Wagon Suzuligh | 150 | Aut. Peugeot 504-XM7 | 7.826 |
| Furgón Suzuligh | 88 | Aut. Peugeot 504-D | 696 |
| Total | 238 | Aut. Peugeot 504-2000 SE | 4.362 |
| | | Aut. Peugeot 504-SWF | 830 |
| FIAT CHILE | 1962-1981 | Aut. Peugeot 404-B | 17.192 |
| Furgón Fíat 147-Fiorino | 1.096 | Aut. Peugeot 404-D | 432 |
| Aut. Fiat 147 GLS | 1.810 | Aut. Renault R-4-S | 14.661 |
| Aut. Fiat 600 | 30.509 | Aut. Renault R-12 | 2.250 |
| Aut. Fiat 1100 | 2.063 | Aut. Renault R-18 GTS | 3.198 |
| Aut. Fíat 1500 | 3.500 | Aut. Renault R-18 TL | 2.675 |
| Aut. Fíat 125-B | 16.080 | Camioneta Peugeot 404 | 1.095 |
| Aut. Fiat 125-F | 1.872 | Aut. Renault R-18 Break | 100 |
| Aut. Fíat 147-GL | 20.832 | Total | 58.510 |
| Aut. Fíat 132 | 3.648 | | |
| Aut. Fiat 138 Ritmo | 2.007 | SOCOVM | 1962-1965 |
| Total | 83.417 | Aut. Simca 1300 | 588 |
| | | Aut. Ford Falcon | 123 |
| GENERAL MOTORS CHILE S.A. | 1962-1981 | Camioneta Simca | 240 |
| Aut. Chevy JI | 3.558 | Total | 951 |
| Aut. Chevette | 15.352 | | |
| Aut. Peugeot 404 | 30 | IMPORTADORA FISK | 1962-1965 |
| Aut. Opel Record | 1.134 | Jeep Land Rover | 381 |
| Furgón Opel | 48 | Total | 381 |
| Camióneta Chevrolet C-10 | 14.109 | | |
| Camioneta Chevrolet C-1434 | 1.572 | DIVEMA | 1962-1965 |
| Camión Chevrolet C-30 | 5.354 | Jeep Willys | 90 |
| Camioneta Chevrolet LUV | 4.761 | Total | 90 |
| Camión Chevrolet C-50 | 952 | | |
| Camión Chevrolet C-6503 | 398 | IMPORTADORA WAL | 1964-1965 |
| Camión Fiat 673 | 480 | Camioneta GMC | 192 |
| Total | 47.748 | Total | 192 |
| | | | |
| IMPORTSUR | 1962-1965 | COMPAÑIA ANGLO CHILENA | 1962 |
| Aut. Volvo | 1.272 | Aut. Morris | 6 |
| Camioneta Chevrolet | 162 | Camioneta Morris | 216 |
| Total | 1.434 | Total | 222 |

| IND. ANGLO AMERICANA | 1962-1965 | GUELFAND | 1962 |
|----------------------------|-------------|-------------|------|
| Aut. Chevrolet Chevy II | 348 | Aut. Isaria | 60 |
| Camioneta Chevrolet C-1434 | 144 | Aut. Isard | 10 |
| Camioneta Morris | 6 | Aut. Lancia | 10 |
| Total | 498 | Total | 80 |
| PORTUGUES | | | |
| | 1962 | | |
| Aut. Chevrolet Chevy II | 50 | | |
| Total | 50 | | |

Fuente: Antecedentes sobre la evolución de la industria automotriz, Carlos Godoy Vera (1982)

3.6 Historia de las marcas más importantes

Ford

Como se mencionó anteriormente, Ford inauguró su filial chilena en marzo de 1925, con su planta de calle Exposición, Santiago, donde comenzó ensamblado en esa época el modelo T, los tractores Fordson, y posteriormente, en 1928, el modelo A. En 1930, la planta tenía una superficie techada de 6.000 m² y una capacidad de producción de 25 vehículos diarios, lo que se traducía en la entrega de 5.000 unidades anuales. Este nivel de producción fue superado recién en 1969 por la planta Fiat de Rancagua, en pleno furor del Fiat 600. Esta planta fue cerrada en 1962. Un año más tarde, en 1963 y debido a las dificultades para obtener los permisos para continuar con la operación local de ensamblaje, la compañía decidió trasladar la responsabilidad de armar los vehículos a una licencia local, Chile Motores S.A (en asociación con Enzo Bolocco). En esa oportunidad, Henry Ford II viajó a Chile para firmar la licencia; la planta que fue instalada en Arica y comenzó a ensamblar el Falcon Futura a fines de 1964. Esta planta además creó un modelo “propio”, el Falcon Sprint, sobre la base de un chasis y cabina de la camioneta Ranchera (versión camioneta del Falcon), sin el pickup, se alargaba la carrocería para añadir un asiento trasero, y se remataba con un maletero artesanal de diseño propio. La razón era porque los aranceles para la internación de vehículos de trabajo eran menores que los de automóviles, y además tenían preferencia para la compra de divisas para la importación partes.

Figura 10: Izquierda: Falcon coupé original. Derecha: versión ariqueña



Fuente: autoschilenos.blogspot.com

Sin embargo, a fines de 1967, Ford Motor Company comenzó los estudios para la construcción de una planta de ensamblaje completamente nueva y de “última tecnología” (seguía siendo ensamblaje manual, no robotizado) en Casablanca, estratégicamente emplazada debido a su cercanía con el puerto de Valparaíso. En febrero de 1968, Henry Ford II visitó Chile por segunda vez, en esa oportunidad para participar en la ceremonia de inauguración de la planta de Casablanca. Se armaban los modelos Falcon Futura con motor V8, la camioneta F-100, el camión F-350 y el F-600. Se destaca que en 1969 Ford exportó a países de la ALALC casi el 50% del total de las exportaciones efectuadas por la industria automotriz chilena de ese entonces.

Esta nueva planta tuvo una vida muy corta produciendo vehículos y camiones para Ford, ya que a fines de 1970, con la elección de Salvador Allende, la compañía, previendo que sería estatizada, decidió clausurar la planta. En efecto, al año siguiente, en mayo de 1971, la planta es expropiada y el gobierno de Allende resuelve mantenerla en funcionamiento, con el nombre de Planta Automotriz Casablanca, armando en un comienzo (1971-1973) camiones de la marca Fiat, y posteriormente, ya en el siguiente gobierno, camiones de la marca Pegaso hasta el año 1975, cuando fue cerrada definitivamente y devuelta a Ford. Años más tarde, las instalaciones fueron vendidas a Chiletabacos (actual British American Tobacco), que las utilizó para construir su fábrica en Casablanca, que emplea actualmente.

Figura 11: Arriba: Antigua planta en calle Exposición, Santiago y modelo A. Abajo: Planta Casablanca y modelo F-600



Fuente: Ford

Citroën

La historia de Citroën en Chile se remonta al año 1938, cuando los primeros autos de la marca son ensamblados por importadores independientes. Casi 20 años más tarde, en 1957 es creada la filial Citroën Chilena S.A., que comienza a armar vehículos en la ciudad de Arica (planta Automotriz Arica S.A). El primer modelo que se ensambló fue el 13 HP, la versión chilena del 2CV, más conocida como “citroneta”. Entre los años 1957 y 1962, los modelos ensamblados en Chile eran muy peculiares, porque debido a que era más caro importar los materiales para la versión “cerrada”, similar a un sedán, la 2CV se importaba “como camioneta”, por lo que cuando llegaban al país, éstas eran cortadas y cerradas, dejando intacta la parte delantera, ósea, con 2 puertas, y la parte trasera era cerrada formando una caja tipo camioneta, de ahí el nombre citroneta. Desde 1963 se fabricó con 4 puertas y el maletero cerrado y desde 1970 se comenzó a fabricar el modelo convencional, con el nombre AX-330. Cabe destacar que la carrocería, en los últimos años se estampaba en Arica.

Figura 12: Citroën 2CV y derivados



Fuente: google.com

A comienzos de los 70's, como se mencionó anteriormente, por la política del gobierno de Allende de establecer empresas mixtas estatales-privadas se creó en agosto de 1973, la empresa mixta Corfo-Citroën, en donde el estado poseía un 51%, y Citroën, el 49% restante. Sin embargo, la empresa ya estaba intervenida de facto, y el gobierno le pidió que desarrollara un vehículo económico, para motorizar a la clase obrera con un medio de transporte propio y barato. El objetivo era que costara no más de 250 USD de la época y que por lo menos el 50% de las piezas sean chilenas, para así garantizar su nacionalidad. La idea inicial era fabricar el Mehari, un vehículo rústico con apariencia de jeep que Citroën tenía para países subdesarrollados, la ventaja era que utilizaba el chasis y motor de la

citroneta, y la carrocería de fibra de vidrio podría ser importada de Uruguay, país que ya lo fabricaba. Sin embargo, debido a la limitación de divisas que el gobierno otorgaba para el proyecto, simplemente no alcanzaba porque con el chasis y motor se llegaba a la cuota. Por tanto decidieron fabricar una versión del Baby-Brousse (un antecesor del Mehari, desarrollado por importadores franceses de Citroën en Costa de Marfil, África) que también utilizaba el chasis y motor de la citroneta, pero con carrocería metálica. Esta carrocería era elaborada de forma completamente artesanal, plegando las láminas de metal solo en líneas rectas. El resultado era un vehículo de diseño muy simple y anticuado ya para la época en que fue lanzado, además de muy pobremente equipado, porque no contaba con techo ni puertas (utilizaba una cadena como “elemento de protección”). Este modelo fue lanzado en 1972 con el nombre Yagán.

Figura 13: Citroën Yagán



Fuente: google.com

El Yagán nunca logró cumplir su objetivo de motorizar a la clase obrera, debido a que su precio de venta no era muy lejano al de sus competidores, ni siquiera al de la Citroneta que derivaba, también por su diseño cuestionable, pobre equipamiento, y especialmente, a que nuevo gobierno no le interesó seguir impulsando este proyecto. Se estima que se llegaron a fabricar cerca de 600 Yaganes hasta el año 1976, en donde los últimos fabricados fueron destinados al ejército, que los utilizaba en labores de patrullaje en los toque de queda, y también en Arica, en la frontera con Perú.

La Citroneta se dejó a fabricar a fines de los 70's en Chile, cuando sus ventas disminuyeron bastante por la gran competencia de los vehículos importados japoneses que inundaron el mercado, por la baja de los aranceles en esos años. Por tanto, Citroën resuelve importarla desde España. A inicios de los 80's la marca seguía fabricando localmente los modelos GS y CX hasta el año 1983, cuando la matriz decide terminar la producción y vender la filial a un grupo de inversionistas chilenos, quienes reorganizan la distribución y la marca comienza a actuar solo como un importador en Chile.

FIAT

El primer modelo Fiat en llegar a Chile fue el Spider de 1924. Posteriormente, comenzaron a transitar por las calles de nuestro país modelos como el Fiat Topolino y Balilla que fueron traídos directamente desde Italia en 1938 por la empresa de importadora de autos y repuestos Fiat Raitzer & Pettibon, pero con baja cantidad de unidades al año y la venta era a pedido. Durante la década de los 40's, y luego de la depresión económica generada por la Segunda Guerra Mundial, periodo en que no se registraron importaciones, existió la empresa importadora Bota, que traía los modelos de la época.

En los años 50's los automóviles Fiat era ensamblados en Arica por la fábrica de montaje SOCOVEM, que fabricó los primeros Fiat 600 y 1100. Esta empresa compraba autos Fiat completos en Italia pero los rearmaba con piezas locales para cumplir con la ley chilena que exigía que el 25% del valor del auto debía ser fabricado en el país.

Con el objetivo de iniciar la comercialización oficial y el servicio de asistencia técnica de la marca en Chile, Fiat envió desde Italia al ejecutivo Giancarlo Bordoni, quien en esos años viajó a Arica para instalar la nueva planta de producción de la marca que comenzó a funcionar en 1962. Entre 1962 y 1968, la planta ariqueña oficial de Fiat ensambló los modelos 600, 1100 y 1500, a los que se les incorporaban piezas y partes fabricadas localmente, como neumáticos, baterías, asientos y amortiguadores.

Paralelamente al inicio de la actividad de Fiat en Arica, en 1957, se puso la primera piedra de la empresa Corfiat en Rancagua, que operó hasta 1963. Este joint venture con CORFO tuvo como objetivo distribuir tractores Fiat que venían desde Francia. Años después, la automotriz italiana compró estas instalaciones a CORFO, y se convirtieron en la base de la planta que la marca instaló en Rancagua y que comenzó a funcionar en 1968.

En esos años Fiat era la número uno en ventas, superando a Chevrolet, Citroën, Peugeot y Opel. Como transferencia tecnológica se fundó la empresa Fautopart, destinada a hacer piezas automotrices para abastecer la fábrica. En estas instalaciones el modelo 600 alcanzó el record de 12.000 unidades, donde también se fabricó el modelo 1500. A finales de 1969, comenzó también el ensamblado del icónico sedán 125, llegando a las 2.280 unidades de este modelo en el primer año de fabricación. Es importante destacar que durante los primeros años (1969-1970) los 125 llegaban casi completos desde Italia y para cumplir con las normativas de la época se les incorporaban elementos locales como neumáticos, baterías, asientos y amortiguadores. Después se añadió el 125 station.

Con el cambio del sesgo proteccionista de la economía, dado por la baja paulatina de aranceles desde 1975, que en los inicios era especialmente aplicable a vehículos de menos de 850 cc., se abrió el mercado para la importación de modelos compactos. En ese periodo la marca italiana comenzó a traer el Fiat 850 desde España y el 1100 de Italia. No obstante, en 1977 se comenzó a ensamblar localmente el 147, vehículo compacto de dos puertas que

fue un verdadero éxito y se transformó en el principal competidor local de los modelos japoneses que aterrizaraban en Chile. A principios de los 80's se ensamblaban los modelos 147 "punta tiburón" y su derivado, el furgón Fiorino, además del Ritmo y el sedán 132 2000.

En 1982, por la crisis económica, Fiat Rancagua redujo su producción dedicándose solamente al ensamblado del modelo Argenta (sucesor del 132). A inicios de 1983 la fábrica cierra definitivamente. Desde entonces, la totalidad de los vehículos Fiat son importados y nunca más volvió al número uno indiscutido que durante los sesenta y setenta gozó. La mayor producción anual fue de 10.000 unidades, en 1980. Es destacable mencionar que la presencia de la marca en nuestro país fue tan significativa en esa época que existió un barrio Fiat destinado a los directivos de la marca en Rancagua y Cerrillos, que contaba con su propio Cuerpo de Bomberos.

Figura 14: Arriba: Fábrica Fiat Rancagua. Abajo: Fiat 125 y 600



Fuente: Fiat

AUTOMOTORES FRANCO-CHILENA (Peugeot-Renault)

Peugeot

Peugeot llegó al país en 1959 a la ciudad de Arica gracias a la Sociedad Industrial Constructora de Vehículos (SICA) que ensamblaba sus modelos. Paralelamente llega en forma oficial a Santiago en 1963 con Comercial Automotores San Cristóbal. El primer vehículo en comercializarse masivamente fue el 203, al que le siguió el 403 sedán y pick up, y el emblemático 404.

Renault

Industria Automotriz Renault Chile inicia sus actividades como filial de Renault Francia en el año 1964. En la planta de la ciudad de Arica se realizaba el armado del modelo R 4L, y del Rambler Classic (un AMC Rambler remarcado).

En el año 1969 Peugeot en sociedad con Renault (48% de la propiedad) decidieron construir en Los Andes una moderna planta industrial bajo el nombre de Automotores Franco Chilena, en un terreno de 160 mil metros cuadrados. Esta planta inició sus operaciones en el año 1970 con los modelos 404 de Peugeot y R4 de Renault. La producción en las anteriores plantas de Peugeot y Renault se detuvieron en 1969. En sus inicios era una de las plantas más modernas e importantes de Chile y ocupaba aproximadamente 460 obreros y 180 empleados. Los autos eran un 70% de "integración nacional", sus piezas se elaboraban en distintas fábricas que confeccionaban, por ejemplo, transmisiones, partes de carrocería, vidrios, neumáticos, tapicería, etc. El 30% restante era importado, especialmente desde la Zona de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC.

La sociedad pudo sortear los años de transformaciones legales de la industria durante el periodo de Allende y Pinochet, quedando entre las marcas autorizadas para fabricar por el Estatuto Automotriz de 1975. Posteriormente, comenzó la fabricación de los Renault 12 y 18 y del Peugeot 505.

En 1979 la variación en la política económica estimuló la masificación de las importaciones de vehículos con la política de apertura económica con el exterior y una progresiva baja de aranceles, que se tradujo también en un abundante flujo de recursos crediticios hacia el país. Bajo la nueva reglamentación, que ya no limitaba la producción por segmento, Peugeot complementó la gama construyendo en los 80's vehículos más pequeños como el 305, y el 205.

En el año 1991, y dada la apertura de la economía nacional, Automotores Franco Chilena termina con la fabricación local de vehículos Renault, que se comienzann a importar directamente desde Francia y Argentina la gama que era comercializada en nuestro país. En

1992 Peugeot le compra su parte de la planta Franco Chilena a Renault, y en 1996 se arma el auto número 100.000.

Posteriormente a fines de los 90's, por la baja de los aranceles a los autos importados, Peugeot cambió su política y empezó a importar vehículos, destinando la manufactura nacional exclusivamente a la exportación de autos a países que necesitaban un segmento de vehículos, como México, Ecuador, Venezuela y Colombia, a donde llegaron los modelos 405, 306 y el exitoso 206 a partir de 1998.

En julio de 2003 terminaron las funciones de ensamblaje de la planta Franco Chilena. Las razones entregadas por la compañía fue que por la disminución progresiva de las barreras aduaneras decretadas por México y Colombia, que eran los principales mercados de la armaduría chilena, se extinguieron las ventajas competitivas que favorecían un aprovisionamiento desde nuestro país, a lo cual se agregaba el alto costo del flete. Diariamente se ensamblaban 12 vehículos del modelo 206.

Sin embargo, la planta no cerró inmediatamente porque durante unos años se realizaron actividades semi industriales de soporte logístico a la actividad comercial.

Figura 15: Instalaciones AUTOMOTORES FRANCO-CHILENA



Fuente: francochilena.jimdo.com

Figura 16: Algunos modelos ensamblados por AUTOMOTORES FRANCO-CHILENA



Fuente: Peugeot y Renault

General Motors Chile (Chevrolet)

La historia de la marca Chevrolet comienza en Chile a partir de modelos importados privadamente hasta la primera mitad del siglo XX. En 1960 los vehículos Chevrolet comienzan a ser ensamblados en el país bajo licencia de General Motors en la ciudad de Arica, por la empresa A. Avayú y Cía. S.A.I.C (de Alberto Avayú Alazdraqui, fundador de Indumotora). En esos años son ensamblados los modelos Chevy II, Peugeot 404, Opel Rekord, las camionetas Chevrolet C-1434 y C-10, el camión C-6503 y Opel Furgón. Luego, en 1968 General Motors compra la licencia e instalaciones a Alberto Avayú y la planta se dedica a ensamblar exclusivamente modelos de la marca Chevrolet.

Luego General Motors inaugura su nueva planta el 1 de mayo de 1974, también en la ciudad de Arica, constituida ahora como sociedad anónima. En esta planta se ensamblaban las camionetas C-10; los camiones C-30 y C-50; los autos Chevette y Aska; y la camioneta Luv (posteriormente llamada D-Max), que sería desde mediados de los 90's el único modelo ensamblado por la marca en esa planta.

La planta GM de Arica tenía una capacidad de producción anual máxima de 26.000 unidades y la camioneta Luv fabricada en ella fue el modelo más vendido en la historia del mercado chileno. El peak de producción fue alcanzado en 1997, con 21.877 camionetas, y durante el año 2001, el vehículo número 200.000.

Esta planta cerró sus operaciones el 31 de Julio de 2008. La resolución de cierre estuvo basada, según la compañía, por problemas de tipo estructurales del mercado automotriz chileno, tales como el tipo de economía completamente abierta, mercado interno pequeño y extremadamente competitivo y una estructura de proveedores poco desarrollada, condiciones que no hacen sustentable manufacturar vehículos en el país. Además lo anterior fue muy agravado por la pérdida del principal importador de su producción, Venezuela, por causa de las medidas proteccionistas adoptadas por el gobierno del Presidente Hugo Chávez. Otra causa importante fue la importante pérdida de participación en el mercado interno, por manos de su rival, la Nissan Terrano, que se convirtió en la camioneta más vendida de Chile durante muchos años, desplazando a la Luv, que gozó de dicha posición durante décadas. Los gremios locales relacionaron también el cierre con el fracaso de los diversos planes concebidos para Arica, tras el fin del estatuto automotor, en 1999, la Ley Arica 2 contemplaba medidas especiales para la industria automotriz (rebaja de aranceles y beneficios tributarios a la inversión). El fin de la planta ariqueña implicó la pérdida de 380 empleos calificados directos y otros 600 indirectos, que eran provistos por empresas menores que abastecían de asientos, pinturas y latas a la ensambladora. La planta producía 800 camionetas DMax al mes. La mitad de ellas eran destinadas al mercado chileno, y el resto eran exportadas a Perú, Ecuador y Venezuela, entre otros destinos. El cierre de la planta de GM en 2008 puso término a la industria terminal de automóviles en Chile.

Paralelamente a las actividades de la planta de Arica, General Motors inauguró en 1984 una línea de montaje de camiones (formato SKD, simply knock down) en Huechuraba, Santiago, donde se encuentran actualmente las oficinas centrales de la marca. En esta planta se ensamblan las Series N y F de camiones livianos y medianos de la marca Isuzu. La línea de montaje está preparada para armar con un turno diario unas 2.000 unidades anuales, aunque actualmente se utiliza sólo el 70% de esa capacidad (con 75% de camiones livianos). Asimismo, en caso de necesidad, está preparada para implementar una segunda línea e incrementar la capacidad a 3.000 unidades. Más del 95% de las partes (unas 1.700 piezas) llegan embaladas desde Japón, con grandes estructuras ya armadas en la fábrica, como los trenes delantero y trasero, el motor, la cabina completa pintada y equipada, y el chasis. El 5% restante, neumáticos, batería, extintores y radio, es comprado e instalado en Chile. En el proceso de desembalaje de partes y armado trabajan 30 personas, las que logran ensamblar alrededor de ocho unidades por día que están destinadas exclusivamente para el mercado nacional. Esta instalación es por tanto la última planta ensambladora de vehículos en el país.

Figura 17: Algunos modelos producidos por General Motors Chile



Fuente: Chevrolet

3.7 Empresas Autopartistas Vigentes

Si bien actualmente ya no existe industria de terminales automotrices como en otros tiempos, aún existen empresas autopartistas operando en el país. Estas empresas, en su mayoría, destinan su producción para los mercados internacionales, y otras se han diversificado y han entrado a otros nichos de mercados. Entre las más destacadas se encuentran:

C.A.R.S. (Componentes Automotrices Rockwell Standard)

Es una empresa perteneciente a Empresas Indumotora, que opera en Chile desde 1967 siendo el mayor comercializador y fabricante de productos de suspensión y transmisión.

Se caracteriza por ser un proveedor integral en los mercados que participa, siendo actualmente en uno de los mayores comercializadores para el sector Minero, Transporte terrestre y Ferroviario, Industrial, Forestal y Agrícola. Entre los productos que fabrica actualmente se destacan: espirales mineros, industriales y automotrices, elementos agrícolas, cadenas de transmisión, sistemas de suspensión y parabólicos. Provee a importantes empresas como Ford, Hyundai, International, Iveco, Kia, Nissan, Mercedes Benz, Mack, Toyota, entre muchos otros.

Grupo Acero Cobre

El Grupo Acero Cobre inició sus actividades en 1978, en un establecimiento industrial ubicado en la comuna de San Francisco de Mostazal. En un comienzo, producía radiadores, estanques de combustible, intercambiadores de calor para la minería y la industria de la celulosa y piezas estampadas para la industria automotriz. Actualmente mantiene esos rubros, pero ha añadido una gran diversidad de nuevos productos y servicios. Entre los productos del sector automotriz que fabrica actualmente destacan partes y piezas como chasis, parachoques, estanques de combustible, partes y subconjuntos, gatos mecánicos, radiadores, para las camionetas Chevrolet Luv DMAX, que se exportan a Ecuador y Colombia y para camionetas Toyota Hilux que se exportan a Argentina.

GOODYEAR CHILE (ex INSA- Industria Nacional de Neumáticos)

El 14 de junio de 1941, por Decreto Supremo N° 1684, se formó la Industria Nacional de Neumáticos S.A (INSA), con la asesoría técnica de General Rubber Co. y por iniciativa de la CORFO. La planta se construye en la comuna de Maipú, la que se orienta a sustituir importaciones de neumáticos para el mercado local. Las operaciones comienzan en Septiembre de 1944 con la producción del primer neumático, uno para camiones, de medida 6.00 x 16. La producción alcanza los 350 neumáticos por día.

A lo largo de los años incrementa su producción y la gama de productos, pero en los años setenta, durante el gobierno de Allende, pasa al control de CORFO, llamándose

CORFOINSA, bajo cuya administración se mantiene hasta 1978, año en que la planta de Maipú es adquirida por The Goodyear Tire & Rubber Company. En esos años se caracterizaba por producir además de neumáticos, baterías para vehículos.

En 2003, la planta comienza un importante proceso de expansión, junto con una racionalización de sus líneas de productos. Su original orientación a sustituir importaciones para el mercado local se transforma convirtiéndose en un productor de neumáticos para Chile y exportador de calidad mundial para diversos mercados en el mundo. Goodyear ha mantenido una posición de liderazgo en el mercado chileno, por su potente red de comercialización y distribución, con más de 100 Servitecas y Flotacentros en todo el país.

Goodyear es actualmente el único fabricante de neumáticos en el país, después del cierre de Bridgestone Firestone Chile S.A. (ex NECSA), que cerró en 2006, después de 31 años de funcionamiento.

USINA RENAULT CORMECANICA (CMC)

CMC nació junto a AUTOMORES FRANCO-CHILENA, como una planta anexa, de propiedad de Renault, encargada de la producción de las cajas de cambio de los modelos que allí se ensamblaban. Esta planta continuó produciendo a pesar del abandono de Renault en Franco-Chilena en 1991, por lo que desde entonces la planta fabrica exclusivamente para exportación.

Actualmente su actividad principal es la fabricación de piezas mecánicas y cajas de cambio (transmisiones) para las marcas Renault y Nissan, para las siguientes familias de modelos: JB (Clio, Kangoo, Symbol, Platina), JH (Logan, Sandero), JHQ (Fluence, Tiida, Micra) y JR (Duster). En el año 2011 fabricó cerca de 350.000 cajas de cambio. Ha provisto a numerosas fábricas del grupo de diferentes países, tales como Colombia, Argentina, Brasil, Colombia, México, Indonesia y China. Es destacable el caso de China, ya que la planta compitió contra otras 3 fábricas de Renault para ganar en 2006 el “sourcing” para la planta DONG FENG (Nissan China), que se convirtió en uno de los principales clientes de CMC, llegando a utilizar el 33% de la fuerza productiva (uno de los tres turnos de producción). Posteriormente, debido al fuerte crecimiento del mercado regional de latinoamérica, y por decisiones estratégicas de la marca, CMC dejó de proveer cajas de cambio a China en 2010 y se abocó abastecer las plantas de Renault de Argentina, Brasil, Colombia y México.

Después, en 2011, la marca volvió a competir por la instalación de la planta de cajas de cambio para toda latinoamérica, con Brasil y Argentina, resultando ganadora. De ahí que la planta CMC recibió una inversión de 80 millones de dólares que le permiten pasar de una capacidad de 350.000 a 500.000 cajas de cambio anuales.

3.8 Retail Automotriz

Como se mencionó en los puntos anteriores, el proceso de apertura económica que vivió el país a mediados de los 70's y 80's originó un boom de ventas de vehículos importados, y más tarde, y de manera progresiva, el cierre de las plantas de ensamblaje nacionales. El crecimiento de dichas ventas fue realizado, en gran parte, por nuevas empresas importadoras que iniciaron sus actividades en esos años, en donde muchas de ellas lo hicieron introduciendo marcas inéditas para el mercado nacional de esos años. Algunas de esas marcas fueron Daihatsu, Subaru, Honda, Mazda, y entre las que ya se conocían, pero que ya no se armaban, Datsun (Nissan) y Suzuki, todas marcas japonesas. Unos años más tarde llegarían las marcas coreanas Kia, Hyundai y Daewoo. Otra consecuencia de la apertura económica fue que el mercado de vehículos se abrió a muchas marcas, en contraste con las 5 que había durante la época de la prohibición de importaciones. Lo anterior permitió que esas nuevas empresas importadoras nacionales se desarrollaran de manera muy amplia y rápida, incorporando cada vez más marcas a sus portafolios. Ese gran desarrollo hizo que muy pronto el mercado nacional "les quedara chico", por lo que desde los años 90's, muchos importadores comenzaron a incursionar a otros países, como los casos de Indumotora que comenzó su expansión en Argentina y Perú y Derco en Bolivia.

Posteriormente, en los años 2000, las empresas acentuaron aún más la estrategia de expansión regional, asociándose con otras compañías o comprando otras, como el caso de SK que se asoció con el grupo Bergé, formando SKBergé, el mayor distribuidor de automóviles de Iberoamérica, y el de Indumotora, que compró la mayoría accionaria del consorcio Colombiano Praco Didacol. También es destacable que muchos de los nuevos negocios en otros países se han hecho importando las mismas marcas que representan en Chile, como Gildemeister con Hyundai en Perú; Indumotora con Subaru en Argentina, Perú y Colombia; Derco con Suzuki en Perú, Bolivia y Colombia, entre otros, lo que revela la confianza de los fabricantes en los importadores y distribuidores Chilenos.

Se observa, por tanto, que la temprana apertura comercial de Chile con respecto a otros países de la región otorgó una ventaja comparativa muy importante al desarrollo de los importadores automotrices nacionales, que les ha permitido, con la aprobación de los fabricantes, importar y distribuir sus vehículos en otros países de la región. Lo anterior se da porque en los países que cuentan con industrias terminales automotrices tienen una oferta automotriz más reducida, que es suministrada en gran parte por esas terminales lo que dificulta el desarrollo de importadores independientes.

A continuación se presenta una tabla con los principales importadores chilenos que cuentan con presencia en otros países de la región.

Tabla 12: Importadores chilenos en la región

| Empresa | Chile | Argentina | Perú | Colombia | Bolivia |
|---------------------|---------------|------------------|-------------------|------------------|-----------------|
| Indumotora | Subaru | Subaru | Subaru | Subaru | Komatsu |
| | Hino | Hyundai (Trucks) | JMC (Trucks) | Daihatsu | Cukurova |
| | Kia | Suzuki | Higer | Peugeot | Dieci |
| | BYD | | Yuejin | DMF | |
| | ZX Auto | | BYD | Mack | |
| | JMC (Trucks) | | ZX Auto | BYD | |
| | Higer | | Citroën | Hino | |
| | DFSk | | | | |
| | Shacman | | | | |
| | GAC Motor | | | | |
| | Chile | Argentina | Perú | Colombia | Bolivia |
| Derco | Suzuki | | Suzuki | Suzuki | Suzuki |
| | Mazda | | Great Wall | Great Wall | |
| | JCB | | Geely | Geely | |
| | Renault | | Changan | | |
| | Changan | | Foton | | |
| | JAC | | JAC Motors | | |
| | Changan | | Mazda | | |
| | Chile | Argentina | Perú | Colombia | Bolivia |
| Gildemeister | Hyundai | | Hyundai | | |
| | Mahindra | | Ford | | |
| | Sinotruk | | Mazda | | |
| | Sunlong | | Volvo | | |
| | SMA | | Land Rover | | |
| | Zotye | | | | |
| | Shantui | | | | |
| | | Chile | Argentina | Perú | Colombia |
| Ditec | Volvo | Volvo | | | |
| | Porsche | Jaguar | | | |
| | Jaguar | Land Rover | | | |
| | Land Rover | | | | |
| | Chile | Perú | Costa Rica | Nicaragua | Panama |
| Kaufmann | Mercedes Benz | Mercedes Benz | Mercedes Benz | Mercedes Benz | Mercedes Benz |
| | Freightliner | Chrysler | Chrysler | Chrysler | Chrysler |
| | Western Star | Dodge | Dodge | Dodge | Dodge |
| | Fuso | Jeep | Jeep | Jeep | Jeep |
| | | Ram | Ram | Ram | Ram |
| | | | Freightliner | Freightliner | Freightliner |
| | | Detroit Diesel | Detroit Diesel | Detroit Diesel | |

| | Chile | Argentina | Perú | Colombia | Bolivia |
|----------------|------------------|-----------|------------|----------|---------|
| SKBergé | Fiat | Kia | Kia | Chrysler | |
| | SSangYong Motors | | Fiat | Dodge | |
| | Dodge | | Alfa Romeo | Jeep | |
| | Jeep | | Chery | Ram | |
| | Chrysler | | Mitsubishi | Volvo | |
| | Ram | | Fuso | | |
| | Mitsubishi | | MG | | |
| | Alfa Romeo | | | | |
| | Ferrari | | | | |
| | Maserati | | | | |
| | Chery | | | | |
| | MG | | | | |
| | Tata Motors | | | | |
| | Infiniti | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Capítulo IV: Actualidad Mercado e Industria Automotriz en Latinoamérica

4.1.1 Actualidad Argentina

Argentina cuenta con una industria automotriz de vasta trayectoria, que comenzó en la década de 1910 con la primera fábrica de Ford fuera de Estados Unidos. En la actualidad están presentes la mayoría de los grandes fabricantes mundiales: Ford, GM (General Motors), Toyota, Honda, Renault, PSA Peugeot-Citroën, Fiat, Iveco, Mercedes Benz, Volkswagen y Scania.

En el país se venden un total de 40 marcas de vehículos, sin embargo, debido al nivel de proteccionismo presente en el sector, con alto arancel de importación, la gran mayoría de los vehículos vendidos en el país son de fabricación local, de Brasil o México, dejando a los vehículos importados, de marcas que no fabrican en el país, con ventas testimoniales. La producción nacional, según datos del año 2012, se destina en un 46% para el mercado interno, un 44% se exporta a Brasil y el restante 10% se envía a otros países, como Uruguay y Ecuador principalmente. Por tanto es una industria con una alta dependencia en sus exportaciones al Mercosur y especialmente del mercado brasileño, que en los últimos años se ha visto desacelerado, situación que ha sido en parte compensada por las ventas internas. Por otro lado se venden 370 modelos diferentes, de los cuales sólo 46 son fabricados en el país, 144 se importan desde Brasil o México y los restante 188 son extrazona, que pagan arancel de 35%, pero que sin embargo a pesar de corresponder a una parte importante de los modelos ofertados, corresponden a solo el 9% de las ventas totales.

El año 2013 fue un año de producción record para el país al fabricarse 791.007 y venderse 963.917 vehículos. Sin embargo, desde noviembre de ese año y durante todo el 2014 la situación cambió por la crisis que está viviendo el país, en 2014 las ventas bajaron un 29% (684.485 vehículos) y la producción un 22% (617.329 vehículos). Lo anterior, ha sido ocasionado en gran parte por las políticas del gobierno para limitar las salidas de divisas, en todos los sectores de la economía, mediante fuertes controles e impuestos. En el caso del sector automotor, durante el último tiempo el gobierno ha introducido grandes impuestos para los vehículos de gama media-alta, los cuales suben el precio final desde un 50% a un 100% o más, ha restringido el acceso de dólares para los importadores, la devaluación también ha afectado fuertemente al sector, tanto importadores como fabricantes, porque éstos importan una gran cantidad de autopartes. Anteriormente se había establecido el “uno a uno”, en donde para importar un dólar, se obligaba exportar otro dólar, tanto para importadores como para fabricantes, para obligar a las empresas a compensar su balanza comercial con exportaciones de manufacturas locales. Sin embargo lo que ocurrió realmente fue que las empresas empezaron a exportar productos que ya se exportaban anteriormente, como soja, vinos y otros productos del agro, y solo un muy bajo porcentaje de empresas lo hicieron aumentando su producción local de autopartes para exportarlas a otros mercados. Por tanto no se disminuyó el desbalance comercial, el que siguió aumentando, y el único beneficiado fue el exportador original, por el extra que se le paga por prestar su cupo de exportación. Las limitaciones también han afectado a los acuerdos de

comercio que ha suscrito el país, donde en los últimos años se han renegociado las condiciones con Brasil, su principal socio en el Mercosur, y con México, país que no forma parte de ese bloque, pero que sí tiene acuerdos comerciales, el motivo es siempre controlar la salida de divisas, ya que la balanza comercial es deficitaria con ambos países.

Es necesario mencionar que las reservas del Banco Central, en 2013, han sido muy disminuidas por 3 sectores en particular: turismo con un déficit de US\$ 8.700 millones, el automotriz con US\$8.200 millones, y el energético, con US\$6.500 millones, estos sectores tuvieron en conjunto un déficit de unos US\$24.000 millones el año pasado, que no logró ser compensado por las exportaciones del agro.

Con respecto a la industria automotriz, el grueso del déficit está dado, por la baja integración de partes locales en la producción de los autos hechos en Argentina por un lado, y en la importación de los productos de zona (Brasil y México, principalmente) que constituyen más del 50% de los 0km que se venden actualmente en el país y que ingresan con arancel cero. Además al haber un gran porcentaje de piezas importadas en la producción local, se registra el fenómeno de que a mayor producción de automóviles, mayor déficit se genera, por lo tanto la raíz del problema de divisas no son los vehículos importados extrazona, que ya estaban bastante limitados desde el año 2011, debido al “uno a uno” y a la necesidad de contar con las DJAI aprobadas (permisos previos de importación) para poder importar. Se distingue que el porcentaje de autos extrazona importados por CIDOA (Cámara de Importadores y Distribuidores Oficiales de Automotores) se mantuvo en el período 2010-2013 en menos del 2% del mercado total, mientras que los autos importados extrazona por las demás empresas (mayormente de terminales radicadas) subió del 4% a más del 7%.

Acceso a Divisas

Debido a los constantes problemas con la disponibilidad de divisas, el gobierno cambió las reglas para el acceso a éstas. Este cambio duraría por un tiempo definido, prorrogable, pero en la práctica se ha mantenido. Anteriormente, las automotoras obtenían dólares de parte del Banco Central, como agente de cambio, en la actualidad son las propias automotrices, ya sean las terminales (fabricantes) que también importan, como las que solo importan, las que deberán conseguir en otro lado los dólares para sus operaciones, el Gobierno sugirió que las marcas deberán cubrir sus operaciones con dólares propios, o financiándose en el exterior o pidiéndoles un préstamo a sus casas matrices. Este sistema reemplaza al “uno a uno”. Para devolver dichos préstamos se deberá “concurrar” con un programa por el cual la empresa que presente ante el Ministerio de Economía el plan de devolución de los dólares a más largo plazo, cruzado con un plan de inversiones que apunte a sustituir importaciones, será el que gane y recibirá (no antes de 12 meses) los dólares del Banco Central.

Esta política de restricciones ha afectado notoriamente las importaciones, incluso con países socios en el Mercosur como Brasil, en donde se tiene el caso de Renault Argentina, que suspenderá al menos por lo que resta del año la importación de vehículos provenientes del país vecino, debido a que el Banco Central no le vende los dólares para hacer frente a esas compras. La compañía produce en Brasil algunos modelos importantes como el Logan, Sandero, Duster y el furgón Master. Como si lo anterior no fuera poco, la ministra de Industria, Débora Giorgi, les pidió a las terminales que demoraran sus pagos a Brasil hasta 2015. Esta medida ha afectado muy fuerte el trabajo en las concesionarias, que cada vez cuentan con menos modelos que ofrecer, con la consiguiente aun mayor baja en las ventas.

Recorte de 20% de las Importaciones

En otro intento por detener la fuga de divisas, el gobierno les pidió a los fabricantes e importadores que redujeran en promedio un 20% las importaciones de autos terminados y vehículos comerciales de hasta cinco toneladas. El porcentaje era promedio para el sector y se estableció un valor fijo para cada automotriz, en función del estado de su balanza comercial. Las compañías radicadas que presentaban un balance positivo o neutro podían mantener sus volúmenes de importación, en tanto que, en el otro extremo, las que más aportaban al déficit sectorial debían efectuar una disminución de 27,5% en las compras de vehículos al exterior. Estos porcentajes se aplicaron desde enero hasta marzo del 2014, en relación a los balances del primer trimestre del 2013.

Tipo de Cambio

El grave problema con el dólar se ha acentuado en el último tiempo debido a las devaluaciones, la mayor fue de un 23% en enero de 2014, y desde noviembre de 2013 han provocado un avance del dólar de un 32,6%. El tipo de cambio en el país se maneja bajo un esquema de flotación "administrada", sin embargo, la intervención activa por parte del Banco Central de la República Argentina (BCRA) prácticamente fija la tendencia del cruce, lo cual hace que el esquema sea más cercano a un tipo de cambio fijo. La devaluación permitida por el BCRA se explica fundamentalmente como una forma de mantener las reservas de divisas, que están en niveles mínimos. Se estima que una parte importante de la alta inflación del país esta explicada por la devaluación y se espera una inflación para el 2014 de 35%. Lo anterior provoca que Argentina padece inflación alta en términos absolutos y relativos, lo que causa pérdida de competitividad de la manufactura argentina, frente a la de los países vecinos en la región, que presentan todos (excepto Venezuela) inflaciones controladas, menores a 1 dígito.

Crisis

La crisis en los números de ventas y fabricación, provocado por la baja de las ventas a nivel nacional, y de las exportaciones hacia Brasil, ya ha ocasionado serios problemas, como el

cierre de locales puntuales de las concesionarias, según el presidente de la Cámara del Comercio Automotor (CCA).

En el caso de los fabricantes, muchos han tenido que paralizar producción y recortar la plantilla, como es el caso de General Motors, que suspendió la producción por un día a la semana en mayo y junio, sin afectar el sueldo de los empleados, debido a la baja de 40% de las exportaciones hacia Brasil. Peugeot-Citroën suprimió por un tiempo indeterminado un turno de producción y suspendió a 1.000 trabajadores a los que se les pagará solo un 65% de su sueldo, que mientras dure la medida, recibirán cursos de capacitación en el instituto técnico de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM). Otras marcas también están teniendo dificultades, como IVECO que suspendió por una semana la producción y Volkswagen, que tiene acumulado un stock de 15.000 unidades, y para intentar aliviar aquello suspendió a todo el personal por 4 días durante mayo, también ha declarado que "le sobran" 720 trabajadores e implementó un programa de jubilaciones anticipadas para el personal de más de 62 años por el que se retiraron ya 320 empleados. Honda, que produce en el país el modelo City tiene una de las plantas más afectadas por la crisis automotriz, todo su personal fue suspendido durante un mes, hasta mediados de julio.

La situación más grave ocurrió en la empresa autopartista Visteon que cerrará su planta de Quilmes y despedirá sus 300 empleados y concentrará sus actividades en las otras dos plantas que tiene en el país. La compañía también se comprometió a ceder el terreno y la planta a los trabajadores, que ya analizan cómo organizarse en una cooperativa para seguir con la producción, como parte del acuerdo, Visteon se comprometió a facturarle durante cuatro meses a la nueva cooperativa en formación una serie de trabajos que ya tenía comprometidos, y con ese dinero los operarios que decidan continuar en la fábrica podrán comprar los materiales para comenzar su propia producción. Si bien puede parecer una buena solución para los operarios que quedarían cesantes, nada garantiza el buen funcionamiento de la nueva cooperativa, debido a que los motivos que entregó Visteon para cerrar la planta fueron que no era "financieramente viable" para seguir operando ya que ha experimentado bajas de la producción y que por varios años no ha sido financieramente sólida, además opera en un mercado muy competitivo a nivel mundial la planta está operando a menos de su capacidad total, sin ninguna posibilidad de ganar nuevos negocios importantes.

ProCreAuto

Este es un plan de financiamiento a nivel nacional, que comenzó a fines de junio de 2014, creado por el gobierno para la compra de autos de producción local 0km. Consiste en créditos del Banco Nación con tasas de entre 17% y 19%, tendrá una vigencia de tres meses para adquisiciones de vehículos de gama media y baja, en 60 cuotas, a una tasa del 17% para clientes del Banco Nación y de 19% para no clientes. Financia el 90% del valor del vehículo, el límite del préstamo es de 120 mil pesos y los pagos mensuales no podrán

superar el 30% del ingreso mensual declarado. Este plan incluye rebajas de precios entre 3% y 13%. Los modelos ofertados son de las marcas Citroën, Chevrolet, Fiat, Ford, Honda, Peugeot, Renault, Toyota y Volkswagen. En una segunda etapa se el plan incluirá modelos fabricados en Brasil. Un aspecto destacable del plan es sobre la transparencia con los gastos administrativos, ya que para evitar abusos, y para mayor información para los usuarios, el gobierno obligó a los concesionarios a difundir los gastos administrativos que implica la compra, como son los costos de formularios, patentamiento, sellos, alistamiento, flete y gastos de gestoría.

Otros planes similares han surgido también para incentivar la compra de vehículos locales, como en el caso de la provincia de Córdoba, donde se incentiva la venta de vehículos de las marcas Fiat y Renault, producidos allí. La provincia de Buenos Aires también creó un plan de incentivo, un leasing, para las marcas que producen en esa provincia, que son Citroën, Ford, Honda, Peugeot, Toyota y Volkswagen. Las marcas también han creado planes de incentivo, como que Peugeot ofrece un plan de financiación propia con tasa ventajosa, mediante su banco Banco PSA Finance.

Equipamiento de Seguridad Obligatorio

Desde el primero de enero de 2013 rige la obligación de equipar doble airbag frontal, frenos ABS y apoyacabezas en las plazas ubicadas en los laterales para las categorías M1 (autos de pasajeros de hasta nueve asientos y que, cargado, no excedan de un peso máximo de 3.500 kilos) y N1 (vehículos de carga de hasta 3.500 kilos). Para los vehículos nuevos lanzados en 2014, las medidas de seguridad de serie obligatorias se amplían a encendido automático de luces y alerta de olvido de cinturón de seguridad.

“Impuestazo”

A fines del año 2013 fue aprobado el llamado “impuestazo” que es el aumento a los impuestos internos para autos, motos, barcos y aviones. Se aplica sobre los autos de media y alta gama e inicialmente alcanzó de manera directa a 120 modelos con 370 versiones, sin embargo debido a que la base imponible está expresada en pesos, hace que la simple depreciación diaria de la moneda haga que afecte a más modelos día a día, aunque los mismos no aumenten su precio en dólares, que es la moneda con la que se compran estos bienes en el exterior. Si bien, según el gobierno, éste no afectará a los modelos de media gama, en la práctica, según los directivos de los fabricantes, es imposible que no aumenten también los precios de los autos chicos, porque las marcas tendrán que ajustar y repartir de una nueva manera sus márgenes de ganancia.

La alícuota, que es sobre el precio de venta al concesionario (antes de impuestos y comisiones) se aplica de la siguiente manera:

- A partir de 170 mil pesos a concesionarios (239 mil final): 30% de impuestos internos.
- A partir de 210 mil pesos a concesionarios (385 mil final): 50% de impuestos internos.

Ejemplos:

* Con alícuota de 30%: un auto que antes costaba 239 mil pesos de precio de venta al público, pasará a valer 312 mil pesos.

* Con alícuota de 50%: un auto que antes costaba 385 mil pesos de precio de venta al público pasará a valer 505.500 pesos.

Inicialmente (enero de 2014) el impuesto afectó a solo un vehículo producido localmente, el Toyota SW4, posteriormente afectó al Citroën C4 Lounge y actualmente afectó un tercer modelo, el Ford Focus Titanium, que aumentó un 60% su valor. Se espera que más modelos fabricados en el país se vean afectados debido al tipo de base del impuesto, como se explicó más arriba.

En cuanto a los vehículos importados, estos se han visto enormemente afectados, sobre todo los de marcas premium como Audi, BMW, Mercedes Benz y modelos de alta gama de marcas de vehículos europeos, japoneses y coreanos. En promedio las bajas han sido de entre 80% y 90%. Lo anterior obligó a muchas marcas a liquidar el stock de modelos caros, otorgando grandes descuentos de por lo menos 50% y promociones insólitas como entregar un auto de menor valor de regalo.

El impuestazo también tendrá efectos colaterales, como en el sector de seguros, que afectará a las pólizas de unidades nuevas y usadas, ya que para la cotización siempre se toma como referencia el valor de la unidad 0km de reposición. Por este año no aumentó el valor de la patente para los vehículos usados, considerando que el valor de estos autos, en el caso de que el modelo 0km sea afectado por el impuesto, tenderá a aumentar.

Otro efecto llamativo es el de las diferencias de precio “abismales” en vehículos del mismo modelo pero con diferencias de equipamiento, como por ejemplo, el caso de la Chevrolet Captiva, antes del impuestazo, sus precios se ubicaban entre 208 mil y 365 mil pesos, ahora, entre 208 mil y 562 mil pesos, esto es causado porque las versiones de entrada a gama quedaron por debajo del mínimo imponible para el impuesto. Lo anterior ha provocado distorsiones no deseadas, como el hecho de que se incentive la venta de vehículos comerciales, que están exentos del impuestazo, como el caso pick-ups de alta gama, que ahora quedan con un precio bastante inferior a los SUVs de alta gama que fueron afectados por el impuestazo.

Otra consecuencia que se produce con este impuesto tiene que ver con la caída en la recaudación fiscal, por la pérdida del 35% de arancel de importación, ya que un porcentaje de la caída en las ventas de los autos extrazona, será absorbido por los autos importados de

México y Brasil, que no pagan ese tributo, pero que igualmente provocarán una salida similar de dólares.

IVA

El IVA es el impuesto al valor agregado, su tasa es diferenciada. Para la mayoría de los bienes y servicios, como en el caso de los vehículos, es de 21%. Para servicios públicos como agua, gas, electricidad y otros es de 27%. Existe una tasa reducida de 10,5%, que grava a una serie de categorías, con productos donde se destacan: harinas, pan y derivados, animales bovinos, camélidos y caprinos, carnes, frutas, legumbres y hortalizas sin cocción, miel, cereales, taxis y prestaciones de salud. Existe un reintegro de un 5% del monto total antes de la aplicación del IVA, cuando la compra es realizada con tarjeta de débito.

Además existe un tributo indirecto, el impuesto “Ingresos Brutos (IB)”, que grava con un 5% la venta de vehículos, entre otros bienes. También existe el pago de patente anual, como el permiso de circulación chileno.

4.1.2 Terminales y Autopartistas

Durante los últimos años la industria automotriz ha vivido una verdadera renovación, causada por diversos motivos como son las buenas cifras de ventas de los últimos años, la entrada en vigencia de normas más estrictas en materia seguridad, la finalización del ciclo de vida de los vehículos, ampliación de plantas y la entrada de competidores nuevos más modernos, entre otros. Esta renovación se ha materializado en enormes inversiones por parte de las marcas fabricantes, algunas de ellas record para el país.

En el caso de Toyota, en septiembre del año 2013 la firma japonesa anunció una inversión de US\$ 800 millones, la cifra más grande en la historia de la industria automotriz local. De ese monto, 200 millones se destinarán a ampliar la capacidad de producción de los modelos Hilux y SW4, creando mil nuevos puestos de trabajo entre la fábrica y las autopartistas que rodean a la planta de Zárate, el ritmo de producción aumentará de las actuales 92 mil a 140 mil unidades anuales. Los US\$ 600 millones restantes serán destinados en la radicación local de más piezas, como motores y transmisiones, que hoy vienen importados de Japón, y también se abocarán a adaptar la planta y comenzar con los primeros trabajos para producir las Hilux/SW4 de octava generación que tendrá su presentación mundial en el segundo semestre del 2014 y podría comenzar a producirse en Argentina en 2015.

General Motors también está realizando una inversión millonaria record, para su Proyecto Fénix, con un total de US\$ 740 millones, para comenzar a producir el nuevo modelo Cruze y además de fabricar sus motores que son de última generación (de aluminio, inyección directa y turbocompresor), motores que también serán exportados, un porcentaje, a Europa.

Ford está trabajando con su plan “Plan One Ford”, mediante el cual en el 2010 la marca se propuso vender sólo autos globales en Argentina antes de que concluya el 2014. Esta

estrategia se ha materializado ya con la inversión en los últimos años de 500 millones de dólares para la fabricación de los nuevos Focus III y Ranger (US\$ 200 millones que incluyen la fabricación de motores) con esas inversiones se aumentó la plantilla hasta llegar a 4.300 empleados, que producen 572 unidades por día. El plan se terminará de concretar este año cuando se lance a la venta el nuevo Ka, producido en Brasil.

La industria Autopartista está integrada por muchísimas empresas de pequeño, mediano y gran tamaño, de origen y local y transnacionales radicadas. Entre las últimas, destacan: Delphi, Denso, Jhonson Controls , Dana, Tyco, entre otros. Las autopartistas producen partes y piezas tales como: frenos, suspensiones, aire acondicionado, transmisiones, ruedas, equipamiento interior, radios, amortiguadores, etc.

Tabla 13. Principales indicadores del sector Autopartista

| Indicadores | 2013 (estimado) |
|--|----------------------------|
| Empresas | 400 |
| Empleo directo | 64.980 |
| Participación en el empleo industrial | 5,00% |
| Ventas (millones US\$) | 7.440 |
| Participación % en el PBI | 1,40% |
| Participación % en el PBI industrial | 9,10% |
| Exportaciones (millones u\$s FOB) | 2.603 |
| Participación % en las expo industriales | 9,20% |

Fuente: AFAC, Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes

El salario mensual promedio de la Industria Automotriz (estimado 2012) fue de \$ 11.700. El salario promedio en el rubro “fabricación de vehículos automotores” es el segundo más alto de la industria, sólo superado por la refinación de petróleo.

Sobre la generación de empleo indirecto, se estima que por cada puesto de trabajo de la industria automotriz, se generan otros cinco en el resto de la economía nacional. (Transporte, bancos, metalúrgica, empresas aseguradoras, combustibles, etc).

Las exportaciones en 2012 totalizaron US\$ 10.456 millones correspondiendo US\$ 7.931 millones a vehículos y US\$ 2.525 millones a autopartes. Los principales destinos son Brasil, Alemania, México, Uruguay y Colombia.

El saldo comercial automotriz fue deficitario en US\$7.074 millones en 2012 (vehículos + autopartes), representando la incidencia del sector terminal en dicho déficit un 59%, 36% los autopartistas y un 5% los importadores de vehículos.

En cuanto a empleos y salarios, durante 2012 se totalizaron 148.900 empleados, donde 33.900 correspondieron a trabajadores en las terminales, 66.500 en las autopartistas y 48.500 en las concesionarias.

4.1.3 Acuerdos Comerciales

Argentina es miembro pleno del MERCOSUR desde su creación y desde ese tiempo han contado con diversos acuerdos económicos entre los países miembros. En el sector automotor se observa que han ocurrido bastantes modificaciones de dichos acuerdos, debido mayormente a las asimetrías en los montos de intercambio comerciales entre los países, especialmente entre Argentina y Brasil, en donde la balanza comercial siempre ha sido favorable para Brasil, situación que ha tratado de reducir Argentina en varias oportunidades por los constantes problemas con las divisas que ha vivido el país.

Como miembro del MERCOSUR, Argentina junto a Brasil tienen acordado un arancel común para los vehículos importados extrazona de un 35%, 10/14% para las materias primas, 14/16% para partes y 16/18% para piezas y subconjuntos, que aplica para todos los países con que el país no tiene acuerdos comerciales. Además MERCOSUR presenta acuerdos de liberación parcial o total de preferencias arancelarias con México, Chile, Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia, países no miembros del bloque.

Acuerdo Automotor con Brasil

Los gobiernos de Argentina y Brasil firmaron una prórroga del actual régimen de intercambio automotor. El convenio, que venció el 1 de junio del 2014, se extenderá ahora hasta el 30 de junio del 2015. El objetivo del bloque es que el próximo acuerdo se haga hasta el 2020.

Hasta el año pasado, por cada dólar que la industria automotriz argentina exportaba a Brasil, ingresaban 1,95 dólares en autos del país vecino. Ahora, el llamado flex se redujo a 1,5/1 dólares. El nuevo "flex" tendrá una vigencia de un año, con posibilidad de prórroga. Además se impusieron participaciones máximas en sus respectivos mercados: los vehículos brasileños no pueden abarcar más de 50% del mercado argentino, y en sentido contrario el tope es de 10%. Las negociaciones que llevaron adelante Argentina y Brasil apuntaron a un nuevo acuerdo en el sector automotor y equilibrar la balanza comercial que el año pasado fue desfavorable para Argentina en US\$3.100 millones, de los cuales US\$1.581 millones correspondieron al segmento automotriz.

Acuerdo Automotor con México

México tenía suscrito un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR, sin embargo, en mayo de 2012, Brasil y México decidieron renegociar los términos del intercambio comercial, donde se impusieron cuotas máximas libres de arancel por el plazo de tres años. Ello llevó a que Argentina, en junio de 2012, decidiera suspender la aplicación del acuerdo automotriz de libre comercio ACE 55 por un plazo de 3 años.

Luego de diversas gestiones, en diciembre de 2012, finalmente México y Argentina reanudaron el vínculo comercial y firmaron el nuevo convenio modificando el ACE 55.

El Nuevo Acuerdo impone cupos máximos crecientes de importación para los flujos de comercio automotriz bilateral:

- Del 18 de diciembre de 2012 al 17 de diciembre de 2013: US\$ 575 millones
- Del 18 de diciembre de 2013 al 17 de diciembre de 2014: US\$625 millones
- Del 18 de diciembre de 2014 al 18 de marzo de 2015: US\$187.5 millones
- A partir del 19 de marzo de 2015: Libre comercio

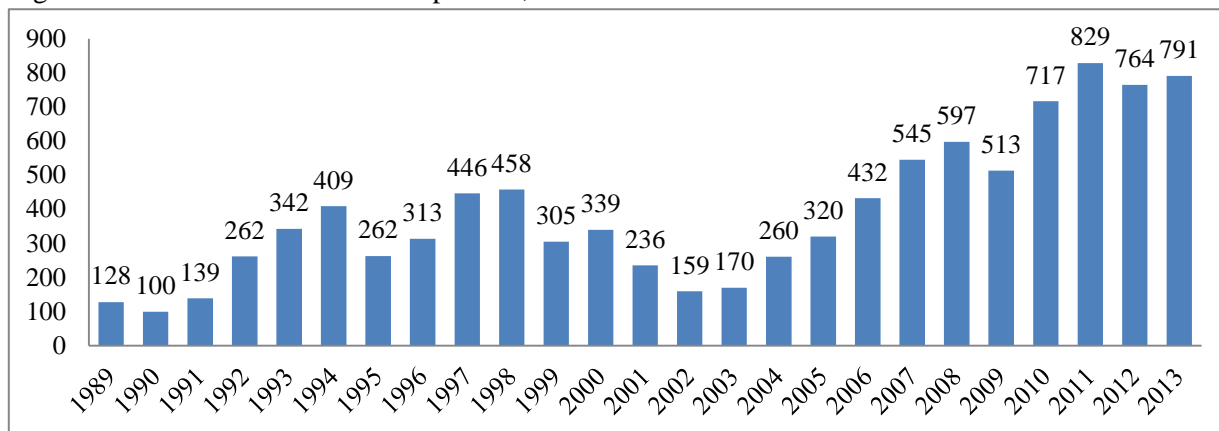
Adicionalmente se exige un mayor contenido regional en los vehículos.

- A partir del 18 de diciembre de 2012: $\geq 30\%$
- A partir del 19 de marzo de 2013: $\geq 35\%$
- A partir del 19 de marzo de 2016: $\geq 40\%$

En el caso de los acuerdos con Uruguay, Colombia y Venezuela, ver los puntos en sus capítulos respectivos.

4.1.4 Estadísticas

Figura 18. Producción de vehículos por año, miles de unidades



Fuente: Anuario 2013 ADEFA, Asociación de Fábricas de Automotores

Durante los últimos años ha aumentado la producción de vehículos en el país, de manera sostenida desde la crisis del 2001. De esa forma, el país logró casi duplicar el máximo histórico de 1998 en el año 2011, con 829.000 unidades. Las ventas no han vuelto a sobrepasar ese último hito, sin embargo las cifras de producción siguen siendo importantes y elevadas. Entre los mayores productores durante el año 2013, en que se fabricaron 791.007 unidades, se encuentran: Renault con 117.635, Peugeot con 115.302, Volkswagen con 106.711, General Motors con 111.355, Fiat con 104.891, Ford con 102.280 y Toyota con 94.468 unidades. Como se observa, las cifras oscilan en torno a las 100.000 unidades en los últimos años por cada fabricante. De ese grupo, destaca Toyota, que logra toda su producción con un único modelo, la camioneta Hilux, por lo tanto es la empresa que logra las mayores economías de escala en la industria. El resto de los fabricantes produce 2 o 3

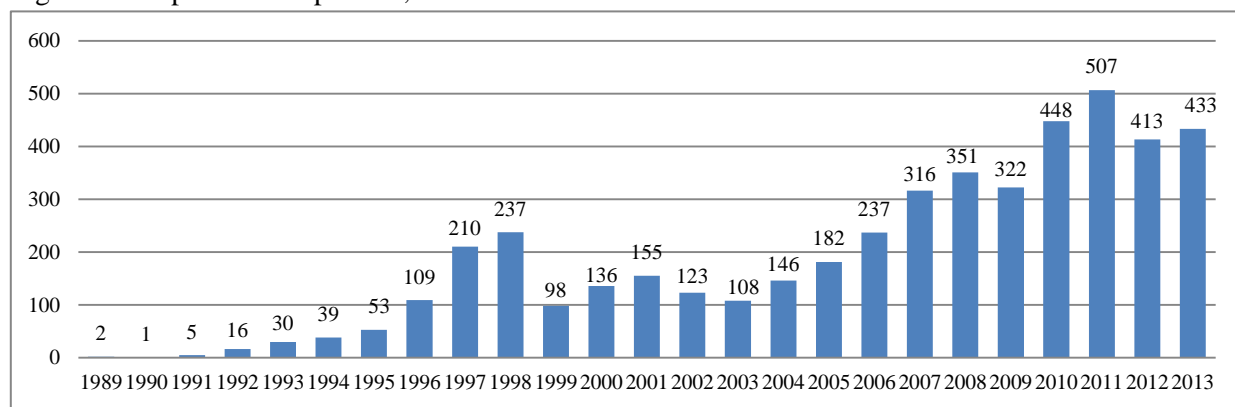
modelos, por tanto no llegan a operar con la misma eficiencia que Toyota. Honda produjo 11.519 vehículos, lo cual se debe a que solo ensambla modelos para el mercado doméstico, con material proveniente de Brasil, sin embargo para 2015 se espera que aumente la producción con el nuevo modelo Vezel.

Tabla 14. Producción por empresa

| Fabricante | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| General Motors | 111.911 | 81.971 | 127.818 | 136.428 | 128.501 | 111.355 |
| Mercedes Benz | 32.670 | 13.021 | 16.461 | 18.505 | 16.263 | 20.502 |
| Fiat | 28.700 | 78.573 | 96.059 | 113.468 | 73.863 | 104.891 |
| Ford | 83.643 | 72.554 | 96.454 | 103.883 | 89.072 | 102.280 |
| Honda | 0 | 0 | 0 | 879 | 8.114 | 11.519 |
| Iveco | 73.400 | 1.311 | 4.453 | 5.851 | 4.769 | 6.344 |
| Peugeot | 131.791 | 85.445 | 126.968 | 143.898 | 133.534 | 115.302 |
| Renault | 73.336 | 65.470 | 91.222 | 111.492 | 108.905 | 117.635 |
| Scania | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Toyota | 64.539 | 62.545 | 70.032 | 68.929 | 93.570 | 94.468 |
| Volkswagen | 63.156 | 52.034 | 87.073 | 125.438 | 107.904 | 106.711 |
| Total | 597.086 | 512.924 | 716.540 | 828.771 | 764.495 | 791.007 |

Fuente: Anuario 2013 ADEFA, Asociación de Fábricas de Automotores

Figura 19. Exportaciones por año, miles de unidades



Fuente: Anuario 2013 ADEFA, Asociación de Fábricas de Automotores

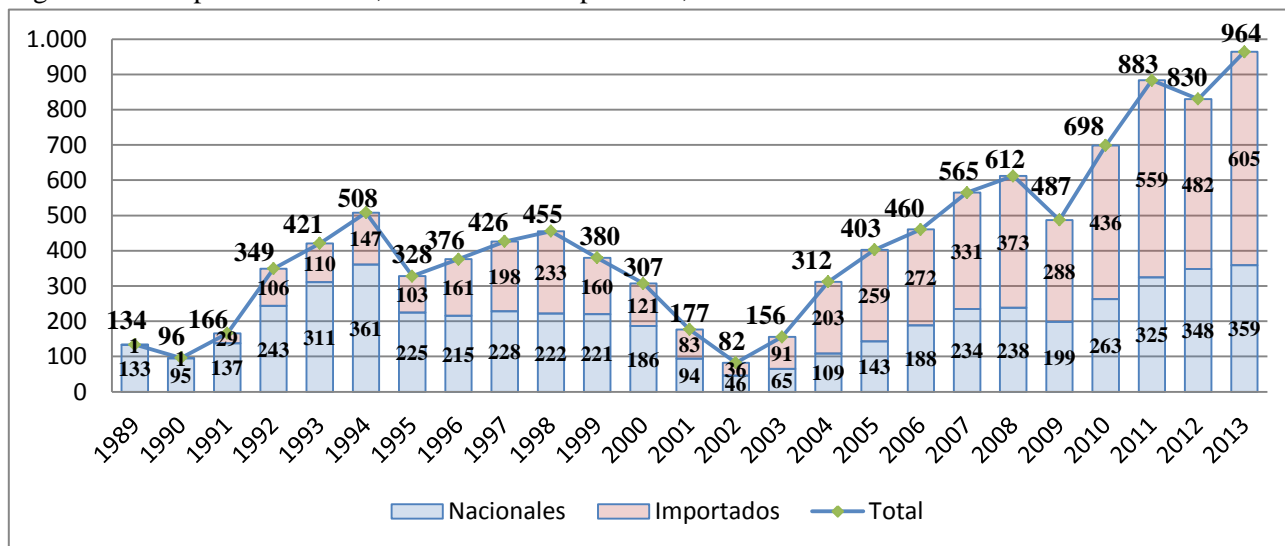
En cuanto a las exportaciones, el país exporta un poco más del 50% de su producción anual, (55% en 2013). Los destinos de las exportaciones están muy concentrados en el Mercosur, y muy especialmente en Brasil, país que recibe el 85,8% del total de las exportaciones del país. El comercio con el resto de latinoamérica es muy menor, ya que México recibe solo el 2,7% del total de exportaciones y Uruguay un 1,6%, tal como se aprecia en la Tabla 15.

Tabla 15. Principales destinos de exportaciones 2013

| País | Unidades | Part. % | Var. 2013/2012 |
|------------------------|----------------|---------------|----------------|
| Brasil | 371.961 | 85,8% | 31.796 |
| Europa | 18.551 | 4,3% | -5.583 |
| México | 11.714 | 2,7% | 6.916 |
| Colombia | 9.488 | 2,2% | -1.346 |
| Chile | 6.846 | 1,6% | 1.068 |
| Uruguay | 6.818 | 1,6% | -513 |
| Paraguay | 3.973 | 0,9% | 751 |
| Perú | 1.723 | 0,4% | -3.180 |
| Centro América | 1.545 | 0,4% | -1.412 |
| Ecuador | 390 | 0,1% | -725 |
| Resto América | 149 | 0,0% | -46 |
| Venezuela | 125 | 0,0% | -7.406 |
| Australia y N. Zelanda | 11 | 0,0% | 6 |
| África | 1 | 0,0% | -148 |
| Asia | 0 | 0,0% | -355 |
| Total | 433.295 | 100,0% | 19.823 |

Fuente: Resumen Diciembre 2013 ADEFA, Asociación de Fábricas de Automotores Ventas

Figura 19. Composición ventas, Nacionales e Importados, miles de unidades



Fuente: Anuario 2013 ADEFA, Asociación de Fábricas de Automotores

Las ventas en 2013 alcanzaron un máximo histórico, con 963.917 unidades, de las cuales un 63% fueron importadas (principalmente de Brasil) y el restante 37% fueron de producción nacional. Se observa que la participación de la producción local ha ido disminuyendo, desde el año 2003 que ha estado bajo del 50%, proporción que ha ido

bajando paulatinamente año a año, en contraste con los años 90, en donde la producción local siempre fue mayoritaria.

En las importaciones se observa la misma gran dependencia con el mercado brasileño, ya que el 71% de las importaciones provienen de ese país.

Tabla 16. Principales orígenes de importaciones de vehículos 2013

| País | Unidades | Part % |
|----------------|----------------|-------------|
| Brasil | 451.762 | 70,50% |
| México | 60.579 | 9,50% |
| China | 28.330 | 4,40% |
| Corea | 19.213 | 3,00% |
| Turquía | 14.960 | 2,30% |
| Alemania | 13.794 | 2,20% |
| Colombia | 13.745 | 2,10% |
| Francia | 7.405 | 1,20% |
| Japón | 7.131 | 1,10% |
| Estados Unidos | 6.703 | 1,00% |
| Uruguay | 3.767 | 0,60% |
| España | 2.599 | 0,40% |
| Bélgica | 2.403 | 0,40% |
| Otros | 8.522 | 1,40% |
| Total | 640.913 | 100% |

Fuente: Anuario 2013 ADEFA, Asociación de Fábricas de Automotores

La balanza comercial es deficitaria ya que se importan 451.762 unidades y se exportan 371.961 unidades, una diferencia pequeña si se considera el tamaño de la producción de ambos países (Brasil más que triplica la producción de Argentina). La balanza también es deficitaria, en mayor proporción, pero en menor magnitud, con México, país que importa 11.714 unidades pero que exporta 60.579 unidades en 2013. Por tanto, el 80% de las importaciones de vehículos provienen de países con los que Argentina cuenta con tratados, y que por ende, no pagan el arancel externo de 35%.

En el sector autopartista también se observa desde el año 2003 un creciente aumento en las importaciones, con muy altos déficits. En año 2013 este fue de 8.135 millones de dólares. El país con que se tiene el mayor déficit es Brasil, el principal socio comercial de Argentina y que explica cerca de la tercera parte del déficit total, tal como se puede apreciar en las siguientes tablas. Destaca el caso con China, ya que es el segundo país al que más se le importan autopartes, después de Brasil, sin embargo, las exportaciones hacia ese mercado son prácticamente nulas.

Tabla 17. Balanza Comercial Global de Autopartes 2013

| Período | Exportaciones MM US\$ FOB | N° de destinos | Importaciones MM US\$ CIF | N° de origines | Saldo Bal.Comercial MM US\$ |
|---------|------------------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|--------------------------------|
| 2002 | 1.144 | 129 | 1.208 | 90 | -64 |
| 2003 | 1.191 | 139 | 1.740 | 99 | -549 |
| 2004 | 1.537 | 141 | 2.810 | 112 | -1.274 |
| 2005 | 1.763 | 142 | 3.644 | 121 | -1.882 |
| 2006 | 1.936 | 144 | 4.736 | 124 | -2.799 |
| 2007 | 2.265 | 144 | 6.288 | 132 | -4.022 |
| 2008 | 2.557 | 142 | 7.794 | 115 | -5.238 |
| 2009 | 1.928 | 147 | 5.339 | 131 | -3.411 |
| 2010 | 2.422 | 145 | 8.731 | 134 | -6.309 |
| 2011 | 2.589 | 140 | 10.781 | 137 | -8.192 |
| 2012 | 2.546 | 143 | 10.243 | 136 | -7.697 |
| 2013 | 2.603 | 131 | 10.738 | 136 | -8.135 |

Fuente: Comercio Exterior Autopartista 2013 AFAC, Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes

Tabla 18. Orígenes de exportación de autopartes / Orígenes de importación de autopartes 2012

| País | FOB US\$ 2012 | País | CIF US\$ 2012 |
|-----------------|----------------------|-----------------|-----------------------|
| Brasil | 1.603.904.132 | Brasil | 4.534.028.681 |
| México | 130.879.989 | China | 1.132.164.131 |
| Estados Unidos | 119.359.770 | Alemania | 922.470.539 |
| Alemania | 107.536.141 | Japón | 632.940.712 |
| Venezuela | 89.362.259 | Francia | 595.411.034 |
| Chile | 86.361.978 | Tailandia | 560.751.974 |
| Uruguay | 54.926.223 | Estados Unidos | 378.497.233 |
| España | 46.930.426 | España | 283.101.223 |
| Paraguay | 34.108.476 | Italia | 207.940.404 |
| Bolivia | 32.974.987 | Corea | 207.793.129 |
| República Checa | 31.196.947 | México | 157.083.606 |
| Tailandia | 24.190.774 | Uruguay | 103.450.275 |
| Perú | 23.594.166 | Sudáfrica | 100.284.050 |
| Colombia | 21.607.074 | República Checa | 91.464.500 |
| Francia | 20.886.239 | Turquía | 84.163.569 |
| Sudáfrica | 19.925.754 | India | 75.631.087 |
| Reino Unido | 16.168.354 | Malasia | 61.598.911 |
| Rusia | 12.414.699 | Polonia | 60.784.063 |
| Italia | 10.554.408 | Reino Unido | 56.742.007 |
| Egipto | 7.415.566 | Indonesia | 55.563.135 |
| Otros | 53.686.685 | Otros | 535.343.412 |
| Total | 2.547.985.047 | Total | 10.837.207.675 |

Fuente: Anuario 2012 ADEFA, Asociación de Fábricas de Automotores

4.2.1 Actualidad Brasil

Brasil es el mercado más importante de Latinoamérica por cantidad de vehículos vendidos, y hasta el 2013 era el séptimo productor mundial de automóviles. Están presentes con fábricas la mayoría de las empresas del rubro, tales como Ford, General Motors, Volkswagen, Fiat, Honda, Toyota, Nissan, Renault, PSA Peugeot Citroën, Scania, Volvo, Mercedes Benz, Scania, Iveco, Caterpillar, Komatsu, entre otras, y la mayoría de las grandes autopartistas mundiales.

Se caracteriza por ser el mayor socio comercial del MERCOSUR, con una producción por más del triple que Argentina, y por ser una industria altamente dependiente del consumo en dicho bloque, principalmente porque la mayor parte de su producción es para abastecer las ventas locales, y porque cerca del 82% de sus exportaciones tienen como destino el mercado Argentino.

Otra característica que destaca a Brasil es la enorme cantidad de impuestos con que cuenta, en cantidad y montos, ya que existen impuestos para cada nivel de la administración (federal, estatal, municipal), y porque el monto en impuestos que puede llegar a pagar un vehículo (sobre todo si es importado) es altísimo, presentando uno de los precios más altos a nivel regional y mundial.

La relación con sus socios comerciales Argentinos ha sido siempre complicada, ya que a pesar de que la existencia del MERCOSUR, que tiene más de 20 años, no se ha logrado llegar al libre comercio debido a los constantes cambios en los acuerdos comerciales, sobre todo en materia automotor, que se han caracterizado por buscar el equilibrio de la balanza comercial que ha sido deficitaria para Argentina la mayor parte del tiempo. El último acuerdo fue suscrito recientemente, en junio de 2014 y es la modificación de un acuerdo anterior, estipula una rebaja del “flex” a 1,5/1, más favorable para Argentina que el anterior 1,9/1. Es de destacar que en los últimos años el flex observado siempre estuvo entre 1,3 y 1,4 (es decir, no alcanzó el tope permitido), por lo que el flex de 1,5 no restringiría el comercio, y además que los autos que se producen en Argentina tienen, en promedio, un 45% de partes brasileñas. El acuerdo busca disminuir el déficit comercial para Argentina de 3.100 millones de dólares (2013), aumentando la compra de autopartes argentinas por parte de las automotrices brasileñas ya que el sector autopartes contribuyó con 2.767 millones en el déficit. En cambio las ventas de automóviles son superavitarias para Argentina por un monto de 389 millones de dólares. Por lo tanto 2.378 millones de dólares del sector automotor son el eje principal de los 3.100 millones de dólares que Argentina tuvo de déficit en el intercambio comercial con Brasil. También, por el acuerdo, se contempla la construcción de una política industrial común para autopartes, que considere la revisión de la estructura arancelaria y de los diversos mecanismos que “perforen” los aranceles, y para aumentar la integración de autopartes locales, se decidió la identificación de autopartes importadas, especialmente las no producidas en la región, y se impulsarán inversiones productivas en ese sentido con rondas de negocios entre empresas de ambos países para

explorar las potencialidades de la industria de autopartes. Además se estipula que la industria brasileña mantendrá un 44,3% del mercado Argentino y que la industria Argentina mantendrá un mínimo de 11% del mercado brasileño.

En el último tiempo la dependencia del sector se ha manifestado fuertemente por el deterioro de las ventas internas y por la crisis en Argentina, especialmente desde fines de 2013 que han hecho bajar la fabricación y las ventas en ambos países de manera notable, destacándose que durante el primer semestre de 2014 la industria automotriz brasileña perdió el séptimo lugar en el ranking de las naciones que más vehículos producen por parte de México, ya que la producción local se desplomó en un 16,8% y la mexicana reportó un crecimiento del 7,14%. Situación que ya ha repercutido en los empleos, la planta de Mercedes Benz despidió a 1.600 empleados de su fábrica de camiones, y se espera que otros fabricantes sigan sus pasos

Como medida para repuntar la producción, los fabricantes han empezado a mirar otros países como otros destinos para sus exportaciones, principalmente con países con que ya cuentan con acuerdos comerciales como Ecuador, Perú, Colombia, y algunos países africanos. En el caso Colombiano, los representantes del gobierno de Brasil y de Colombia, y representantes de Anfavea (fabricantes brasileños) y de la Andi (fabricantes colombianos), se han reunido para tratar el tema de la expansión de las exportaciones desde la industria brasileña, y para que se revise y se renegocie el Acuerdo Complementario Económico que era un programa de desgravación arancelaria que comenzó en 2004 y que llegó hasta 2011. En ese proceso los automóviles y camionetas procedentes de Brasil quedaron con un arancel del 16%, y los camiones un 7%, lo que se buscaría con la negociación es llegar a tener los mismos beneficios que el país ha firmado con otros mercados hasta llegar a reducirlos a 0%, así como el plazo gradual en el que se haría el desmonte. En las condiciones actuales, del total de vehículos importados en Colombia, los que vienen de Brasil ocupan el décimo puesto con unas 4.000 unidades anuales.

Ya desde hace un tiempo que círculos empresariales en Brasil debaten la necesidad de reacomodar la estrategia de inserción comercial internacional del país, ya que el MERCOSUR, con una estructura arancelaria rígida, que obliga a consensuar acuerdos con terceras naciones, “mantiene atado” al país, dicha necesidad se ha visto ahora hasta en algunos candidatos presidenciales, que piden la libertad comercial, la apertura de su economía y la presencia en nuevos mercados.

Inversiones

A pesar del estancamiento de la producción y la magra situación actual, muchas marcas han anunciado inversiones millonarias, en parte gracias al programa Innovar-Auto, que “las obliga a fabricar localmente”. Entre las inversiones que destacan se tienen:

- Chery inauguró su primera planta de producción en Brasil, la primera fábrica de una automotriz china en Brasil, con una inversión de 400 millones de dólares tendrá inicialmente una producción anual de 50.000 unidades, generando 300 empleos, y se proyecta que para el 2018 se alcance su capacidad total de 150.000 vehículos al año y 3.000 personas. Los modelos producidos se exportarán principalmente a países latinoamericanos como Argentina, Colombia, Ecuador, Venezuela, Uruguay y Perú. Además Chery anunció una inversión de 22,7 millones de dólares, para construir un centro tecnológico y de investigaciones en Brasil, en donde se desarrollarán los modelos especiales para el mercado de la región.
- **Honda** anunció a inicios de agosto una inversión de **430 millones** de dólares para construir su segunda planta de producción de autos en Brasil. Honda ya cuenta con una planta industrial en la ciudad de Sumaré, donde se producen los modelos **Fit, City y Civic** y a partir de 2015, se sumará una SUV del segmento chico.
- Nissan, con una inversión de 1.200 millones de dólares que forman parte del esfuerzo para lograr una participación de mercado del 5% y llegar a ser la marca japonesa número uno de vehículos. El nuevo complejo emplea aproximadamente 1.500 personas y se espera que a corto plazo el número de empleados se eleve hasta los 2.000. Fabricará cerca de 200.000 vehículos y motores anualmente y se producirán los vehículos y motores de la “Plataforma V” de la marca, comenzando ya con el March y el motor flexfuel 1.6. Además junto al nuevo complejo industrial se ha establecido un parque de proveedores, el cual comienza con cuatro empresas de autopartes establecidas, además de dos que operan dentro de la planta. Estos proveedores, que se han trasladado a la región para apoyar a Nissan, incluyen a: Tachi-S, productores de asientos; Yorozu, de suspensiones; Kinugawa, productor de sellos de goma; Calsonic Kansei, componentes de cabina; Mitsui Steel, proveedor de placas y Sanoh, frenos y tuberías de combustible. Nissan tiene como objetivo llegar a una tasa de casi el 80 por ciento de contenido local para el año 2016.
- Jaguar–Land Rover anunció a fines de 2013 que abrirá una fábrica en Brasil, en el estado de Rio de Janeiro, en la que invertirá 1.000 millones de reales (unos 436,9 millones de dólares). La producción de esta fábrica podría comenzar a principios de 2015, en principio produciría modelos para Land Rover, daría trabajo directo a entre 500 y 700 personas.
- BMW, Mercedes y Audi ya han tomado la decisión de construir modelos de manera local, al ver que el gobierno brasileño subió los impuestos sobre los vehículos

importados y que concedería incentivos fiscales para las marcas que inviertan en la producción local.

- Renault, en abril de 2014 anunció una inversión de 225 millones de dólares en la planta de Paraná para producir los nuevos Captur y Duster Pick-up. El anuncio se realizó en el marco de la visita de los ejecutivos de la alianza Renault-Nissan en la inauguración de la producción del Nissan March en Brasil.
- General Motors, anunció en agosto de 2014 que invertirá 2.800 millones de dólares entre 2014 y 2018, para el desarrollo de nuevos productos y tecnologías. Además, se invertirá en la formación de empleados y en ampliar la nacionalización de componentes. Se trata del Proyecto Ambar y será el proyecto más grande y ambicioso de Chevrolet a nivel mundial en los próximos diez años. Corresponde a una nueva gama de modelos pequeños, para jubilar a los veteranos Celta y Classic.

Programa Innovar-Auto

Este programa comenzó a en septiembre de 2012 y busca aumentar la competitividad de los vehículos producidos en el país, y trabar las importaciones extrazona. Está dirigida principalmente a frenar la “invasión” desde China, tanto de piezas como de vehículos, por lo que la idea es penalizar a las automotrices que no están radicadas en el país y funcionan como importadoras, en favor de las fábricas instaladas o de las que prometan hacerlo.

El programa concede beneficios impositivos para las empresas que inviertan en investigación y desarrollo. Y será extendido a las empresas importadoras de autos que tengan planes de instalar fábricas en el país, como es el caso de las marcas de lujo alemanas. La concesión de las desgravaciones tributarias corre por cuenta de dos ministerios, el de Desarrollo e Industria y el de Ciencia y Tecnología. El gobierno busca subir en forma significativa los contenidos nacionales de cada vehículo. Se considera que, en la actualidad, un automóvil tiene en promedio una integración de 45% en Brasil y menos de 30% en Argentina. El nuevo régimen, que regirá hasta 2017, pretende llegar a 60% de componentes producidos localmente.

Para tener derecho a los beneficios fiscales de Innovar-Auto, los solicitantes deben cumplir una serie de metas que aumentarán gradualmente desde el inicio del programa, algunas de ellas son vender vehículos con consumo de combustible más eficiente, invertir en tecnología y aumentar la proporción de autopartes locales. El Gobierno brasileño dispuso un aumento del IPI (Impuesto a los Productos Industrializados) de 30 puntos el 2011 y prometió que quedarían exceptuadas de ese gravamen las empresas que cumplan con ciertos requisitos: elevar del 60% al 65% el contenido regional de piezas, incrementar las compras locales de todo tipo de bienes y servicios, y cumplir con más de 10 procesos productivos. Las autopartes fabricadas en Argentina y otras naciones de la unión aduanera MERCOSUR son consideradas regionales. El programa ofrece un descuento de hasta 30%

en el IPI para los vehículos producidos y vendidos en Brasil. En el caso de los importados que se sometan al programa, los beneficios son en proporción a lo que proponga cada marca, para obtener las rebajas del IPI y cupos de importación.

4.2.2 Impuestos

La tributación en Brasil es compleja debido a la autonomía político administrativa, una característica típica de los sistemas federativos, que concede a cada nivel de gobierno la posibilidad de crear impuestos. De esa forma, existen diferentes impuestos que son aplicados a distintos niveles; impuestos de competencias exclusivas de la Nación (impuestos federales), de los Estados y del Distrito Federal y de los Municipios. En cuanto a los impuestos que competen a la venta de vehículos, se tienen los siguientes:

IPI: Impuesto sobre productos Industrializados

Es un impuesto federal, y como lo indica su nombre, se aplica a productos industrializados, ya sean importados o de fabricación nacional. Cuenta con el sistema de crédito y débito fiscal, por lo tanto no es un impuesto acumulativo. Es semejante al IVA en Chile, a nivel federal. Para las importaciones, la base imponible es el valor declarado en aduana, CIF, más el impuesto de importación correspondiente, según la procedencia del vehículo y más los recargos por cambiarios, si hubieren. Lo paga el importador al momento del registro de la declaración de importación. Están exentos de este impuesto los camiones y buses. Los vehículos importados pagan desde el 2011 una sobretasa de 30%, como fue expuesto en el punto anterior.

Tabla 19: Alícuotas IPI vehículos

| Tipo | Tasa | Rebaja | | | Tipo | Tasa | Rebaja | | |
|---|------|--------|------|------|---|------|--------|------|------|
| | | 2012 | 2013 | 2014 | | | 2012 | 2013 | 2014 |
| hasta 1.0 L Brasil, Mercosur, México | 7% | 0% | 2% | 3% | más de 2.0 L flex Brasil, Mercosur, México | 18% | 18% | 18% | 18% |
| hasta 1.0 L Importado | 37% | 30% | 32% | 33% | más de 2.0 L flex Importado | 48% | 48% | 48% | 48% |
| de 1.0 L hasta 2.0 L flex Brasil, Mercosur, México | 11% | 5,5% | 7% | 9% | más de 2.0 L bencina Brasil, Mercosur, México | 25% | 25% | 25% | 25% |
| de 1.0 L hasta 2.0 L flex Importado | 41% | 35,5% | 47% | 49% | más de 2.0 L bencina Importado | 55% | 55% | 55% | 55% |
| de 1.0 L hasta 2.0 L benc Brasil, Mercosur, México | 13% | 6,5% | 8% | 10% | Utilitarios Brasil, Mercosur, México | 4% | 4% | 2% | 3% |
| de 1.0 L hasta 2.0 L benc Importado | 43% | 36,5% | 38% | 40% | Utilitarios Importado | 34% | 34% | 32% | 33% |

Fuente: Elaboración propia con datos de autoblog.com.ar y ANFAVEA

ICMS: Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y sobre Servicios de Transporte Interestatal e Intermunicipal y de Comunicación

Es un impuesto estatal, que grava la entrada de mercaderías importadas del exterior, inclusive cuando se trate de bienes destinados a consumo o activo permanente de la empresa. Es semejante al IVA en Chile, a nivel estatal, es un impuesto no acumulativo.

La base imponible para las importaciones se obtiene por la suma de los siguientes importes: valor CIF, más el impuesto de importación, más recargos cambiarios, más IPI. Lo paga el importador en el momento del despacho aduanero. La tasa varía según cada estado, a modo de ejemplo, se tiene que en el estado que tiene la mayor cantidad de vehículos, Sao Paulo, su alícuota es de 12%.

PIS/COFINS: Programas de Integración Social/Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social

Son impuestos federales, que se aplican a los bienes nacionales e importados, el COFINS es una contribución para el financiamiento de la seguridad social, se utiliza para financiar el INSS, que paga beneficios como las pensiones y el seguro de desempleo. El PIS es el programa pagar subsidios salariales a trabajadores que reciben el salario mínimo.

La base imponible corresponde a la suma del valor CIF, más impuestos de importación, más recargos cambiarios, más IPI, más ICMS. La alícuota para el sector automotriz es de un 11,6% para los vehículos livianos y los utilitarios, para camión chasis es de 8,10% y para otros camiones y buses es de 6,02%.

IPVA: Impuesto sobre Propiedad de Vehículos Automotores

Este impuesto es establecido por cada estado, la mayor es de San Pablo donde los propietarios pagan un 4% del valor de venta del vehículo al año, en otros estados, la tasa es de entre el 1% y el 3%. Además se debe pagar una cuota de renovación de CRLV (Certificado de Registro y Licencias de Vehículos), que es el documento en cuestión, la tasa federal de un valor fijo y ajustado anualmente. En 2013, su valor es de R \$ 65,66.

II: Impuesto de Importación

Corresponde al arancel aduanero. Para el caso de los vehículos y autopartes extrazona se cuenta con el arancel común del MERCOSUR, de un 35% para los vehículos, 10/14% para las materias primas, 14/16% para partes y 16/18% para piezas y subconjuntos, que aplica para todos los países con que el país no tiene acuerdos comerciales. Además MERCOSUR presenta acuerdos de liberación parcial o total de preferencias arancelarias con Chile, Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia, países no miembros del bloque.

4.2.3 Acuerdos Comerciales

Brasil es miembro fundador del MERCOSUR, bloque que persigue la libre circulación de los bienes producidos en esos países, lo cual no se ha logrado completamente en el sector automotriz ya que hay diferentes acuerdos entre sus países miembros.

Los aranceles extrazona en el MERCOSUR para automóviles y vehículos livianos, son de 23% para Uruguay y 35% para Argentina y Brasil. El acuerdo con Uruguay permite en la práctica el libre comercio, cumpliendo ciertos requisitos de contenido mínimo regional, para más detalles revisar capítulo respectivo de Uruguay.

CAN-Mercosur: Colombia y Ecuador, miembros del CAN, y Venezuela, miembro retirado e ingresado al MERCOSUR pero que en el sector automotriz sigue rigiéndose por los acuerdos CAN, suscribieron mediante el ACE N°59 (2005) un proceso de desgravación gradual, el cual estipula llegar a arancel cero el 2018. No obstante lo anterior, dicho proceso se detuvo en 2011 quedando un arancel de 16% para vehículos ligeros y 7% para camiones.

Argentina: el intercambio está limitado por la existencia del “flex” de comercio de 1,5/1 que significa que por cada 150 dólares que Argentina importa desde Brasil, Brasil importa 100 dólares desde Argentina, lo cual es claramente beneficioso para el país. Dicho flex se ha ido reduciendo con cada negociación, pero siempre ha sido positivo para Brasil, dado el mayor tamaño de su economía. El actual flex durará hasta el 30 de junio de 2015. Para más detalles revisar la sección aranceles de Argentina.

México: Brasil suscribió como miembro del MERCOSUR el ACE N° 55 en 2003 con México, acuerdo de complementación económica que buscaba la existencia de libre comercio entre los firmantes. Por lo anterior se acordó una disminución gradual de aranceles y existencia de cuotas de intercambio que llegarían a una liberalización total el 30 de junio de 2011. En el año 2006 se llegó al libre comercio para determinados vehículos con ICR (índice de contenido regional) mayor a 30% en el caso mexicano y de 60% en el caso de provenir del MERCOSUR.

Sin embargo, Brasil renegoció en el año 2012 el ACE N°55 debido al desbalance del comercio automotor con México, introduciendo cuotas de importación por los siguientes 3 años, para llegar al 2015 nuevamente al libre comercio. Para realizar la renegociación, la presidenta brasileña, Dilma Rousseff, argumentó que la falta de competitividad de la industria brasileña por mayores costos de producción y el encarecimiento del real, y pidió limitar el comercio bilateral de autos, bajo la amenaza de que si México no lo aceptaba, cancelarían el ACE 55. Los cupos de comercio son los siguientes:

- Del 19 de marzo de 2012 al 18 de marzo de 2013: 1.450 millones de dólares
- Del 19 de marzo de 2013 al 18 de marzo de 2014: 1.560 millones de dólares
- Del 19 de marzo de 2014 y hasta el 18 de marzo de 2015: 1.640 millones de dólares

Subsidios Estaduales

La naturaleza federalizada de la organización interna de Brasil le brinda a los estados subnacionales amplios grados de libertad para determinar sus esquemas tributarios. De esa forma, desde los 90 y 2000, muchos estados compitieron entre sí para quedarse con las enormes inversiones, y posterior desarrollo económico, que implica el establecimiento de una industria automotriz. Por lo general los acuerdos incluían los siguientes ámbitos:

- Donación de una parte o de toda la tierra solicitada
- Provisión de la infraestructura necesaria, incluyendo caminos, servicios públicos, conexiones a vías férreas y/o terminales portuarias
- Otorgamiento de rebajas en impuestos locales y estaduales, comúnmente no menores a diez años, y la posibilidad de incluir rebajas impositivas para la importación de autopartes
- Otorgamiento de créditos por parte del Estado a tasas fijas inferiores a las tasas de mercado locales
- “Batería” de beneficios que pueden incluir transporte público para empleados, guarderías para los hijos de los empleados o medidas medioambientales

A continuación se presentan los incentivos que otorgó el estado de Rio Grande do Sul a General Motors, el estado de Minas Gerais a Mercedes Benz, el estado de Bahía a Ford, el estado de Rio de Janeiro a Peugeot y el estado de Paraná a Renault.

Tabla 20: Incentivos de los estados a nuevas inversiones de la industria automotriz (1997-2005)

| | GM | Mercedes Benz | Ford |
|---|--|---|---|
| Inversión (millón U\$S) | 910 | 820 | 1.200 |
| Capacidad Producción | 210.000 unid. | 80.000 unid. | 250.000 unid. |
| Localización | Río Grande do Sul | Minas Gerais | Bahía |
| ICMS (Diferimiento (D) y/o Exención) | (D) 100% al 2014 con 10 años de gracia y 12 de amortización. | (D) 70% por 10 años con 10 de gracia. | (E) 75% por 5 años y 37.5% en los 5 años subsiguientes. |
| Tasas Municipales y otros impuestos | Tasas Municipales – Exención por 10 años. | Tasas Municipales – Exención por 10 años. | • IPI – Exención para bienes de capital y materias primas de origen local e importado. • CPMF y Rentas – |
| Financiamiento BNDES | Capital de trabajo por 15 años a pagar en 12 con 10 de gracia. | Capital de trabajo e inversión por U\$S 110 millones. | U\$S 691 millones. |
| Financiamiento Fondos Estaduales/Regional | 100% inversión a 10 años con 5 de gracia a 6% interés anual. | U\$S 800 millones (producción/importación); 10 años con 10 de gracia sin interés ni ajuste. | Capital de giro a 12 años con 10 de gracia y activos fijos con 5 años de gracia y sin indexación. |
| Terreno y obras de Infraestructura | SI | SI | SI |
| Requisitos Contenido Local (50/70%) | SI | SI | SI |
| Extinción de los Beneficios | Año 2036 | Año 2017 | Año 2022 |

| | Peugeot | Renault |
|--|---|---|
| Inversión (millón U\$S) | 650 | 1.350 |
| Capacidad Producción | 110.000 unid. | 270.000 unid. |
| Localización | Rio de Janeiro | Paraná |
| ICMS (Diferimiento (D) y/o Exención (E) sin intereses ni indexación) | (D) 75% por 10 años con 10 de gracia. | (D) 100% por 9 años. |
| Tasas Municipales y otros impuestos | Tasas Municipales – Exención por 10 años. | Tasas Municipales - Exención por 10 años. |
| Financiamiento BNDES | U\$S 300 millones a 7 años con 4 de gracia. | |
| Financiamiento Fondos Estaduales/Regional | | 100% de la inversión a 10 años sin interés ni indexación. |
| Aportes de Capital del Estado | U\$S 230 millones. Participación del 35% del capital. | Aporte 40% que será vendido después de 7 años. |
| Terreno y obras de Infraestructura | SI | SI |
| Requisitos Contenido Local (50/70%) | SI | SI |
| Extinción de los Beneficios | Año 2019 | Año 2008 |

Fuente: Centro de Estrategias de Estado y Mercado (EEM)

La industria Brasileña en grandes números:

- 29 fabricantes y 500 autopartistas. 5.116 concesionarios
- 61 plantas de producción en 10 estados y 46 municipios
- Capacidad instalada de 4,5 millones de vehículos
- Facturación en 2012 por US\$ 106.800 millones entre ensambladoras y autopartes
- Inversiones durante 1994-2012 por US\$ 68.000 millones
- Comercio exterior total :
 - exportaciones por US\$ 22.700 millones (25% de exportación manufacturera)
 - Importaciones por US\$ 33.200 millones
 - Balance negativo por US\$10.500 millones
- Empleo directo e indirecto de 1,5 millones de personas
- Participación del PIB en 2012: total 5,0%, industrial de 21%
- Generación de tributos durante 2012 (IPI, ICMS, PIS, COFINS): US\$ 24.800 millones

4.2.4 Estadísticas

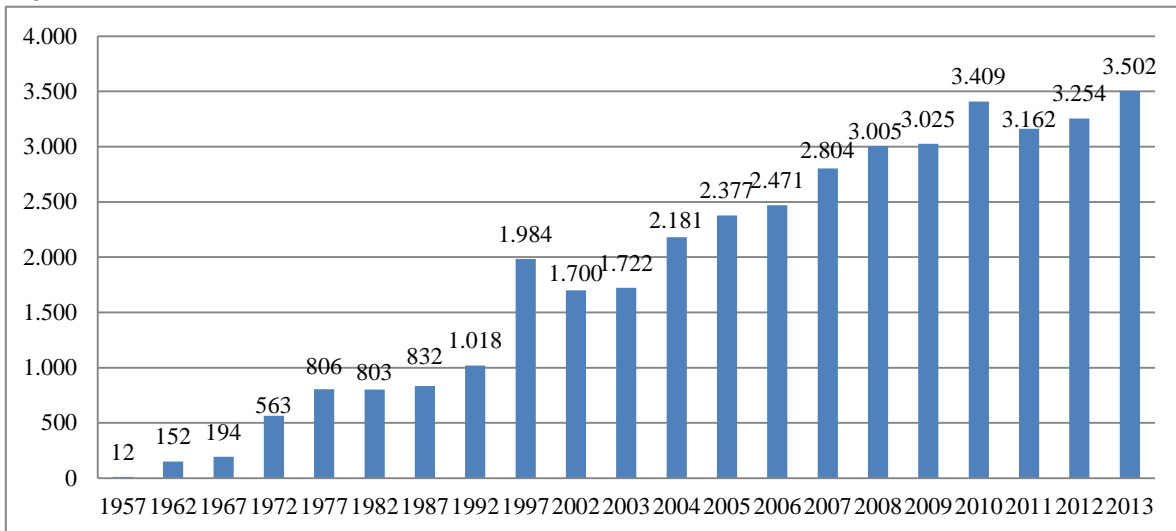
Tabla 21: Producción Total 1957-2013

| Año | Autos | Utilitarios | Camiones | Buses | Total |
|------------|--------------|--------------------|-----------------|--------------|------------------|
| 1957 | 1.166 | 10.871 | 16.259 | 2.246 | 30.542 |
| 1962 | 83.876 | 67.648 | 36.174 | 3.496 | 191.194 |
| 1967 | 139.260 | 54.421 | 27.141 | 4.665 | 225.487 |
| 1972 | 471.055 | 92.329 | 53.557 | 5.230 | 622.171 |
| 1977 | 732.360 | 73.637 | 101.368 | 13.828 | 921.193 |
| 1982 | 672.589 | 130.197 | 46.698 | 9.820 | 859.304 |
| 1987 | 683.380 | 148.847 | 74.205 | 13.639 | 920.071 |
| 1992 | 815.959 | 201.591 | 32.025 | 24.286 | 1.073.861 |
| 1997 | 1.677.858 | 306.545 | 63.744 | 21.556 | 2.069.703 |
| 2002 | 1.520.285 | 179.861 | 68.558 | 22.826 | 1.791.530 |
| 2003 | 1.505.139 | 216.702 | 78.960 | 26.990 | 1.827.791 |
| 2004 | 1.862.780 | 318.351 | 107.338 | 28.758 | 2.317.227 |
| 2005 | 2.011.817 | 365.058 | 117.987 | 35.387 | 2.530.249 |
| 2006 | 2.092.003 | 379.213 | 106.601 | 34.512 | 2.612.329 |
| 2007 | 2.391.351 | 412.520 | 137.281 | 39.011 | 2.980.163 |
| 2008 | 2.545.729 | 459.135 | 167.406 | 44.111 | 3.216.381 |
| 2009 | 2.575.418 | 449.896 | 123.633 | 34.535 | 3.183.482 |
| 2010 | 2.825.974 | 583.074 | 191.621 | 45.879 | 3.646.548 |
| 2011 | 2.505.241 | 656.682 | 225.751 | 55.113 | 3.442.787 |
| 2012 | 2.591.348 | 663.081 | 134.986 | 41.189 | 3.430.604 |
| 2013 | 2.723.411 | 779.049 | 189.979 | 44.190 | 3.736.629 |

Fuente: Anuario ANFAVEA 2014

La producción de vehículos creció continuamente entre los años 50 y fines de los 70 hasta llegar cerca del millón de unidades. Posteriormente las ventas durante los 80 quedaron por debajo de esa cifra debido a la crisis de esa década, que golpeó muy fuerte a la industria automotriz. El repunte vino en la década del 90, con la apertura económica y la recuperación económica que se vio reflejada en las enormes inversiones de esos años. Durante la década del 2000 la producción se duplicó hasta llegar a las 3.736.629 unidades, de las cuales, 3.502.460 correspondieron a vehículos livianos (automóviles y camionetas).

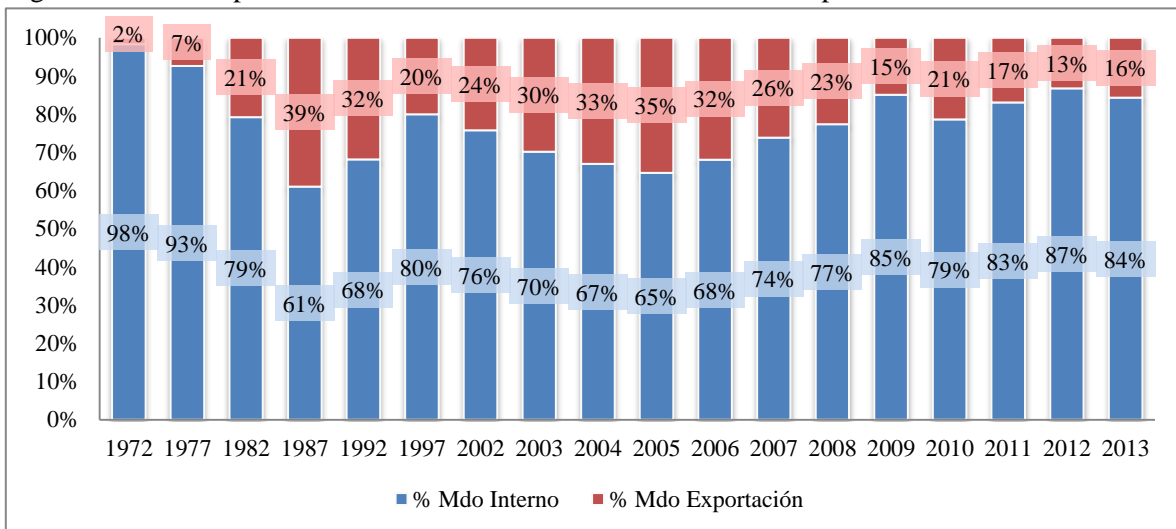
Figura 20: Producción total vehículos livianos en miles de unidades (autos + utilitarios) 1957-2013



Fuente: Anuario ANFAVEA 2014

La producción de vehículos durante los últimos años ha sido mayoritariamente para consumo local, ya que en 2013 se exportaron solo 549.656 vehículos livianos, de los 3.502.460 que se produjeron. Como se aprecia en la Figura 21, en los últimos cinco años, cerca del 85% de la producción total es destinada para el mercado interno.

Figura 21: Destino producción total: Mercado Interno vs Mercado Exportación 1972-2013



Fuente: Anuario ANFAVEA 2014

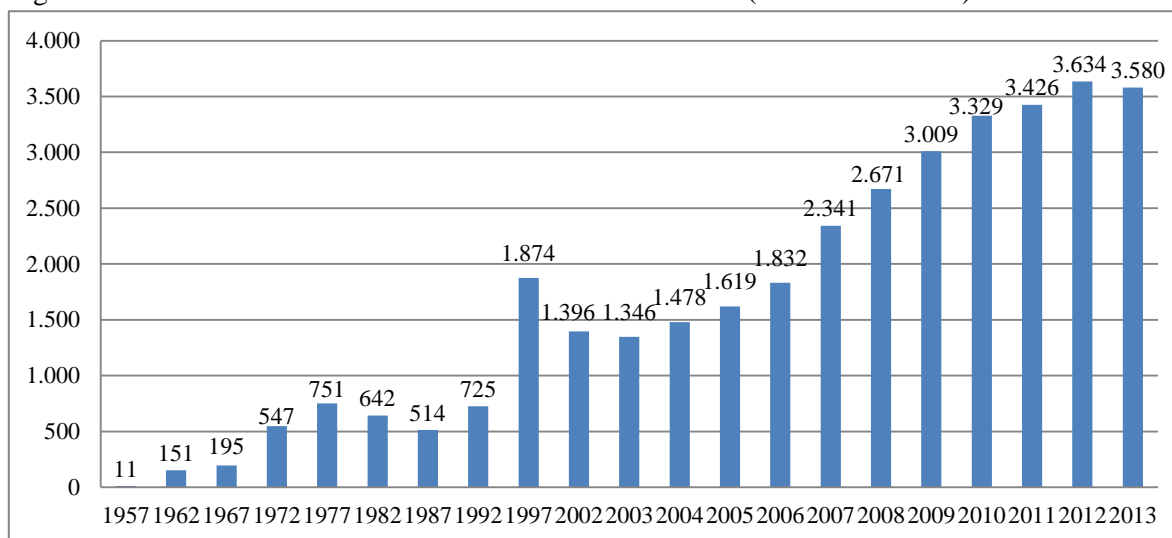
El destino del 16% de las exportaciones está dirigido mayormente a Argentina, su principal socio en el Mercosur, al que le se exportaron 451.762 vehículos en 2013, que corresponde al 82% del total de las exportaciones. El siguiente destino fue México, con 69.886 vehículos, que corresponde al 8% del total de exportaciones.

Tabla 22: Ventas Totales 1957-2013

| Año | Autos | Utilitarios | Camiones | Buses | Total |
|------|-----------|-------------|----------|--------|------------------|
| 1957 | 1.172 | 9.838 | 18.063 | 1.904 | 30.977 |
| 1962 | 83.541 | 67.068 | 36.194 | 3.349 | 190.152 |
| 1967 | 139.211 | 55.304 | 27.609 | 4.788 | 226.912 |
| 1972 | 457.124 | 89.732 | 50.342 | 4.222 | 601.420 |
| 1977 | 678.824 | 71.861 | 90.247 | 12.038 | 852.970 |
| 1982 | 556.229 | 85.763 | 41.257 | 8.045 | 691.294 |
| 1987 | 410.260 | 103.372 | 56.385 | 10.068 | 580.085 |
| 1992 | 596.964 | 127.687 | 25.659 | 13.706 | 764.016 |
| 1997 | 1.569.727 | 303.938 | 54.931 | 14.862 | 1.943.458 |
| 2002 | 1.218.546 | 177.595 | 65.886 | 16.594 | 1.478.621 |
| 2003 | 1.168.681 | 177.649 | 66.291 | 15.989 | 1.428.610 |
| 2004 | 1.258.446 | 219.672 | 83.005 | 17.652 | 1.578.775 |
| 2005 | 1.369.182 | 249.765 | 80.334 | 15.363 | 1.714.644 |
| 2006 | 1.556.220 | 275.492 | 76.258 | 19.768 | 1.927.738 |
| 2007 | 1.975.518 | 365.514 | 98.498 | 23.198 | 2.462.728 |
| 2008 | 2.193.277 | 477.714 | 122.349 | 27.010 | 2.820.350 |
| 2009 | 2.474.764 | 533.978 | 109.873 | 22.625 | 3.141.240 |
| 2010 | 2.644.706 | 684.242 | 157.694 | 28.422 | 3.515.064 |
| 2011 | 2.647.255 | 778.484 | 172.871 | 34.638 | 3.633.248 |
| 2012 | 2.851.540 | 782.579 | 139.143 | 28.809 | 3.802.071 |
| 2013 | 2.763.718 | 816.185 | 154.549 | 32.918 | 3.767.370 |

Fuente: Anuario ANFAVEA 2014

Figura 22: Venta total vehículos livianos en miles de unidades (autos + utilitarios) 1957-2013



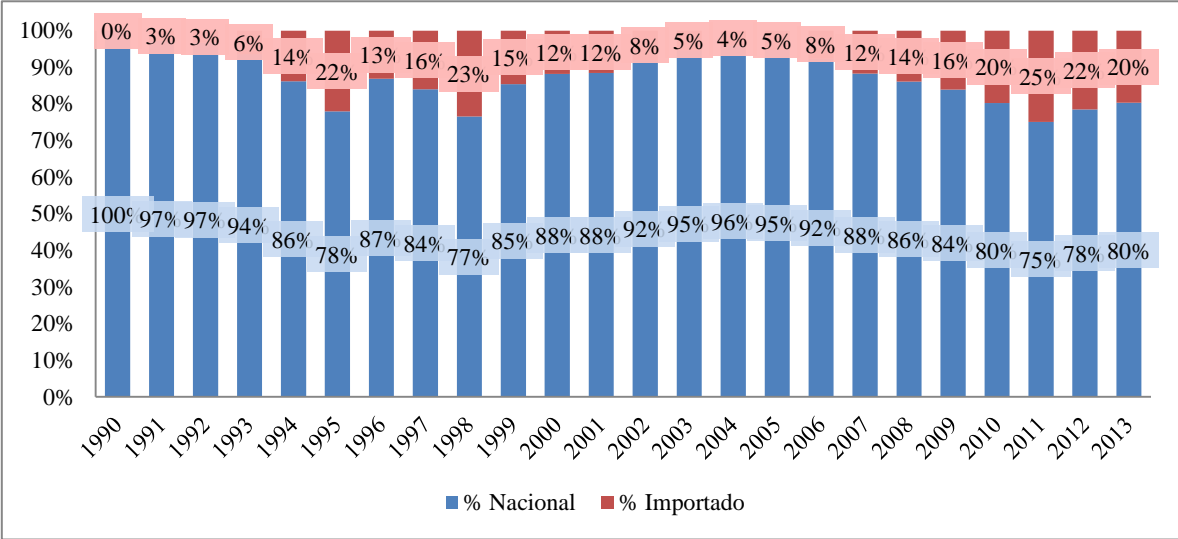
Fuente: Anuario ANFAVEA 2014

Las ventas totales de vehículos livianos en 2013 fueron de 3.579.903 unidades, una cifra muy similar al total de vehículos livianos producidos en ese año (3.502.460 unidades). Se

observa que al igual que en la producción, durante la última década las ventas se mas que duplicaron, dada la buena situación económica que vivió el país.

Como se mencionó anteriormente, el mercado nacional se abastece principalmente de la producción interna, aunque durante los últimos años los importados han ido ganando lentamente participación en el mercado. En el año 2013 el 80% de los vehículos livianos vendidos (2.876.452 unidades) fueron de producción nacional y el restante 20% (703.451 unidades) fueron importados, tal como se aprecia en la Figura 23.

Figura 23: Venta vehículos livianos: Nacional vs Importado 1990-2013



Fuente: Anuario ANFAVEA 2014

De los 703.451 vehículos importados en 2013 destaca que el mayor proveedor es nuevamente Argentina, de donde se importaron 375.437 vehículos, que corresponde al 53% del total de importados. El segundo proveedor fue México, con 128.721 vehículos (18%), el tercero fue Corea del Sur con 57.305 vehículos (8%) y los restantes fueron Alemania con 45.041 vehículos (6%), China con 29.571 vehículos (4%) y Japón con 27.916 vehículos (4%). De su otro socio del Mercosur, Uruguay, solo se importaron 7.043 vehículos, que representa solo un 1% del total de las importaciones.

4.3.1 Actualidad México

El sector automotriz ha sido un actor estratégico para el desarrollo de México, su participación en las exportaciones lo coloca como el generador de divisas más importante del país, por encima del petróleo. En 2013, la industria automotriz exportó el 27% del valor de las exportaciones totales, participó con el 14,5% del PIB Manufacturero y se convirtió en el más dinámico en materia de inversión extranjera. Están presentes en el país los tres grandes fabricantes estadounidenses, General Motors, Ford y Chrysler; los mayores fabricantes japoneses, Toyota, Nissan, Honda y Mazda; de Europa esta Volkswagen e indirectamente, Fiat, que fabrica en la planta de Chrysler.

La industria automotriz mexicana ha destacado durante las últimas décadas por su constante crecimiento, que se ha visto reflejado por las continuas aperturas de nuevas fábricas, tanto de marcas ya presentes como nuevas marcas que se establecen en el país como productores. En 2014 destacan la apertura de la primera planta de Mazda y de la segunda planta de Honda, además de los anuncios de construcción de fábricas de BMW, Kia y de la alianza Nissan-Renault con Mercedes.

Una característica importante de la industria automotriz mexicana es el hecho de que la mayor parte de la producción (82%) se exporta, y que el 76% de esa exportación tiene como destino a Estados Unidos (68%) y Canadá (8%), lo cual explica la fuerte dependencia del sector en la salud de la economía norteamericana. De lo anterior también se explica que a pesar de que México ocupa el 8vo lugar entre las naciones productoras, ocupe el 4to lugar entre las naciones más exportadoras de vehículos.

El favorable presente y futuro de la industria se explica en gran parte por la tendencia global que traslada la producción desde los países desarrollados a los emergentes. En el contexto de dichas economías, México se ha convertido en una de las plataformas de exportación más rentables del mundo, con alta calidad a costos menores desde donde se disputa la preferencia entre los socios de la zona del TLCAN, sobre todo con EEUU, ya que Canadá ha ido bajando lenta pero constantemente su participación en la fabricación de vehículos.

Los fabricantes japoneses y estadounidenses han aumentado su capacidad productiva en México por las ventajas en localización, tratados comerciales y mano de obra calificada y en particular para Japón por el creciente valor del yen. En relación a la localización geográfica, para los principales países asiáticos (China, Japón o Malasia) les toma en promedio de 15 a 23 días más para abastecer el mercado de Norteamérica, en comparación de las empresas asentadas en México. Asimismo, esos países tardan entre 12 y 24 días más para llegar al mercado sudamericano, en relación con los productos enviados desde el país.

La disponibilidad de mano de obra calificada se puede apreciar con el dato de que en México se gradúan al año cerca de 100.000 estudiantes de ingeniería y técnicos (cifra

superior a la de Alemania, Canadá o Brasil) y existen 900 programas de posgrado relacionados con la ingeniería y la tecnología en universidades mexicanas, lo que permite contar con la cantidad y calidad necesaria de recursos humano, lo cual representa una ventaja para la atracción de inversión, en relación con otros destinos.

La ubicación geográfica y el conjunto de acuerdos comerciales suscritos por el país le dan un acceso privilegiado a importantes mercados, como Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Lo cual sumado a una base de proveedores que crece tanto en número de empresas como en sofisticación tecnológica, favorecen la competitividad de la industria. Estos factores son los que están contribuyendo a la atracción de grandes inversiones para la construcción de nuevas plantas y la ampliación de líneas de producción de las diferentes empresas presentes en el país, convirtiendo a México en una importante plataforma de fabricación y exportación.

En cuanto se consolide la recuperación de los mercados externos y se mantenga el ritmo de las inversiones y las mejoras en infraestructura y logística, México se convertirá en un centro concentrador (hub) de la producción mundial, aprovechando su cercanía al mercado de los Estados Unidos. En este escenario, se estima que la industria automotriz mexicana podría transformarse en la segunda exportadora de vehículos del mundo en 2017. De acuerdo a las proyecciones, ese año el país podría estar produciendo unos 4 millones de unidades, de los cuales cerca del 88% se destinarían a exportaciones. Sin embargo, aún persisten factores de incertidumbre, como las importaciones de automóviles usados, que afectan la venta de unidades nuevas en el mercado interno, y los posibles efectos de las negociaciones en curso para una Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión entre la Unión Europea y Estados Unidos y para un tratado comercial entre Estados Unidos y 11 países de Asia y el Pacífico (Acuerdo de Asociación Transpacífico), que podrían restar competitividad a México en el entorno mundial.

La manufactura de los fabricantes también crea un ambiente ideal para los proveedores de autopartes Tier1, 2 y 3. De hecho, 23 de los 25 proveedores más importantes a nivel global (por nivel de ventas) tienen presencia en México. La mayor parte de los proveedores se localiza en los mismos estados o en estados vecinos por donde se encuentran los fabricantes. Esto crea clusters con importantes ventajas competitivas que incrementan el valor de la inversión de nuevos entrantes al mercado, ya que les da acceso a mano de obra calificada, know-how industrial, así como a proveedores de bienes y servicios que se integran en cadenas de valor perfectamente funcionales. Esta ventaja también reduce los costos y recursos asociados con la entrada al mercado mexicano.

Todas estas cualidades hacen que México se esté convirtiendo en la “China Occidental” por las altas cantidades de inversión automotriz que viene captando durante los últimos años, con base en su atractivo de mano de obra barata, localización geográfica, fuerte base de oferta y tratados internacionales de libre comercio.

La venta de autos importados usados, principalmente provenientes de Estados Unidos, está permitida en México y corresponde a una parte importante de las ventas totales en el país, ya que en 2013 se vendieron 644.209 importados usados y 1.063.363 autos nuevos. El impacto que genera esa situación genera controversias, ya que algunos estiman que no hay impacto y otros que sí lo tiene, cifrando en 210.000 unidades nuevas que se dejan de vender. El gobierno, como una manera de regular el mercado de los importados usados, desde el 24 de diciembre del 2008, estableció un arancel de 10% a los vehículos originarios de Estados Unidos o de Canadá con 10 años de antigüedad, y en 2011 se aprobaron reglas para prohibir la importación de usados que no cumplan, entre otras cosas, con ciertas condiciones físico-mecánicas o con las disposiciones de protección ambiental.

Inversiones en el Sector Automotriz

Entre 2000 y 2013, el sector automotor representó el 8,2% de la inversión extranjera directa (IED) recibida por el país. En los dos últimos años, la IED en este sector ha ganado relevancia, al alcanzar montos de 2.370 millones de dólares en 2012 y 2.933 millones de dólares en 2013.

Los anuncios más recientes de nuevas inversiones por parte de las empresas automotrices superan ampliamente los 20.000 millones de dólares. Entre fines de 2013 y principios de 2014, se inauguraron cuatro nuevas plantas, que significaron inversiones por unos 4.270 millones de dólares y representan una ampliación de la capacidad de producción cercana a 1 millón de unidades, estas inversiones corresponden a: Nissan-Renault en Aguascalientes (inversión de 2.000 millones de dólares); Honda en Celaya (inversión de 800 millones de dólares); Mazda en Salamanca (inversión de 770 millones de dólares) que se proyecta que en la primera etapa produzca 140.000 unidades de los modelos Mazda 2 y 3, en la planta laborarán alrededor de 2.000 empleados, los cuales también ensamblarán un modelo para Toyota, con un estimado de 50.000 unidades por año; y la nueva planta de Volkswagen en Puebla (inversión de 700 millones de dólares). A éstas se agregan una nueva planta de Audi, del Grupo Volkswagen, en Puebla (inversión de 1.300 millones de dólares), que entrará en operación en 2016, con proyecciones de fabricación de hasta 150.000 automóviles del modelo Q5; Honda inaugurará en 2015 una planta en Guanajuato que producirá 350.000 transmisiones CVT, con una inversión inicial de 470 millones de dólares. También se han realizado algunas ampliaciones de operaciones existentes, entre las que destacan las efectuadas por Ford en Hermosillo (inversión de 1.300 millones de dólares) y por General Motors en los complejos de San Luis Potosí y Guanajuato (inversión de 420 millones de dólares).

A lo anterior se suman los anuncios realizados durante este año de nuevas inversiones para los próximos años, entre las que destacan: BMW construirá su primera planta en San Luis

de Potosí, con una capacidad de 150.000 unidades al año para su marca Mini, la inversión es de 1.000 millones de dólares e iniciará operaciones en el 2019; en alianza Daimler-Renault-Nissan anunciaron una inversión por 1.360 millones de dólares para la construcción de una planta automotriz en Aguascalientes, que en conjunto producirán 300.000 unidades hacia el 2021, donde fabricarán vehículos de lujo compactos (GLA de Mercedes y una versión para Infiniti), la planta arranca en 2017 para los modelos de Infiniti y en 2018 la producción de Mercedes Benz y se generarán 5.700 empleos directos y 10.000 indirectos; KIA planea construir una planta con una capacidad de 300.000 vehículos al año y sería construida en el noreste de la ciudad de Monterrey, la inversión sería de 1.500 millones de dólares, para producir inicialmente dos modelos pequeños, también para satisfacer la demanda en Estados Unidos, donde la única planta de KIA en el país funciona a su máxima capacidad.

Tabla 23: Inversiones anunciadas por empresas, 2007-2014 (En millones de dólares)

| Fabricante | Período/Año | | | | | | |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | 2007-2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2007-2014 |
| General Motors | 3.870 | 435 | 540 | 420 | | | 5.265 |
| Ford | 3.000 | | | 1.300 | | | 4.300 |
| Fiat Chrysler | | 550 | 620 | | | | 1.170 |
| Volkswagen | 1.053 | 1.020 | | 700 | 1.300 | | 4.073 |
| Daimler Trucks | 871 | | | | | | 871 |
| Nissan-Renault | | 600 | | 2.000 | | | 2.600 |
| Honda | | | 800 | | | 470 | 1.270 |
| Mazda | | | 500 | | 270 | | 770 |
| BMW | | | | | | 1.000 | 1.000 |
| Daimler-Renault-Nissan | | | | | | 1.360 | 1.360 |
| Total | 8.794 | 2.605 | 2.460 | 3.720 | 1.570 | 2.830 | 21.979 |

Fuente: Elaboración propia con datos de: Informe CEPAL 2013, (La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe) y eleconomista.com.mx

En cuanto a la industria autopartista, destacan las inversiones anunciadas por: Pirelli, que ha invertido 400 millones de dólares desde su llegada oficial a México en mayo de 2012 para la producción de una nueva línea de neumáticos tecnológicos y busca surtir a los países de la zona del TLCAN, México, Canadá y Estados Unidos; Hella, con una inversión de 90 millones de dólares inauguró recientemente Irapuato, Guanajuato, su nueva planta de producción donde se producirán cada año 1,2 millones de faros y 2,4 millones de luces traseras multifuncionales de alta tecnología para diversas marcas automotrices; la empresa japonesa de manufactura automotriz Showa Corporation invertirá 50 millones de dólares en una planta de sistemas de dirección eléctrica para el mercado doméstico y de exportación.

Empleos Generados por el Sector Automotriz

En total, el sector automotriz da empleo a 1,7 millones de personas, el número de empleos corresponde al 45% de los trabajadores (permanentes y eventuales) registrados en el IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) en la Industria de la Transformación y al 24% de la población ocupada del sector manufacturero.

Los fabricantes emplean a 548.592 personas, que se dividen en:

- Fabricación de automóviles y camiones con 84.393 empleados
- Fabricación de carrocerías y remolques con 10.444 empleados
- Fabricación de partes para vehículos automotores (autopartes) con 453.755 empleados

El comercio automotriz emplea a 492.022 personas, que se dividen en:

- Comercio al por menor de vehículos, refacciones, combustibles y lubricantes, con 479.205 empleados
- Comercio al por mayor de camiones, partes y refacciones nuevas para automóviles, camionetas y camiones, con 12.817 empleados

Por tanto el sector automotriz genera un total de 1.691.724 empleos, de los cuales 1.040.614 corresponden a empleos directos y 651.110 a empleos indirectos.

4.3.2 Impuestos

Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN)

El ISAN es un impuesto que grava la adquisición de un automóvil nuevo. Este impuesto se calcula aplicando la tarifa o tasa establecida sobre el precio de enajenación del automóvil, a excepción del IVA. Es un impuesto que no aparece desglosado en la factura de compra.

La forma de cálculo el ISAN es la siguiente:

- a) al precio de la unidad se le debe restar el límite inferior indicado en la tabla
- b) a ese resultado se le aplica la tasa determinada
- c) al resultado de la operación anterior se le suma la cuota fija.
- d) al importe calculado se le aplica el descuento conforme al rango de precios señalado en la ley para obtener el ISAN a pagar

Tabla 24: Tarifa del impuesto sobre automóviles nuevos 2014

| Límite inferior | Límite superior | Cuota fija | % Sobre excedente del límite inferior |
|-----------------|-----------------|------------|---------------------------------------|
| 0,01 | 223.744,75 | 0 | 2 |
| 223.744,76 | 268.493,64 | 4.474,82 | 5 |
| 268.493,65 | 313.242,72 | 6.712,37 | 10 |
| 313.242,73 | 402.740,38 | 11.187,26 | 15 |
| 402.740,39 | en adelante | 24.611,88 | 17 |

Fuente: losimpuestos.com.mx

Descuentos: Si el precio del automóvil es superior a \$617,835.36 se reducirá del monto del impuesto determinado la cantidad que resulte de aplicar el 7% sobre la diferencia entre el precio de la unidad y \$617.83.

Tenencia

La Tenencia es un gravamen que afecta a los propietarios de automóviles (análogo al permiso de circulación en Chile), para vehículos con antigüedad de hasta 10 años, que aplica según el estado en que se tenga registrado el vehículo. Durante los últimos años cada vez más estados han comenzado a eliminar o reducir dicho impuesto, encontrándose que para el año 2014, 8 estados no cobran tenencia y los restantes 24 cobran con descuentos o presentan subsidios parciales, en los cuales, vehículos bajo cierto valor no pagan el impuesto, dicho valor de exención oscila entre los 200.000 y 550.000 pesos.

IVA

La tasa del Impuesto al Valor Agregado en México es diferenciada, desde 0% para bienes como libros, medicinas, agua y otros, y de un 16% para la mayoría de los bienes y servicios, entre ellos, los vehículos. Recientemente se subió la tasa del impuesto en los estados fronterizos de un 11% a un 16%, como en el resto del país.

Marco Legal

Decreto Automotriz

El 31 de diciembre de 2003 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el “Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles” con el objetivo de promover la inversión en la fabricación de vehículos ligeros en el país a través del otorgamiento de diversos beneficios.

Los beneficios para las empresas fabricantes que cuenten con registro son:

- Ser consideradas “empresas fabricantes” para efectos de las disposiciones sobre “depósito fiscal automotriz” y demás disposiciones de la Ley Aduanera.
- Podrán importar con cero aranceles ad-valorem los vehículos de los segmentos que producen en México, al amparo del arancel-cupo, por un volumen anual equivalente al 10% de la producción efectuada en el año inmediato anterior.
- Serán consideradas automáticamente “empresas fabricantes” bajo el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Automotriz y de Autopartes.

El Decreto establece tres modalidades de registro para acceder a sus beneficios:

- Artículo 3: Empresas productoras de vehículos ligeros establecidos en México que hayan invertido al menos 100 millones de dólares en activos fijos y que produzcan al menos 50.000 unidades anualmente. En esta modalidad se encuentran Chrysler, Ford, Nissan-Renault, Volkswagen, Honda, Toyota, General Motors, Mazda.
- Artículo 4: Empresas que realizan o realizarán procesos de manufactura, ensamble o blindaje que incremente el valor del vehículo en 50%. Actualmente se encuentra a BMW, pero cuando inaugure su nueva planta pasará al Artículo anterior.
- Artículo 7: Empresas que se encuentren en proceso de cumplir con el volumen anual de producción del artículo 3, pero que hayan cubierto el resto de los requisitos previstos en dicho artículo. Actualmente ninguna empresa se encuentra en este artículo.

Regla Octava: es un mecanismo vinculado a los programas de promoción sectorial que permite importar materiales, insumos, partes y componentes a través de las fracciones arancelarias con arancel cero, cumpliendo determinados requisitos (Regla Octava de las complementarias).

Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX): simplifica los procedimientos y requerimientos al régimen de maquila para aquellas empresas que ya cuentan con un plan de comercio estructurado. Permite importar temporalmente bienes o servicios utilizados en un proceso industrial; que tenga como finalidad la elaboración transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importada.

Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (DRAWBACK): ofrece la posibilidad de obtener la devolución del impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporaron a mercancías de exportación, o por las mercancías que se retornan en el mismo estado o que hayan sido sometidas a procesos de reparación o alteración.

Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)

PROSEC es un instrumento dirigido a los fabricantes, para importar sus insumos con arancel preferencial, con el fin de mantener su competitividad. La mayoría de los insumos del PROSEC Automotriz se pueden importar exentos de arancel.

Tabla 25: Estructura Arancelaria del PROSEC Automotriz

| Número de fracciones arancelarias 2007 | Número de fracciones arancelarias actual | Arancel (%) |
|--|--|-------------|
| 1.837 | 602 | 0 |
| 420 | 136 | 3 |
| 53 | 21 | 5 |
| 2 | 2 | 10 |

Fuente: ProMéxico 2013

Octava automotriz (fracción arancelaria 9802.00.19) las empresas que cuenten con registro en el PROSEC Automotriz, cuando cumplan los siguientes criterios de dictamen: para diversificar las fuentes de abasto y mantener la competitividad; para atender las necesidades de nuevos proyectos de inversión y por no existir producción o insuficiencia de abasto nacional.

Recientemente empresas chinas han pedido reducir el requisito de fabricar al menos 50.000 automóviles localmente al año para que una compañía pueda gozar de beneficios en el mercado mexicano, para de esa forma incentivar el ingreso ya que actualmente ningún fabricante chino se ha radicado en el país, a diferencia de otros países latinoamericanos como Brasil y Uruguay.

4.3.3 Acuerdos Comerciales

México es el segundo país con mayor número de Tratados de Libre Comercio (TLC) del mundo. Cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Asociación Económica, manteniendo un acceso preferencial a los mercados de 44 países que incluyen a las mayores economías del mundo, como Estados Unidos, Canadá, los 27 países de la Unión Europea, Japón y Latinoamérica. Lo anterior significa que México tiene acceso preferencial a más de mil millones de consumidores potenciales y una representación de 64.9% del PIB mundial.

Actualmente en México existen estrategias exportadoras de los grandes fabricantes apoyadas en las ventajas que ofrecen los diversos tratados de libre comercio que tiene el país, en especial el TLCAN, lo cual convierte al país en una excelente plataforma de exportación a los Estados Unidos y otros países, fortaleciendo la posición de la industria en niveles altamente competitivos.

Para el caso de los países latinoamericanos que también cuentan con industria automotriz, México tiene tratados con Uruguay y Colombia, con quienes existe libre comercio, en el caso de Argentina y Brasil, existen limitaciones de cupos máximos para importar, y de contenidos mínimos regionales (para mayor detalle ver la sección Aranceles de dichos países).

La importación de vehículos con los países con que México no tiene tratados ni acuerdos comerciales debe pagar una tarifa ad-valorem de 15%.

Un tratado de libre comercio beneficia a los países que conforman una zona comercial, para determinar cuáles bienes podrán gozar de trato arancelario preferencial provenientes de países ajenos a una zona comercial se utilizan las reglas de origen. A continuación se muestra las reglas de origen relacionadas con la industria automotriz que se derivan de los diferentes tratados de libre comercio o acuerdos de cooperación económica.

Reglas de origen automotrices para los TLC/Acuerdo de cooperación Económica:

- TLCAN: El valor del contenido regional (VCR) requerido debe ser de 62.5% (para vehículos de transporte de 15 o menos personas) o 60% (para vehículos de transporte de 16 o más personas) bajo el método de costo neto
- Unión Europea: Para conferir el estatus de original, el valor de todos los materiales utilizados para la fabricación del producto debe ser como mínimo el 40% del precio de fábrica del mismo
- EFTA: Para conferir el estatus de original, el valor de todos los materiales utilizados para la fabricación del producto debe ser como mínimo el 40% del precio de fábrica del mismo
- MERCOSUR: Brasil y Argentina: Índice de Contenido Regional (ICR) no menor a 60%; Uruguay: ICR no menor a 50%; México ICR no menor 30%
- Colombia: VCN de 35% a 50%
- Japón: VCR de por lo menos 65%

Por tanto, de acuerdo con los tratados comerciales internacionales mencionados anteriormente, la industria automotriz establecida en el país tiene la obligación de comprar 60 por ciento de sus autopartes en México, Estados Unidos o Canadá, en el caso de quererlos exportar a aquellos países, y de 40 por ciento para Europa. Según la Asociación de la Industria Nacional de Autopartes (INA), los automóviles que se ensamblan en el país tienen 60 por ciento de contenido nacional, lo suficiente para poder ser exportados a Norteamérica, Europa y Sudamérica.

20 Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA)

Fue firmado por México, Canadá y Estados Unidos en diciembre de 1992 y entró en vigor el 1° de enero de 1994.

Los objetivos originales del tratado consideraban eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios. Por consiguiente el TLCAN institucionalizó la práctica comercial, en términos de la industria automotriz, entre México-USA-Canadá.

A 20 años del TLCAN se destacan resultados importantes en relación con el incremento de las exportaciones y los niveles de inversión extranjera directa. En ese contexto, la industria automotriz resultó beneficiada, siendo una de las industrias que tuvo una exitosa incursión en el mercado global, con vocación claramente exportadora. No obstante, los resultados para el mercado interno no han podido alcanzar a los obtenidos en el ámbito exportador, debido al relativo estancamiento de las ventas de vehículos nuevos en el mercado interno, el mayor beneficio se ha visto reflejado en la diversificación de la oferta vehicular, dado el mayor número de competidores en el mercado.

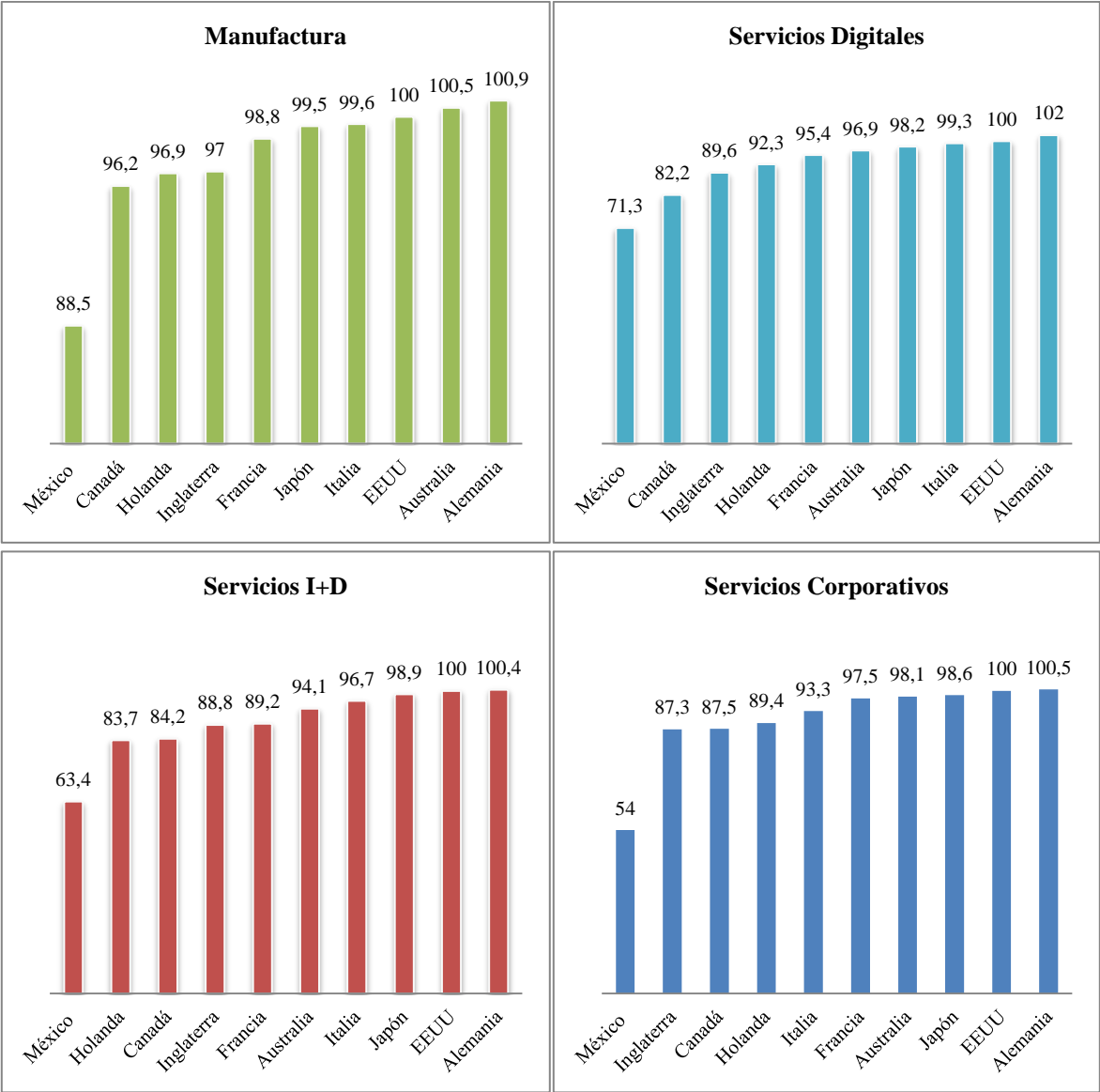
En el periodo 1994-2011, el sector automotor invirtió más de 36 mil millones de dólares de IED (Inversión Extranjera Directa) en el país, monto equivalente al 24% de la IED en el sector manufacturero en ese periodo. A ello se adicionarán más de 6.200 millones de dólares de inversiones anunciadas para ejercerse en los próximos años. Gracias a dichas inversiones, la producción en 2013 es 2,7 veces mayor que en 1994 y 5,8 veces mayor que en 1988, y la exportación en 2013 es 4,2 veces mayor que en 1994 y 14 veces mayor que en 1988. Considerando el periodo a partir de la entrada en vigor del TLCAN, se observa que el dinamismo en la economía se ha reflejado en un crecimiento por encima del presentado por la economía nacional y por el sector manufacturero, ya que durante el periodo 1994-2011, la tasa media de crecimiento anual del PIB Automotriz fue de 5,2%; el del PIB Nacional fue de 2,4% y el PIB Manufacturero fue de 2,6%.

Estudio de Competitividad

El estudio “Alternativas Competitivas: Una Guía para la localización Internacional de Negocios de KPMG (2014)” compara los costos para hacer negocios y otros factores de competitividad en un amplio grupo de sectores de la economía en 10 países. Los principales costos que estudia son: costos laborales, que es el costo más representativo, incluye sueldos, salarios, impuestos, planes de pensiones, de salud, beneficios, entre otros; costos de instalaciones; costos de transporte; costos de servicios como electricidad, gas, etc.; tasa de impuesto a la renta corporativa e impuestos a la propiedad.

Los sectores estudiados son: Servicios Digitales, que comprende entrenamiento digital y desarrollo de software; Servicios de Investigación y Desarrollo, que incluye a áreas como biomédica, ensayos clínicos y sistemas electrónicos; Servicios Corporativos, que incluye servicios financieros y de soporte; Sector Manufacturero, el que incluye industrias del área aeroespacial, agro, automotriz, química, electrónica, baterías, dispositivos médicos, mecanizado de metales, farmacéutica, plásticos, componentes de precisión y equipamiento de telecomunicaciones. Los resultados se presentan comparándolos con Estados Unidos, como país con base 100. En la siguiente figura se muestran los resultados de cuatro sectores generales según nación:

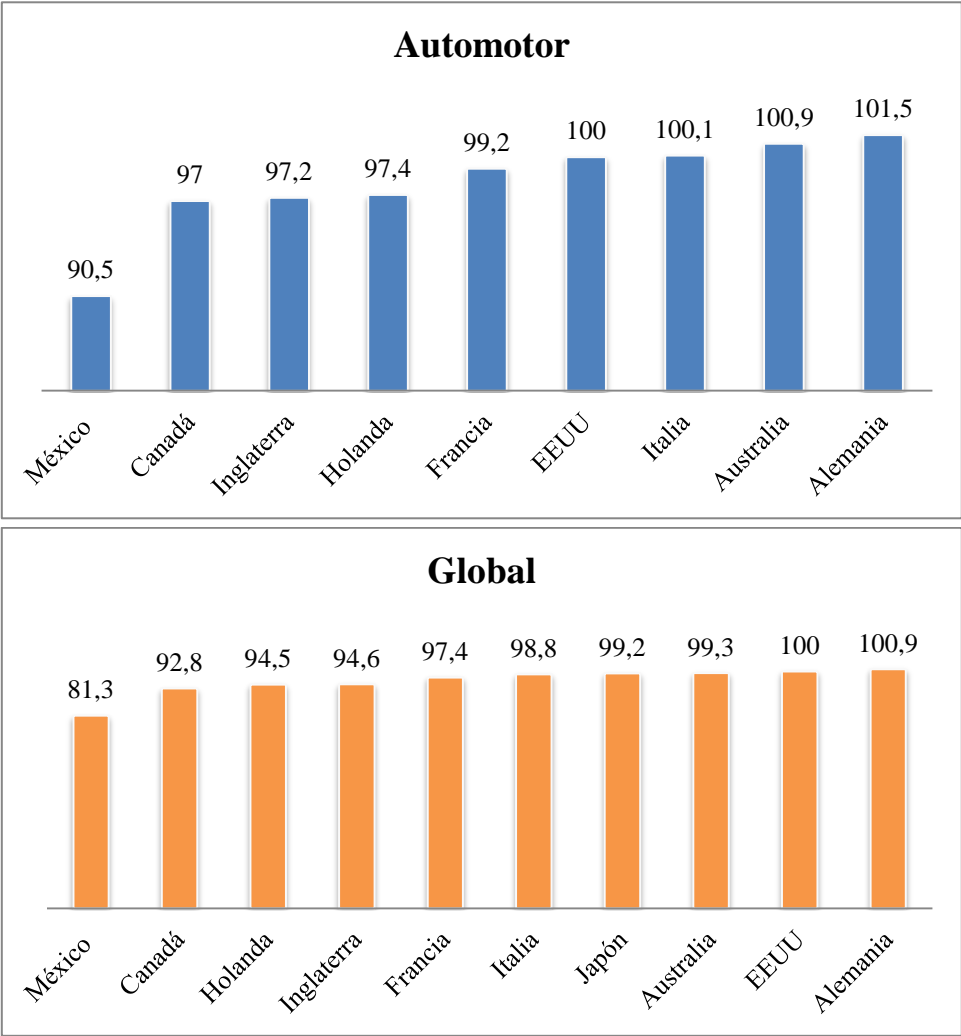
Figura 24: Costos por nación y sector



Fuente: Elaboración propia en base a estudio “Alternativas Competitivas: Una Guía para la localización Internacional de Negocios de KPMG (2014)”

Como se puede observar en los gráficos, México posee los costos más bajos en todos los sectores estudiados; en el sector de Manufactura México obtiene 88,5, que quiere decir que el país es un 11,5% más barato que Estados Unidos ese tipo de negocios. El sector de Servicios Corporativos es el que presenta los menores costos, comparado con los 10 países del estudio ya que en México este sector es un 46% más económico que en Estados Unidos y más de 30% más económico que el país que le precede.

Figura 25: Costos del subsector Automotor y Costos Globales



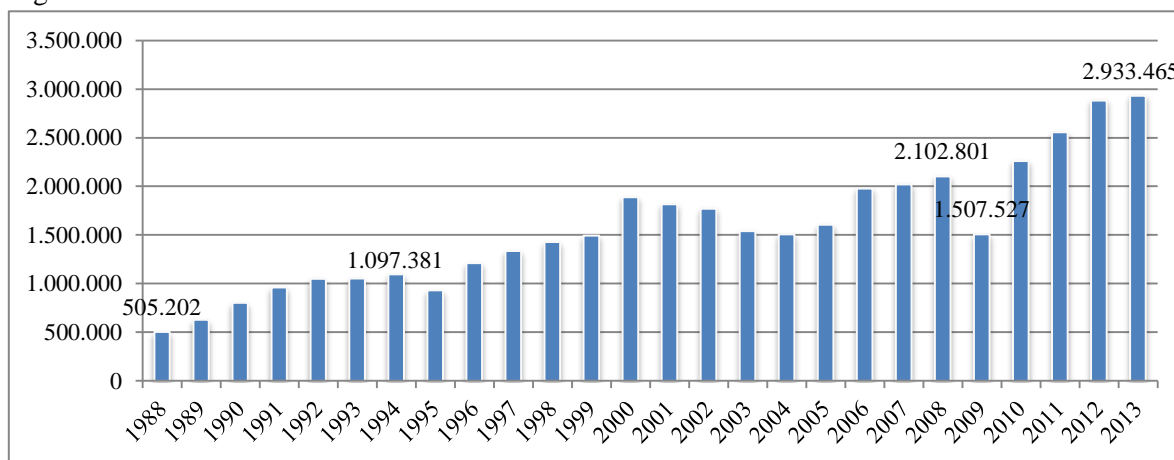
Fuente: Elaboración propia en base a estudio “Alternativas Competitivas: Una Guía para la localización Internacional de Negocios de KPMG (2014)”

En el subsector Automotor el estudio muestra que comparado con países desarrollados que también son importantes productores de vehículos, México es el más competitivo en términos de costos, resultado un 9,5% más económico que Estados Unidos. El resultado global revela que México es un 18,7% más económico que el país base, y es 10 puntos menos costoso que Canadá, el país que sigue en el ranking.

4.3.4 Estadísticas

La producción de vehículos en México ha crecido sostenidamente desde los últimos 30 años, pero muy especialmente desde la entrada en vigencia del TLCAN en 1994. En ese año la producción fue de 1.097.381 unidades, y casi 20 años después, en 2013, la producción se casi triplico hasta llegar a las 2.933.465 unidades, como se aprecia en la Figura 26.

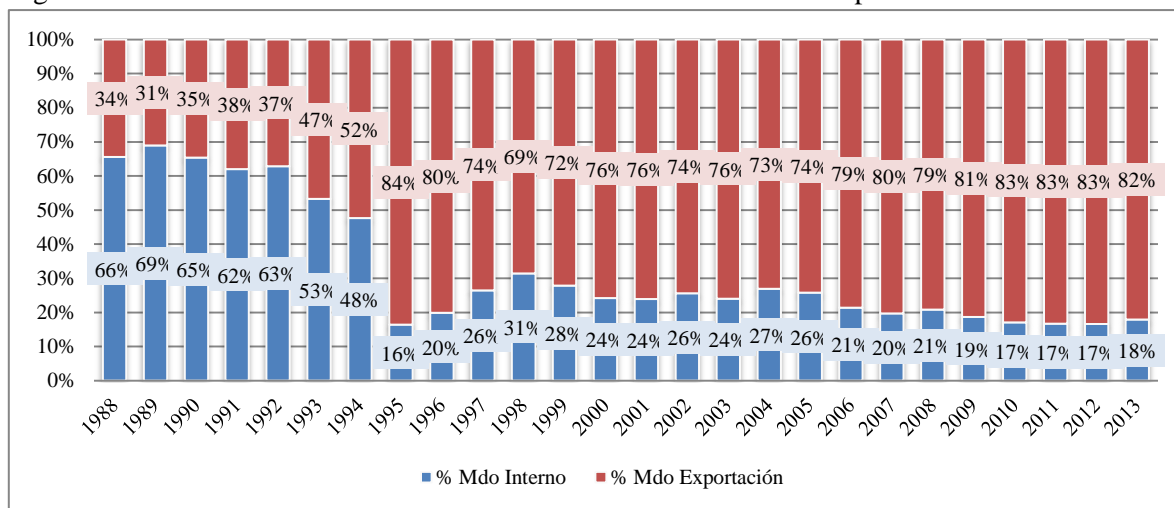
Figura 26: Producción Total al Público 1988-2013



Fuente AMIA, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Como se mencionó anteriormente, México tiene una alta dependencia con el Norteamérica, ya que el 76% de las exportaciones son para esos dos países, más aun, el 68% se exporta a Estados Unidos, por lo que la producción de vehículos está muy relacionada con la economía de dicho país. Lo anterior se observa claramente con la caída de la producción en un 25% en el año 2009, debido a la crisis subprime de Estados Unidos.

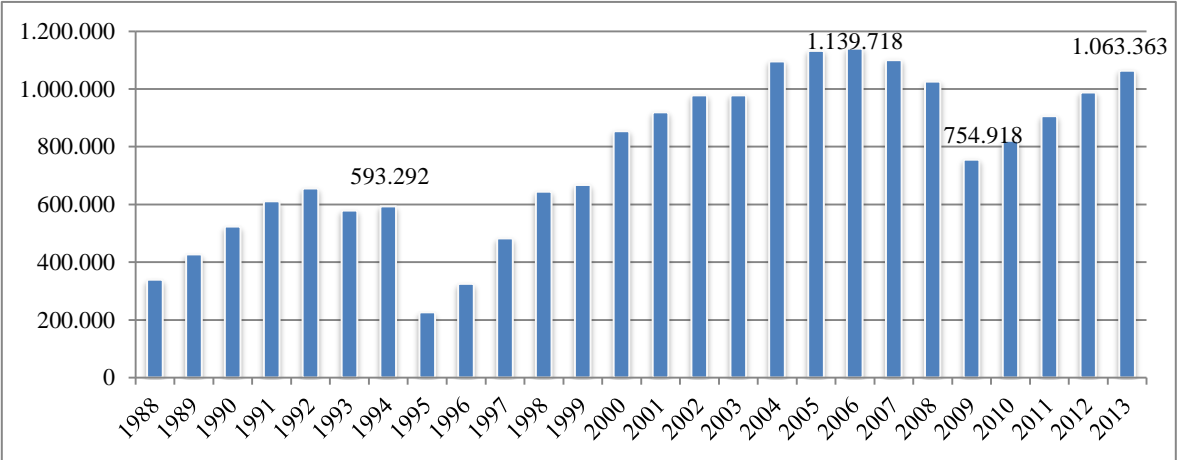
Figura 27: Producción Total al Público Mercado Interno vs Mercado Exportación 1988-2013



Fuente AMIA, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Desde el TLCAN de 1994 la proporción destinada a exportación ha sido siempre superior al 50%, y en los últimos cinco años, esta ha sido sobre el 80%, tendencia que irá aumentando debido a las nuevas y numerosas nuevas inversiones que se están realizando en el país, y que tienen como destino principal al mercado estadounidense. El resto de los destinos de exportación son bastante minoritarios en porcentaje pero significativos en magnitud, Brasil importa un 5,7%, (137.443 vehículos); Alemania importa un 4,9% (118.876 vehículos); Argentina un 2,5% (61.624 vehículos); Colombia 2,0% (47.527 vehículos) e incluso exporta a China un 1,7% que corresponde a 41.060 vehículos.

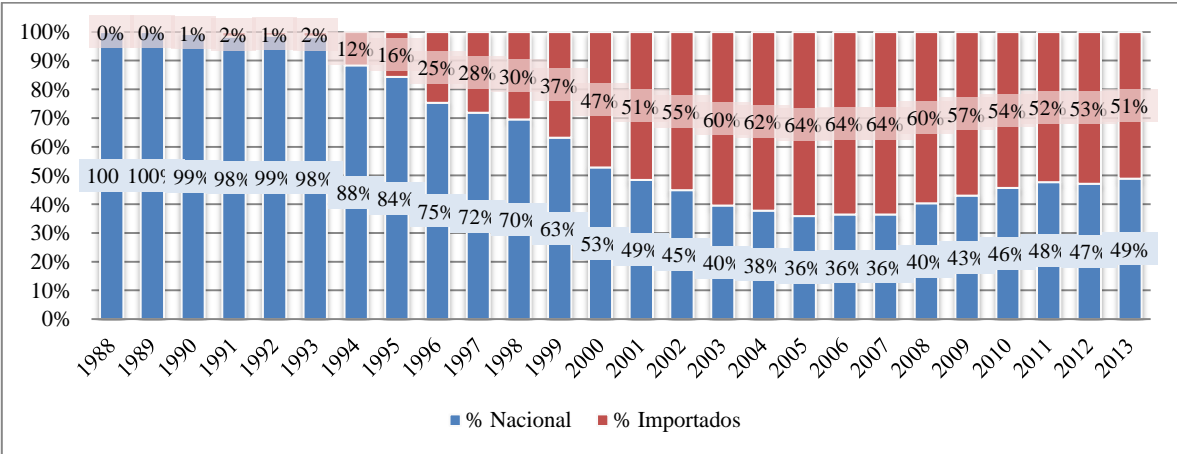
Figura 28: Venta Total al Público 1988-2013



Fuente AMIA, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Durante las últimas décadas las ventas internas de vehículos han ido aumentando año a año, a excepción de 1994 que fue el año de la crisis económica (tequilazo) y en 2009, por la crisis subprime. Sin embargo se observa que las ventas desde el año 2002 están estancadas en torno al millón de unidades, lo que coincide con el lento crecimiento que ha tenido la economía durante la última década.

Figura 29: Venta Total al Público Nacional vs Importado 1988-2013

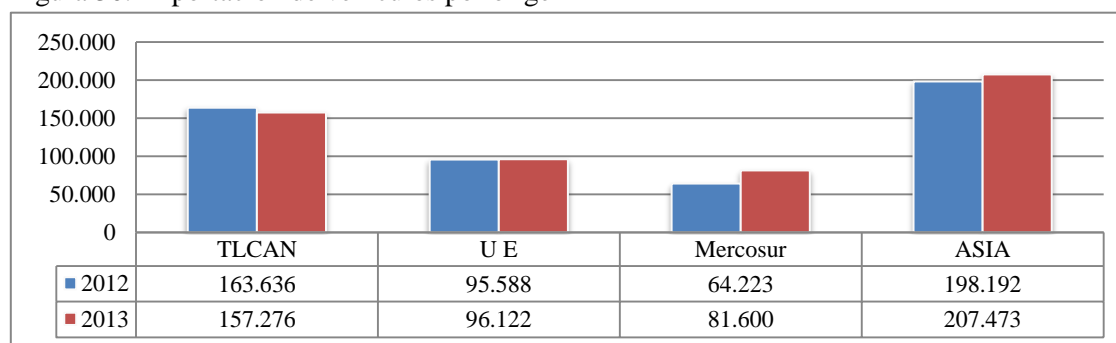


Fuente AMIA, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

La entrada en vigencia del TLCAN en 1994, y de los tratados posteriores, fue determinante para el ingreso de vehículos importados en el país, como se aprecia en la Figura 29, en 1993 solo correspondieron al 2%, al año siguiente el porcentaje subió a 12% y de ahí en adelante comenzó a escalar rápidamente hasta llegar al 64% en 2005, para posteriormente bajar y alcanzar valores en torno al 50% en los últimos años.

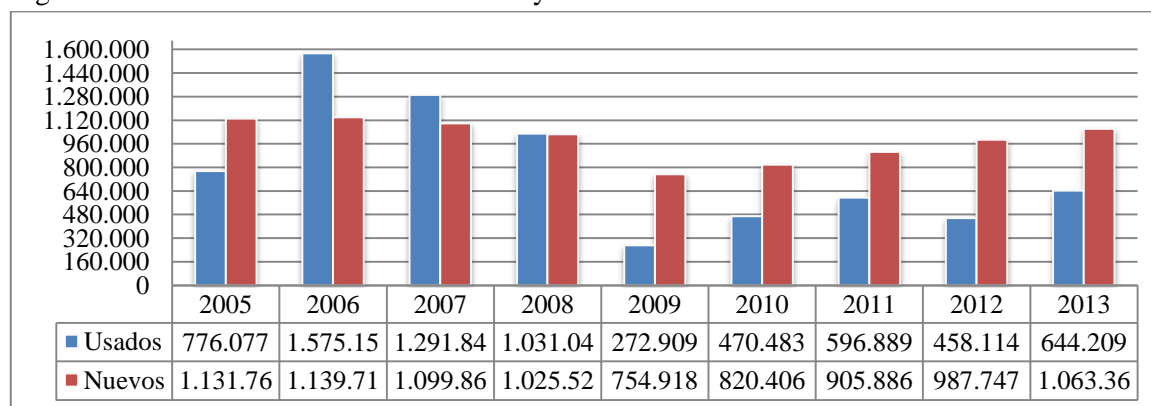
El origen las importaciones corresponde mayoritariamente a Asia con un 38,2% seguido de TLCAN con un 29%, la UE con 17,7% y el Mercosur con un 15%. En el caso del Mercosur el país importó 81.600 vehículos en 2013, contra los 199.067 vehículos que exportó en ese año.

Figura 30: Importación de vehículos por origen



Fuente AMIA, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Figura 31: Total ventas de vehículos usados y nuevos



Fuente AMIA, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

La venta de vehículos usados, que en su mayoría provienen de Estados Unidos (“autos chocolate) es un gran problema por la gran cantidad que son importados, lo que afecta la venta de los vehículos nuevos producidos localmente. El peak de estas ventas ocurrió entre los años 2006 y 2008 cuando la venta de vehículos usados superó a la de los nuevos, como se aprecia en la Figura 31.

Tabla 26: Balanza Comercial Total y Automotriz en Millones de dólares

| Concepto | Año | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Exportación total | 298.473 | 349.375 | 370.706 | 380.189 |
| Exportación Manufacturera | 230.088 | 278.617 | 301.993 | 314.574 |
| Vehículos para el transporte => 10 personas | 34,5 | 67,8 | 73,9 | 78,0 |
| Automóviles tipo turismo | 23.091,1 | 26.844,1 | 29.169,3 | 32.389,4 |
| Vehículos para transporte de mercancías | 10.465,2 | 12.466,3 | 14.800,0 | 17.560,5 |
| Chasis con motor | 31,3 | 42,8 | 41,3 | 20,1 |
| Carrocerías | 54,2 | 51,5 | 83,0 | 80,1 |
| Partes y accesorios de vehículos | 13.835,3 | 16.801,3 | 19.046,0 | 20.521,9 |
| Motocicletas | 1,7 | 2,6 | 2,2 | 2,1 |
| Total Exportación automotriz | 47.513 | 56.276 | 63.216 | 70.652 |
| Participación en exportación total | 15,9% | 16,1% | 17,1% | 18,6% |
| Participación en exportación manufacturera | 20,7% | 20,2% | 20,9% | 22,5% |
| Importación total | 301.482 | 350.843 | 370.752 | 381.210 |
| Vehículos para el transporte => 10 personas | 119,7 | 145,0 | 177,2 | 213,7 |
| Automóviles tipo turismo | 6.461,2 | 7.264,0 | 7.643,2 | 8.452,6 |
| Vehículos para transporte de mercancías | 2.088,9 | 1.961,7 | 2.137,4 | 2.156,7 |
| Chasis con motor | 85,3 | 122,3 | 122,3 | 141,0 |
| Carrocerías | 76,9 | 67,7 | 51,5 | 53,9 |
| Partes y accesorios de vehículos | 14.774,6 | 17.600,9 | 20.598,7 | 20.611,1 |
| Motocicletas | 146,9 | 197,9 | 240,8 | 249,3 |
| Total Importación automotriz | 23.754 | 27.359 | 30.971 | 31.878 |
| Participación en importación total | 7,9% | 7,8% | 8,4% | 8,4% |
| Saldo BC Nacional | -3.009 | -1.468 | -46 | -1.022 |
| Saldo BC Automotriz | 23.760 | 28.917 | 32.244 | 38.774 |

Fuente AMIA, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Como se observa en la Tabla 26, la balanza comercial del sector automotor es ampliamente superavitaria, con una entrada neta de divisas por 38.774 millones de dólares, donde la mayor proporción la aporta la exportación de vehículos terminados, si bien la balanza de autopartes también es positiva.

4.4.1 Actualidad Uruguay

Uruguay es un mercado automotriz de 61.054 vehículos, para una población de 3,4 millones de habitantes y cuenta con diversas ensambladoras que se caracterizan por exportar la práctica totalidad de su producción hacia los países vecinos, Argentina y Brasil, que también son miembros del Mercosur.

El sector ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años, especialmente en 2010, cuando se consolidaron inversiones extranjeras tanto en el armado de vehículos como en la fabricación de autopartes.

En 2013, más que se duplicó el armado de 2012, al alcanzarse las 15.946 unidades aproximadamente, lo que constituye un nuevo record histórico. La fabricación de vehículos creció 14,7% respecto a 2011, año que hasta el momento había sido el de mayor producción, la baja del 2012 fue debido a restricciones de importación de Brasil y Argentina.

Las exportaciones del sector alcanzaron en 2013 los US\$531 millones. En particular, las colocaciones de vehículos alcanzaron los US\$ 260 millones en 2013, gracias a los 15.313 vehículos exportados. El 62% del valor exportado tuvo como destino Argentina, mientras que Brasil significó el 36%.

El mercado Uruguayo se destaca por tener unos de los precios de venta de los vehículos más altos de la región, ya sean importados o de producción local/Mercosur, ocasionados por la alta carga impositiva que deben pagar. El principal causante es el IMESI, impuesto específico interno, el cual grava de manera notoria el precio de los vehículos, según la cilindrada de su motor y el combustible que ocupa, dándose la situación de que debido a la altísima tasa que deben pagar los vehículos diésel, prácticamente no se vendan automóviles con dicho combustible, y en el caso de las pick ups, el porcentaje es minoritario.

En Uruguay está prohibido por ley importar vehículos usados desde el año 1959, sin embargo, su implementación fue prorrogada constantemente por periodos de 6 meses a 1 año, finalmente, en diciembre del 2013 fue promulgada la ley que prohíbe definitivamente la importación de vehículos usados. Por tanto solo Bolivia y Paraguay permiten la importación de vehículos usados en Sudamérica.

En cuanto a equipamiento de seguridad, al igual que en Brasil y Argentina, se dictó la obligatoriedad de que todos los vehículos nuevos deben estar equipados con frenos ABS y doble air bag frontal desde el 7 de Julio de 2014 (Brasil y Argentina desde enero). El plazo para comenzar a cumplir con la normativa se había acordado con las automotrices hace un año y medio (enero 2013), pero el Gobierno decidió postergar su aplicación porque había marcas que todavía no se habían adaptado. El nuevo decreto habilita da plazo extra de 6 meses para incorporar los dispositivos de seguridad para los modelos importados y 18 meses para el caso de los vehículos ensamblados en localmente.

Existe una importante política pro inversiones, la cual se ve reflejada en exenciones tributarias para la inversión en obras físicas y maquinarias, en la compra de insumos, devolución de IVA en insumos, reintegro a las exportaciones, entre otras que son expuestas más adelante. Además en Uruguay, los inversores extranjeros reciben el mismo tratamiento que los inversores locales. Existe libertad de transferir fondos y de repatriación de utilidades, y no se requiere autorización o registro previo.

Ensambladoras y Autopartistas

Durante el último tiempo ha habido importantes inversiones por parte de fabricantes asiáticos de vehículos. Algunos de ellos utilizan las antiguas plantas nacionales realizando acuerdos con sus propietarios o las han adquiridos, mientras que otros han construido nuevas plantas de armado. En Uruguay se arman vehículos en dos plantas anteriormente existentes (Nordex y Chery Socma) y en una construida en 2010 (Lifan).

Chery Socma, donde Chery es una marca de autos chinos y Socma una empresa argentina, se instaló en el 2008 en la planta de Oferol. Ensambla vehículos de la marca china Chery, incluyendo autopartes argentinas y sus mercados de exportación son Argentina y Brasil.

Chongqing Lifan, más conocida solamente como Lifan, es una marca de autos china que se asoció con la ensambladora Effa Motors para producir localmente los vehículos de su marca en una nueva planta que se construyó el 2010. Debido dificultades económicas producidas por las restricciones de Brasil para la importación de vehículos, Lifan compró las instalaciones por lo que pasó de ser la proveedora de kits de CKDs a ser la ensambladora. Sus vehículos son exportados a Brasil y próximamente a Argentina.

Nordex es una empresa ensambladora que tiene múltiples acuerdos para el armado de automotores de diversas marcas, entre las que se cuentan: Kia Motors-Nordex, acuerdo para producir camiones livianos Kia Bongo a partir de 2010, para consumo nacional y exportación (Brasil). Dongfeng Motor-Nordex, este acuerdo comenzó en 2005 para producir camiones medianos para el mercado interno y en 2010 comenzó a exportar a Argentina. Renault Trucks-Nordex, Renault Trucks propiedad de Volvo, produce en la planta Nordex camiones pesados como el Premium 440 DXi, para el mercado interno y para exportación hacia Argentina. Geely-Nordex. la empresa china Geely realizó un acuerdo para producir el modelo Emgrand EC7, para consumo interno y exportación a Brasil.

En el sub sector autopartista conviven empresas nacionales que abastecen principalmente el mercado interno de reposición, así como también empresas extranjeras, focalizadas en la exportación.

Algunas de estas últimas tienen muchos años en el país como Bader que es una industria que provee tapizados finos de cuero para automóviles; otras han realizado inversiones

recientemente, tanto en nuevas plantas industriales (Fischer, Takata, Yazaki), como en la adquisición de plantas existentes (ArcelorMittal, Affinia, Marfrig). Affinia fabrica principalmente pastillas, cintas, discos y campanas de freno, vende en el mercado interno y exporta hacia Argentina (60%), Brasil (23%), y también hacia Chile, España y Paraguay. ArcelorMittal adquirió la empresa Cinter S.A. produce tubos de acero inoxidable, acero aluminizado y acero al carbono laminado en frío y caliente, es la mayor empresa exportadora autopartista de Uruguay, cuenta con el 75% del mercado de tubos de escape en Argentina y el 80% en Brasil. Fischer se especializa en tubos de acero para los sistemas de escape, abastece a plantas de las marcas Peugeot, Volkswagen, Chevrolet, Fiat, Renault, Honda y Citroën ubicadas en el Mercosur, exporta a Brasil (57%) y Argentina (43%). Marfrig adquiere Zenda, empresa uruguaya procesadora de cueros para el tapizado de automóviles, aviones y muebles, los tapizados se utilizan como equipo original en vehículos de alta gama de las marcas Audi, BMW, Peugeot, Toyota y otros, exporta principalmente a Alemania (63%) y Brasil (16%). Takata es una empresa japonesa proveedora mundial de productos de calidad para la seguridad automotriz, en Uruguay produce Air Bags, principalmente para el mercado brasileiro. Yazaki produce arneses de cables eléctricos y elementos electrónicos para la industria automotriz, atiende clientes como Toyota, Renault, Honda, Volkswagen y Peugeot y exporta principalmente a Argentina. Lucca Design – Ajax produce tapizados de cuero. Faurecia es una empresa francesa, en Uruguay produce de tapizados de asientos. Aluminios del Uruguay se dedica a la fabricación de perfiles de aluminios con destino Brasil (87%) y Argentina (12%).

4.4.2 Tratados Comerciales

Mercosur

Los aranceles extrazona en el Mercosur para automóviles y vehículos livianos, son de 23% para Uruguay y 35% para Argentina y Brasil. Los camiones diésel pagan un arancel de 7%, los camiones a gasolina 23%, y los buses diésel pagan 6%. Las autopartes pagan un arancel de entre 14% y 18%, y la maquinaria vial y agrícola en general 2%. La importación de partes (kits CKD¹) para el armado de vehículos con destino al mercado interno, cuenta con aranceles reducidos (2%). Los Kits SKD² pagan 18% de arancel a partir del Decreto 207/2012, pero si se trata de la producción en el país de un modelo nuevo, no producido anteriormente, existe una exoneración de 85% de la tasa arancelaria para el primer año, de 70% durante el segundo año y de 55% durante el tercer año y siguientes.

Uruguay ha suscrito Acuerdos de Complementación Económica bilaterales con Argentina y Brasil, de los cuales surge lo siguiente:

¹ CKD: Completely Knocked Down, colección de piezas completamente desmontadas.

² SDK: Semi-Completely Knocked Down, colección de piezas con cierto desarme mínimo.

- 1) Uruguay puede exportar productos automotores a Argentina y Brasil sin arancel y sin limitaciones cuantitativas, si cumplen las Reglas de Origen con un Índice de Contenido Regional (ICR) mínimo de 60%.
 - En el caso de modelos nuevos de vehículos o de conjuntos o subconjuntos de autopartes, aprobados en el Programa de Integración Progresiva (PIP) para cada exportador, también rige el arancel cero sin limitaciones cuantitativas y se permite un contenido regional menor: 40% al inicio del primer año; 50% al inicio del 2º año, y 60% al inicio del 3º año.
- 2) También se permite exportar con arancel cero y con un contenido regional menor que en el caso anterior pero con las siguientes limitaciones cuantitativas:

Vehículos y comerciales livianos: hasta 20.000 unidades anuales hacia Argentina y 20.000 hacia Brasil. Camiones y tracto-camiones: hasta 800 unidades anuales hacia Argentina y hasta 2.500 unidades anuales hacia Brasil. Vehículos utilitarios con capacidad de carga útil mayor de 1.500 kg y peso bruto total (PBT) de hasta 3.500 kg: hasta 2.500 unidades anuales hacia Brasil. Vehículos blindados: hasta 500 unidades anuales hacia Argentina y hasta 1.600 unidades anuales hacia Brasil. Subconjuntos autopartistas: hasta US\$ 60 millones hacia Argentina y hasta US\$ 100 millones hacia Brasil.

Los requerimientos para acceder a los beneficios del punto 3 son:

- a) Productos automotores (vehículos, conjuntos y subconjuntos de autopartes) y vehículos blindados, un índice de Contenido Regional mínimo de 50%
- b) Para nuevos modelos de vehículos o de conjuntos o subconjuntos de autopartes, incluidos en el Programa de Integración Progresiva aprobado para cada exportador, el Índice de Contenido Regional mínimo es de: 30% para el primer año del proyecto; 35% para el segundo año; 40% para el tercero; 45% para el cuarto; 50% para el quinto año en adelante

Uruguay exporta por debajo de estos máximos, existiendo por lo tanto un amplio margen para producir en el país y exportar a la región en el marco de los actuales acuerdos.

- 3) En 2008 Uruguay y Brasil acordaron reducir el déficit comercial de Uruguay frente a Brasil en este sector mediante nuevos parámetros de intercambio, variables en proporción a las exportaciones uruguayas hacia Brasil verificadas en el año anterior (rige para vehículos livianos de pasajeros, autopartes que son conjuntos y subconjuntos, y vehículos utilitarios). Se espera que estos nuevos mecanismos negociados posibiliten la integración productiva en el sector a nivel bilateral con Brasil o a nivel regional.

Tabla 27. Regímenes de origen para exportaciones hacia Argentina y Brasil

| | Modelo Existente | Modelo Nuevo | Vehículos Blindados |
|--------------------------------|------------------|-----------------|---------------------|
| Sin limitaciones cuantitativas | 60% | 1er año: 40% | 60% |
| | | 2do año: 50% | |
| | | 3er año: 60% | |
| Con limitaciones cuantitativas | 50% | 1er año: 30% | 50% |
| | | 2do año: 35% | |
| | | 3er año: 40% | |
| | | 4to año: 45% | |
| | | >= 5to año: 50% | |

Fuente: Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones

Para el caso de las autopartes (excepto los conjuntos y subconjuntos que se rigen por el ICR), Uruguay puede exportar hacia Argentina y Brasil sin limitaciones cuantitativas si las mismas cumplen con la Regla General de Origen del Mercosur.

Acuerdo comercial Mercosur - México

En 2002 Uruguay firmó con México un acuerdo específico para el sector automotor, que permite exportar hacia ese país autopartes y vehículos con arancel cero, con regímenes de origen muy favorables para Uruguay, especialmente si se trata de productos nuevos (50% en el caso general y 30% para el primer año de un producto nuevo, Anexo II del ACE N° 55).

Otros acuerdos comerciales

Uruguay cuenta con preferencias para exportar productos automotrices en la mayor parte de los acuerdos comerciales que tiene suscritos. En particular, puede ingresar con preferencias, en algunos casos totales y otras parciales, a los mercados de Chile, Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia y Venezuela. Los acuerdos con Chile y Bolivia ya han alcanzado el 100% de desgravación arancelaria para todo el universo de bienes. En los restantes acuerdos vigentes, la desgravación total se alcanza para lo sustancial del comercio antes de 2019. El Mercosur también es parte del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo (SGPC), vigente en Uruguay desde 2005. La última Ronda (2010), aún no vigente, implica preferencias de 20% al 70% de las líneas arancelarias con Cuba, Egipto, India, Indonesia, Malasia, Marruecos y República de Corea.

Beneficio para las empresas ensambladoras de vehículos

Las terminales automotrices pueden importar kits de vehículos con un arancel preferencial de 2% siempre que cumplan con un proceso de ensamblado completo en el país (a partir de Kit CKD) y destinen la producción al mercado interno. Los Kits SKD pagan 18% de arancel a partir del Decreto 25/06/2012, pero si se trata de la producción en el país de un modelo nuevo, no producido anteriormente, existe una exoneración de 85% de la tasa

arancelaria para el primer año, de 70% durante el segundo año y de 55% durante el tercer año y siguientes.

Reintegro a las exportaciones

Existe un reintegro de 10% sobre el valor FOB de las exportaciones de vehículos y autopartes mediante certificados de crédito expedidos por el Gobierno, los cuales pueden ser utilizados tanto para el pago de impuestos aduaneros (pudiendo disminuir hasta 13 puntos de la TGA, Tasa Global Arancelaria, en la importación de automóviles) como para el pago de impuestos recaudados por la DGI (Dirección General Impositiva) o para el pago de obligaciones con el BPS (Banco de Previsión Social), pudiendo cederse el derecho a terceros. Este reintegro no puede aplicarse conjuntamente con la “Devolución de tributos” aplicable a las exportaciones de bienes. En total, la devolución de tributos a la industria automotriz alcanzó cifras cercanas a los US\$ 50 millones en 2013

Incentivos a la exportación

- Devolución del IVA pagado en las compras de insumos: Como en el caso de las exportaciones no se factura dicho impuesto, se autoriza el reintegro del IVA incluido en las compras de insumos, directamente a solicitud de la empresa.
- Devolución de otros tributos: Se devuelven otros tributos internos que forman parte del costo de un producto exportado mediante un porcentaje sobre su valor FOB.
- Admisión Temporal: La importación de insumos y partes, envases y matrices que serán incorporados en la producción de bienes exportados está exonerada tanto de impuestos aduaneros como del Impuesto al Valor Agregado. Sólo se exige realizar la exportación en un plazo no mayor a 18 meses.
- Financiación de exportaciones: El Banco Central del Uruguay (BCU) cuenta con un régimen de prefinanciación de exportaciones. En caso de obtenerse pre o post financiación bancaria para exportar, el 30% (o el 10% en ciertos casos) de la misma puede depositarse en el BCU, el cual abonará intereses sobre el total financiado en vez de hacerlo solamente sobre lo depositado.
- Zonas Francas: Existen en el país doce Zonas Francas para realizar actividades de fabricación o prestación de servicios hacia terceros países en los que no se abonan tributos aduaneros a la entrada y salida de bienes y servicios. También rige una amplia exoneración de impuestos nacionales, como el Impuesto a la Renta.
- Puerto libre, aeropuerto libre y depósitos portuarios: Montevideo y otros puertos del país operan bajo un régimen de circulación libre de las mercaderías, estando éstas exentas de los tributos y recargos aplicables a la importación.

Normas de Promoción de inversiones nacionales y extranjeras

El inversor extranjero goza de los mismos beneficios que el inversor nacional y no requiere autorización previa para instalarse en el país. La legalidad vigente promueve que para los

proyectos de inversión en cualquier sector de actividad que se presenten y sean promovidos por el Poder Ejecutivo, se permite computar como parte del pago del Impuesto a las Rentas (IRAE) entre el 20% y el 100% del monto invertido, según tipificación del proyecto. La tasa básica del IRAE es de 25%.

También se exonera del Impuesto al Patrimonio los bienes muebles del activo fijo y obras civiles y se recupera el IVA de las compras de materiales y servicios para estas últimas. Así mismo la ley exonera de tasas o tributos la importación de bienes muebles del activo fijo, declarados no competitivos de la industria nacional, que en el caso de Uruguay al tener escasa producción de maquinaria esta exoneración se torna muy relevante.

Acuerdos de protección de inversiones

Uruguay ha firmado acuerdos de garantía, protección y promoción de inversiones con 30 países, incluyendo entre otros a España, Estados Unidos, Finlandia, Francia y Reino Unido.

4.4.3 Impuestos

IMESI (Impuesto Específico Interno)

El IMESI es un impuesto que grava la primera enajenación de bienes específicos, entre los que se cuentan: bebidas alcohólicas, tabacos, productos de perfumería, lubricantes, combustibles y vehículos automotores (0 Km), entre otros.

Su aplicación es sobre el precio de venta al público del vehículo, sin incluir el IVA, por lo que su incidencia es doble y puede incrementar de manera notable el precio de un vehículo.

Este impuesto ha sido modificado en numerosas ocasiones, en donde el último incremento entró en vigencia el 01 de octubre de 2012, el cual establece las siguientes tasas:

Tabla 28. Tasa IMESI para categoría automotores

| | | IMESI |
|---------------------------|---------------------------|--------------|
| Vehículos Gasolina | Menos de 1.000 cc | 23% |
| | Entre 1.000 cc y 1.500 cc | 28,75% |
| | Entre 1.500 cc y 2.000 cc | 34,50% |
| | Entre 2.000 cc y 3.000 cc | 40,25% |
| | Más de 3.000 cc | 46% |
| | Utilitarios | 11,50% |
| Vehículos Diésel | De pasajeros | 115% |
| | Utilitarios | 80,50% |
| Otros | Eléctricos | 5,75% |
| | Híbridos | 3,45% |
| | Híbridos más de 2.500 cc | 34,50% |

Fuente: Decreto Ministerio de Economía y Finanzas

En el caso de las camionetas de doble cabina, el comprador que quiera acceder a las tasas de vehículo utilitario, tiene que ser un contribuyente de IRAE (Impuesto a las Rentas de las

Actividades Económicas) o Imeba (Impuesto a la enajenación de bienes agropecuarios). Además, el comprador (comerciante, industrial o productor agropecuario) deberá justificar su uso, ya que no se puede destinar para paseo.

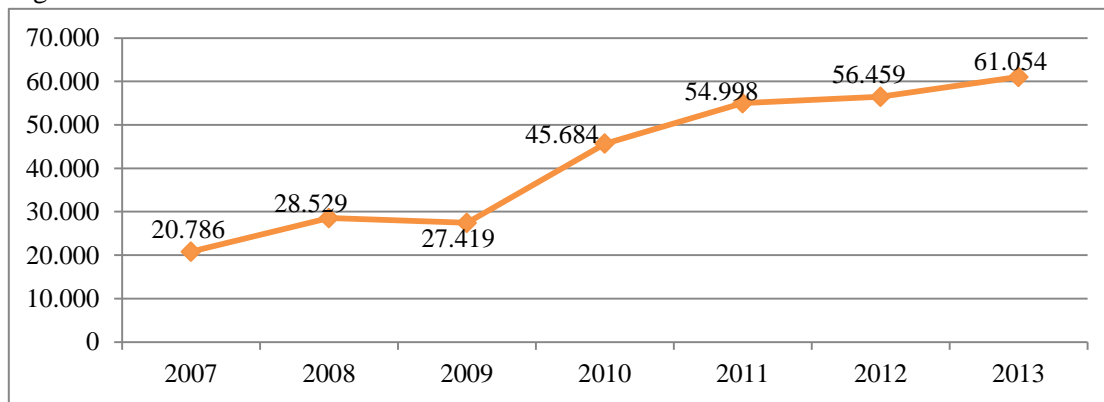
IVA (Impuesto al Valor Agregado): Actualmente en Uruguay la tasa del IVA es de un 22%. Esta será reducida desde el 01 de agosto de 2014 hasta un 18%. Para garantizar que la rebaja llegue a los consumidores, el gobierno estimó que para acceder a dicha rebaja, el pago se debe efectuar con tarjeta de débito, o de crédito, en donde se hará el descuento respectivo. Para facilitar lo anterior, se dictó la ley de inclusión financiera, que obliga que los pagos de salarios se realicen por medios electrónicos.

Tasa Consular (TC): es un impuesto que grava los bienes importados, con una tasa de 2% sobre el valor CIF.

Patente de rodados: es un impuesto análogo al permiso de circulación chileno, que se paga anualmente y el valor depende del año, marca y modelo del vehículo.

4.4.4 Estadísticas

Figura 32. Ventas vehículos livianos 2007-2013



Fuente: Anuario ACAU 2013 (Asociación del Comercio Automotor del Uruguay)

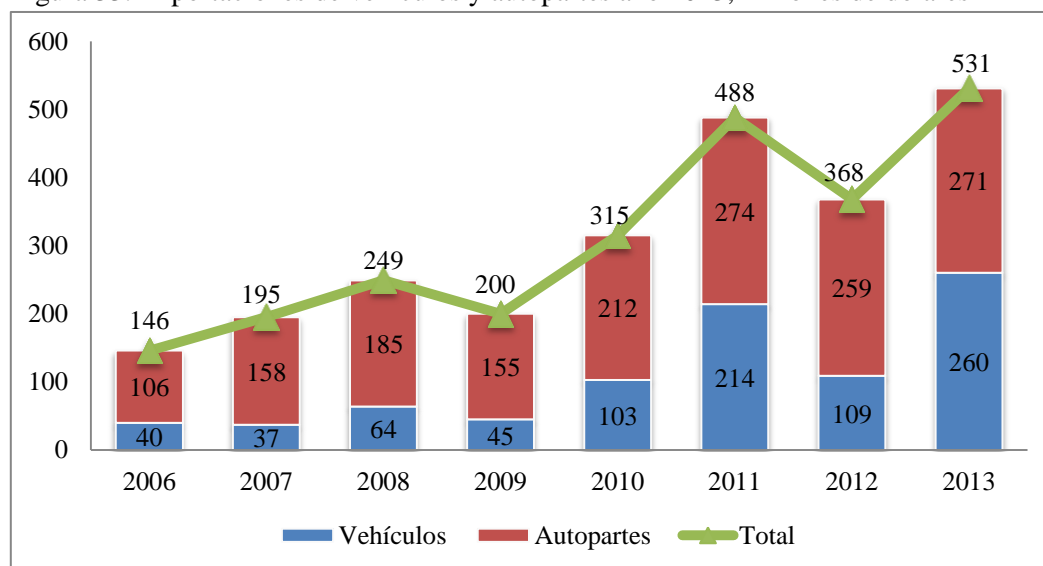
Uruguay es el mercado más pequeño de los estudiados, ya que se vendieron solo 61.054 vehículos en el año 2013. La marca líder fue Chevrolet, con 15,10% del mercado, seguida de Volkswagen con un 10,70% y de Fiat con un 8,80%. El ensamblador local Chery consiguió un 5,90% del mercado.

La producción local en ese año fue de 15.946 unidades, distribuidas equitativamente entre los tres ensambladores. Nordex ensambló un total de 5.637 vehículos (de los que 4.171 fueron Kia Bongo), Chery ensambló 5.209 vehículos, en su gran mayoría del modelo Tiggo (4.672) y Lifan ensambló 5.100 vehículos (4.600 del modelo X60).

El origen de los vehículos importados fue mayoritariamente Mercosur con un 30% (Brasil 24% y Argentina 6%, origen que ha disminuido considerablemente en los últimos años), el segundo fue China con 25% y tercero México con 12%.

Las exportaciones del sector han crecido en promedio anual 16% en los últimos 5 años y en 2013 alcanzaron los US\$531 millones. En particular, las colocaciones de vehículos alcanzaron los US\$ 260 millones en 2013, gracias a los 15.313 vehículos exportados. El 62% del valor exportado tuvo como destino Argentina, mientras que Brasil significó el 36%. Por su parte, las exportaciones de autopartes alcanzaron los US\$ 271 millones en 2013, lo que significó un crecimiento de 4,5% respecto al año anterior. Al igual que en el caso de los vehículos, Argentina fue el principal destino de las colocaciones de autopartes al representar el 41% del total, Brasil representó el 37% y otros países el restante 23%.

Figura 33. Exportaciones de vehículos y autopartes año 2013, millones de dólares



Fuente: Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones

Las principales autopartes exportadas durante 2013 fueron cueros para asientos (42%), tubos de hierro y acero (26%), cables eléctricos (21%), frenos y sus partes (3%).

4.5.1 Actualidad Colombia

En Colombia operan de manera activa las siguientes ensambladoras de vehículos: General Motors Colmotores (marcas Isuzu, Volvo y Chevrolet); Sofasa (Renault); Hino Motors Manufacturing S.A.; Carrocerías Non Plus Ultra (marca propia, CKD Volkswagen); Compañía de Autoensamble Nissan (Nissan); Navistrans S.A: Agrale; Daimler. Las tres primeras empresas concentran el 99% de la producción, en términos de unidades. Actualmente en cuanto al ensamblaje de automóviles, las empresas más relevantes son GM Colmotores y Sofasa. En el caso de vehículos comerciales de carga, la producción está a cargo de General Motors e Hino.

En abril de 2014 la Compañía Colombiana Automotriz, CCA, que ensambla la marca Mazda, cerró sus operaciones en el país, en donde se armaban la camioneta BT-50 y los automóviles modelos 2 y 3. La marca japonesa adujo a “razones estratégicas de la empresa” el cierre de la planta. Sin embargo es claro que el motivo fue la reciente inauguración de la fábrica de Mazda en México, país con el que Colombia tiene un TLC plenamente vigente. En México se fabrican los mismos modelos (excepto la BT-50) de forma íntegra, en contraste de la planta de Colombia que es de solo ensamblaje.

Otra mala noticia para la industria nacional ha sido la fuerte disminución de las exportaciones durante 2014, muy especialmente las del Renault Duster (producido por Renault-Sofasa), que era el producto de exportación estrella del país y que era enviado para abastecer los mercados mexicanos, argentinos, chilenos y peruanos, entre otros. La marca decidió proveer a esos mercados con la versión producida en Brasil de dicho modelo.

El país cuenta además con nueve ensambladoras de motocicletas que se encargan de satisfacer el 96% de la demanda nacional. Esta última actividad tuvo un extraordinario aumento en los años más recientes, pasando de una producción de 53.500 en 2001 a una de al menos 602.000 unidades en 2013, ocupando el segundo lugar en la región, después de Brasil.

La proporción de las ventas de vehículos importados frente a los ensamblados nacionales se ha incrementado. En el año 2013, de las 293.846 unidades vendidas, el 68% eran vehículos producidos en otros países, proporción que ha ido aumentando paulatinamente año a año. La mayor demanda de vehículos importados, no solo responde a un mayor gusto de los consumidores por vehículos producidos en el extranjero, los cuales poseen características de equipamiento específicas y que respondería a un mayor poder adquisitivo de los hogares colombianos, sino también por diferentes factores económicos que responde a la situación externa del país.

Uno de estos factores es la tasa de cambio del peso colombiano frente al dólar, la Tasa Representativa del Mercado (TRM) promedio ha presentado una tendencia a la baja desde el año 2009.

Por otro lado, las reducciones graduales de los aranceles en respuesta a la firma de Tratados de Libre Comercio, en especial la entrada en vigencia del acuerdo con México, en la etapa de cero arancel y eliminación de cuotas de importación, desde enero de 2009, ha tenido un impacto en términos de los precios relativos de éstos vehículos, que ha sido reforzada por la tendencia de revaluación del peso frente al dólar. De hecho, México representa el 27% de las importaciones, y el 17% de las ventas totales, en donde Colombia tiene el 33%.

Como una forma de incentivar la producción nacional, dado el contexto de la continua pérdida de participación en el mercado local, el gobierno decretó a fines de 2013 una nueva política automotriz, llamada, “Programa de Fomento para la Industria Automotriz”.

Programa de Fomento para la Industria Automotriz

Esta política consiste en autorizar al beneficiario del Programa, a importar con franquicia o exoneración del gravamen arancelario (cero arancel), las mercancías o bienes (materias primas, partes y componentes) contenidos en las subpartidas arancelarias señaladas en el Decreto, con el compromiso de incorporarlos en la producción de vehículos o autopartes para la venta en el mercado nacional o externo, siempre y cuando esos bienes no estén en el Registro de Producción Nacional vigente, es decir, se podrán importar bajo de este régimen los bienes que no tengan producción nacional, con lo cual podrán ofrecer vehículos y piezas con precios más competitivos, no sólo para el consumo local sino también de cara a la expansión de las exportaciones regionales.

Podrán optar a su elección, entre aplicar el “Programa de Fomento a la Industria Automotriz”, o aplicar la modalidad de transformación y/o ensamble para la industria automotriz, de conformidad con lo establecido en el Convenio Automotor Andino. Para Colombia, el Convenio Automotor Andino prevé importar materias primas, partes y componentes, con cero aranceles, para los fabricantes de autopartes y ensambladoras de vehículos siempre y cuando cumplan con el Requisito Específico de Origen (REO). En otras palabras, el nuevo Programa de Fomento para la Industria Automotriz no establece cumplimiento de incorporación nacional ni REO. La protección de los autopartistas se basa en el Arancel de Aduanas que deberá cancelar las ensambladoras cuando importen autopartes que tengan registro de producción nacional.

Las empresas deberán informar las autopartes y vehículos, que producirán a través del Programa de Fomento para la Industria Automotriz, los cuales no podrán ser producidos a través de otra modalidad de importación. Este programa entra en vigencia desde el 15 de abril de 2014.

4.5.2 Impuestos

A inicios de 2013 se promulgó una reforma tributaria en que uno de sus propósitos era simplificar la estructura del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que en el caso de los vehículos tenían tarifas del 16%, 20%, 25% y 35% según el caso. La reforma disminuyó algunas de esas tasas y las unificó en 16%. Sin embargo, incorporó el recién creado Impuesto al Consumo con una tasa del 8% en la mayoría de los segmentos, y de 16% para vehículos de lujo. Se tiene los casos como el de los SUVs que antes de la reforma pagaban un IVA de 20% y con la reforma pasó a cancelar un IVA de 16%, sin embargo, se le sumó un impuesto al consumo de 8%, lo que totaliza un 24%, 4% más que antes. Las pick up, solo pagaban un IVA de 16% y ahora mantienen ese porcentaje más un impuesto al consumo de 8%, es decir que pasa de un 16% a 24%. Los vehículos familiares tipo automóvil, que están en los segmentos económicos y medios de la oferta, el efecto de la reforma tributaria es prácticamente neutro, estos vehículos tenían un IVA del 25%, ahora con el IVA y el impuesto al consumo, deben pagar en total el 24%, una reducción leve. Por su parte, de manera paradójica los vehículos de mayor costo, que tienen un valor FOB superior a los 30 mil dólares, recibieron un beneficio mayor ya que no pagarán el 35% de IVA, si no un 32%, entre IVA y Consumo.

Además existe un impuesto similar al permiso de circulación chileno, el llamado “impuesto sobre vehículos” que se paga anualmente. La tarifa es calculada por la administración distrital o municipal de acuerdo al avalúo comercial del vehículo, con una tasa que oscila entre 1,5% y 3,5%, según el precio de venta del vehículo, sin incluir IVA.

4.5.3 Acuerdos Comerciales

Durante las últimas 2 décadas, Colombia ha emprendido una agenda de negociación comercial importante como estrategia de ampliación de mercados y extensión de relaciones comerciales, de la cual el sector automotor ha sido partícipe.

Antes de la década de los 90, este sector se caracterizaba por ser un mercado netamente doméstico atendido por la producción de 3 grandes ensambladoras: General Motors (GM Colmotores), la Compañía Colombiana Automotriz (CCA), y la Sociedad de Fabricación de Automotores (SOFASA). De esta forma el sector automotriz presentaba, una total ausencia de vehículos importados ante la existencia de fuertes barreras de entrada con aranceles del 200%.

Con el proceso de apertura económica que se inició a principios de los años 90, el arancel promedio de vehículos importados pasó del 200% al 38,8% en 1992, lo que presentó un ingreso importante de nuevas marcas y variedades de vehículos, pues este autor indica que en el periodo 1986-1991 se tenían alrededor de 22 modelos, y para 1997 ya se identificaban al menos 142 modelos.

No obstante lo anterior, este sector particular aún resulta ser uno de los más protegidos, al analizar el arancel nominal aplicado sobre importaciones del sector automotor se observa que es una de las ramas con mayor arancel nominal al registrar un arancel aplicado del 35% para vehículos terminados, generando así un efecto importante en los bienes que ingresan vía importaciones.

Asimismo, se observa que en los diversos cronogramas de desgravación acordados en las distintas negociaciones, en particular, en las negociaciones adelantadas con Estados Unidos, Unión Europea, e incluso MERCOSUR, se establecieron plazos de desgravación para este sector que van desde 7 hasta 15 años, lo cual podría considerarse como canastas de desgravación de larga duración, con el fin de dar un periodo de adaptación para la industria local, para que pueda aumentar su competitividad. El TLC con México es el único que está 100% operativo, dado que ya se cumplieron los plazos de desgravación. El TLC con Corea del Sur ya está suscrito y entrará en vigencia prontamente, también con periodo de desgravación gradual. Actualmente Colombia se encuentra negociando un TLC con Japón.

Convenio Automotor Andino

A finales de los años 90, Venezuela, Colombia y Ecuador suscribieron el Convenio Automotor Andino que entró en vigencia a partir del 1 de enero del año 2000 por un periodo de diez años como una estrategia integral que buscaba fortalecer e impulsar el desarrollo de la industria automotriz en la subregión, así como explotar el mercado subregional, impulsar las exportaciones de los productos automotores, y atender exigencias de los acuerdos de integración regionales.

En el artículo 6 de dicho acuerdo, se establece que con el fin de garantizar condiciones mínimas de seguridad, de protección del medio ambiente, de defensa del consumidor y de propiedad industrial, sólo se autoriza la importación de vehículos nuevos del año-modelo en que se realiza la importación o siguiente, y de igual forma solo se autorizan importaciones de autopartes nuevas, sin reconstruir o reacondicionar.

Con este convenio, se esperaba aumentar la producción regional en un 135% al pasar de 212.000 a 500.000 unidades anuales, al eliminar el arancel aplicado sobre los vehículos y autopartes entre los países miembros sujeto al cumplimiento en temas de normas de origen, y simultáneamente generar una estructura arancelaria común hacia terceros países no miembros de la CAN que fueran proveedores de vehículos en las siguientes 3 categorías.

Categoría 1: Comprende los vehículos para el transporte de pasajeros hasta de 16 personas incluido el conductor; y los vehículos de transporte de mercancías de un peso total con carga máxima inferior o igual a 4,537 toneladas (o 10.000 libras americanas), así como sus chasis cabinados, sobre los cuales aplicaría un arancel externo común del 35%

Categoría 2a: Vehículos con carrocería para el transporte de pasajeros de más de 16 personas incluido el conductor.

Categoría 2b: Comprende los demás vehículos no incluidos en las categorías 1 y 2^a.

Sobre estas dos últimas categorías se establece un arancel externo común del 15% en el caso de Colombia y Venezuela, y del 10% en el caso de Ecuador.

Este acuerdo representa así una alianza regional para establecer unas medidas externas comunes, como es el caso de los aranceles a aplicar a terceras partes no miembros de la CAN, y condicionamientos como la no aceptación de importaciones del sector automotor relacionadas con productos usados de ninguna categoría. Este acuerdo ha servido de base para la negociación de acuerdos comerciales con otros socios comerciales, como EEUU así como la negociación con la Unión Europea, sobre las cuales no se admitió tampoco la importación de vehículos o partes usadas, y sobre el cual se establece el arancel externo común del 35% en promedio con los demás socios comerciales con los cuales no se tenga un acuerdo comercial vigente.

A pesar de la vigencia de 10 años del acuerdo, en el cual se proponía alcanzar un nivel de integración regional del 50%, este objetivo no se alcanzó y en el transcurso del mismo tras el retiro de Venezuela de la Comunidad Andina y del convenio, y ante la denuncia de Ecuador, Colombia es el único país que se mantiene en el sistema.

TLC México - Venezuela³

El acuerdo comercial entre Colombia, Venezuela y México, que comenzó el 19 de diciembre de 2005, establece la eliminación de impuestos de importación para el sector automotor, en particular para aquellos automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto a los vehículos para transporte de 10 o más pasajeros), incluidos los del tipo familiar (“break” o “station wagon”) y los de carreras, así como los vehículos automóviles para transporte de mercancías, excepto los de peso bruto vehicular mayor a 8.8 toneladas, en cambio, los vehículos con PBV igual o mayor a 15 toneladas (camiones y tracto camiones) tendrían un proceso de desgravación que habría comenzado el 1° de enero de 1997 y terminaría el 31 de diciembre de 2007.

En dicho acuerdo, Colombia y Venezuela otorgan un cupo de importación a los bienes del sector automotor provenientes de México y se establece el arancel que aplica para aquellas importaciones que se encuentren dentro del cupo. De esta forma, el acuerdo otorgaría inicialmente un cupo de importación de 3.000 unidades y un arancel aplicado del 10% en

³ Venezuela renunció al TLC a partir del 20 de Noviembre de 2006. La renuncia no afecta las relaciones comerciales entre Colombia y México, que se seguirán rigiendo por lo establecido bajo el acuerdo.

2005, que decrece gradualmente hasta el año 2009, año a partir del cual se aplicaría un arancel del 0%, para el cupo de 7.000 unidades.

De otra parte, para las importaciones fuera del cupo de importación, se negoció un cronograma de desgravación particular, donde se estableció que partiendo del arancel del 35% para vehículos automóviles de pasajeros se realiza una desgravación progresiva para vehículos automóviles de transporte de pasajeros, y para los vehículos de transporte de mercancías, aplicando así un plazo de desgravación de 7 años que finalizó en enero de 2011. En algunas excepciones la desgravación total se aplicó a partir de enero de 2007.

Por tanto actualmente se encuentra plenamente implementado este tratado, por lo que las importaciones y exportaciones de vehículos con México, tienen arancel 0%.

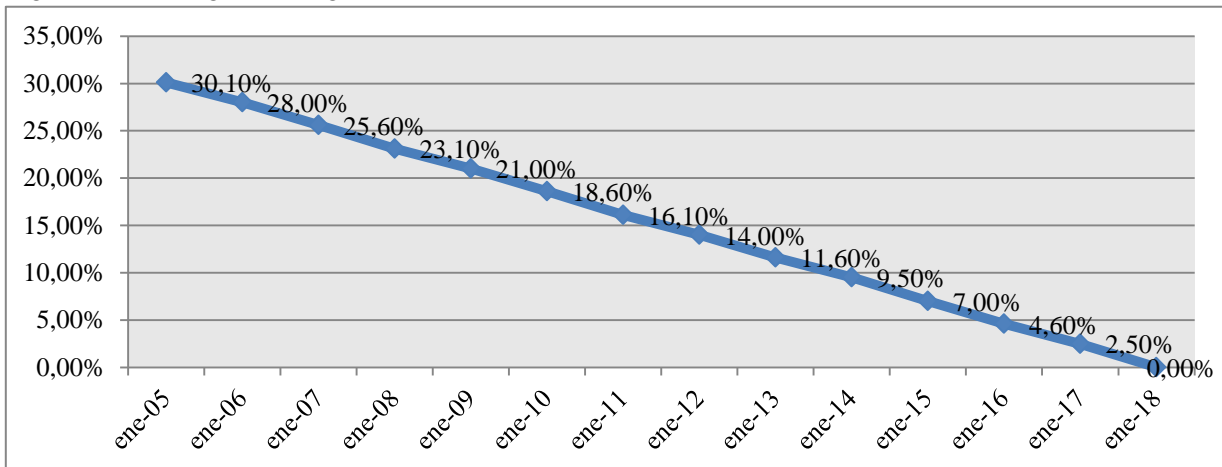
Efectos del TLC

Se observa que la reducción de aranceles con México generó una mejora en términos del precio final al consumidor en los diferentes segmentos, destacando una dinámica más favorable sobre los vehículos de gama media. Esto puede explicarse por los volúmenes de colocación asociados a esta gama en particular, pues ha registrado la mayor participación en ventas durante los últimos años. De esa forma, se concluye que el acuerdo del G-3 redujo en un 20,2%, 21,4% y 20,25% los precios de los automóviles provenientes de México pertenecientes a la gama baja, media y alta respectivamente. Asimismo, se observa que asociado al periodo de desgravación aplicado con México, la participación de este país en el mercado de automóviles pasó del 0,8% de las importaciones totales en 2002 al 15,4% en 2010.

Acuerdo CAN-MERCOSUR

Este acuerdo estableció un programa de desgravación progresiva y automática que se aplican sobre los aranceles vigentes de las importaciones de cada parte participante en el acuerdo. En particular, sobre las partidas arancelarias asociadas con el sector automotor se encuentra que las relacionadas con vehículos automóviles y vehículos comerciales para transporte de carga fueron incluidos en canastas de desgravación progresiva a 15 años. El esquema de desgravación se aplica desde el 1 de enero de 2005 iniciando con una preferencia del 7% sobre el arancel base del 35% y alcanzando el 100% en el año 2018. Sin embargo dicho acuerdo fue detenido el 2011, por lo que los automóviles y camionetas procedentes de Brasil quedaron con un arancel del 16%, mientras que los camiones con un 7%.

Figura 12. Cronograma desgravación CAN-MERCOSUR



Fuente: Estudio del Sector Automotor en Colombia, Superintendencia de Industria y Comercio, 2012

Con lo anterior, en términos generales se encuentra que el proceso de desgravación acordado en el marco del tratado CAN-MERCOSUR ha generado una reducción en los precios reales de los vehículos importados de Argentina y Brasil, en particular sobre los vehículos de gama baja y media.

Asimismo, se observa que los vehículos de gama alta de los diferentes segmentos presentan precios al alza a pesar de haberse reducido el arancel, lo cual puede asociarse al efecto diferenciación y a los márgenes que pueden capturarse sobre este segmento particular aun si se logra una reducción en términos de los costos de importación de estos vehículos.

TLC Colombia -Estados Unidos

Este acuerdo entró en vigencia el 15 de mayo de 2012, aplica una estructura arancelaria diferenciada, destacándose así que los vehículos livianos se inscriben en las canastas de desgravación de larga duración, correspondiente a la desgravación lineal en 10 años. De esta forma, el TLC con Estados Unidos tendrá un efecto progresivo en el tiempo sobre el sector en mención, por lo que no se esperara que la entrada en vigencia de este acuerdo represente una presión competitiva importante en el mercado automotor colombiano al menos en el corto plazo. En particular, de las 24 partidas asociadas a los segmentos de vehículos automóviles, sólo 2 partidas serán de desgravación inmediata y corresponderán a vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, de cilindrada superior a 3.000 cm³, mientras la mayor parte se quedan inscritas en la canasta de desgravación lineal en un marco de 10 años.

Lo anterior, presume que el efecto de reducción de precios sobre el usuario final será de forma gradual con lo cual no se genera una presión competitiva sobre el sector automotor colombiano importante en el corto plazo, con la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, debido a que los vehículos que están llegando desde Estados Unidos en la categoría de automóviles son vehículos del segmento de vehículos medianos grandes y vehículos

sofisticados que cuentan con un grado de diferenciación importante sobre el cual pueden mantenerse unos márgenes significativos en términos del costo al importador y el precio final que se ofrece al consumidor.

Adicionalmente, el efecto de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos se mitiga aún más, si se tiene en cuenta que varias marcas norteamericanas fabrican en México con quien ya se encuentra vigente el acuerdo para que ingresen los vehículos a 0%.

Además, algunas marcas coreanas, japonesas y europeas se podrían beneficiar directa aunque gradualmente del TLC con EEUU puesto que al contar con plantas de producción en este país podrán ingresar sus vehículos adhiriéndose a este tratado. En particular, esto podría reflejarse en marcas japonesas como Subaru, Nissan, Honda y Toyota, así como en los vehículos alemanes de la marca BMW producidos en USA.

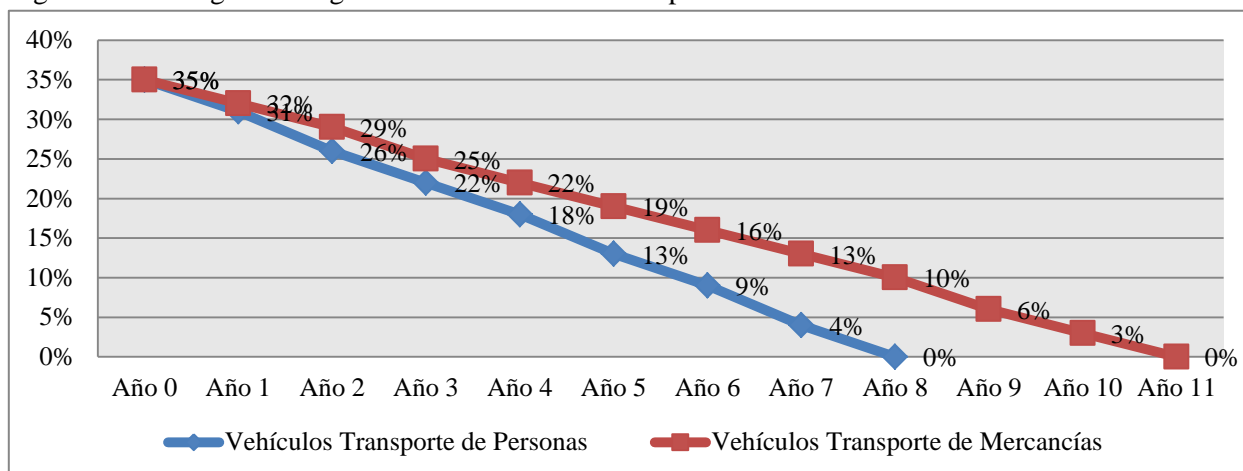
Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

El Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea, suscrito en el mes de julio de 2012, constituye una de las herramientas fundamentales para la internacionalización e impulso de la economía colombiana, ya que dicho acuerdo involucra una componente comercial, dentro del cual se estipula la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, así como disposiciones relacionadas con programas de cooperación y diálogo político, lo que se traducirá en una relación comercial estable y transparente entre Colombia y los países del bloque europeo.

En particular, el sector automotor colombiano que en la actualidad ostenta un nivel muy alto de proteccionismo, con un arancel nominal del 35, enfrentará una presión competitiva relativamente importante ante la llegada de los vehículos europeos, pero se realizará de forma gradual pues el desmonte de aranceles hasta llegar al 0% se estableció en un espacio de tiempo no superior a 11 años, según el tipo o segmento del vehículo que se importe.

Según el cronograma de eliminación, los automotores correspondientes a vehículos para transporte de personas y mercancías, tendrán una desgravación escalonada de cortes iguales durante 8 y 11 años respectivamente, a partir de la entrada en vigor del Acuerdo.

Figura 34. Cronograma desgravación con la Unión Europea



Fuente: Estudio del Sector Automotor en Colombia, Superintendencia de Industria y Comercio, 2012

4.5.4 Estadísticas

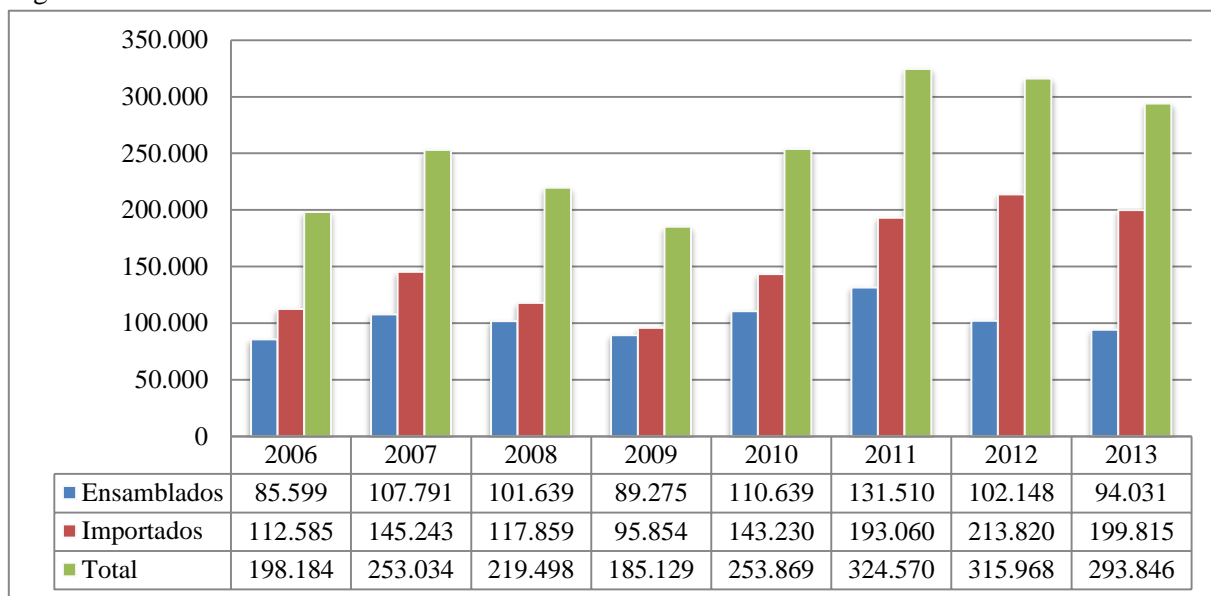
Tabla 29: Estadísticas de Producción e Intercambio Comercial

| Año | Producción Total | Importaciones | Exportaciones | Balanza Comercial | Consumo Aparente |
|------|------------------|---------------|---------------|-------------------|------------------|
| 2000 | 50.716 | 27.045 | 15.927 | -11.118 | 61.834 |
| 2001 | 75.997 | 26.414 | 34.886 | 8.472 | 67.525 |
| 2002 | 81.000 | 40.709 | 23.007 | -17.702 | 98.702 |
| 2003 | 32.566 | 52.372 | 9.333 | -43.039 | 75.605 |
| 2004 | 93.363 | 41.017 | 29.757 | -11.260 | 104.623 |
| 2005 | 109.333 | 83.159 | 42.071 | -41.088 | 150.421 |
| 2006 | 138.690 | 135.188 | 48.739 | -86.449 | 225.139 |
| 2007 | 183.721 | 160.239 | 70.593 | -89.646 | 273.367 |
| 2008 | 110.766 | 129.898 | 29.996 | -99.902 | 210.668 |
| 2009 | 91.118 | 91.832 | 4.974 | -86.858 | 177.976 |
| 2010 | 128.265 | 151.226 | 12.019 | -139.207 | 267.472 |
| 2011 | 154.261 | 210.216 | 13.465 | -196.751 | 351.012 |
| 2012 | 138.872 | 212.204 | 25.798 | -186.406 | 325.278 |
| 2013 | 143.047 | 202.947 | 48.866 | -154.081 | 297.128 |

Fuente: ANDI (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia) Consumo Aparente = (Producción+Importaciones)-Exportaciones

La proporción de las ventas de vehículos importados frente a los ensamblados nacionalmente se ha incrementado. En 2013 el 68% de las ventas eran vehículos producidos en otros países, proporción que ha ido aumentando paulatinamente año a año.

Figura 35: Estadísticas de Ventas 2006-2013



Fuente: Elaboración Propia, con datos de ANDI.

Principales destinos de exportación

Al evaluar la participación de los destinos de las exportaciones de vehículos, se observa el efecto de los cierres del mercado venezolano en 2009 que generó un re-direccionamiento de las exportaciones de vehículos automóviles. En 2008, Venezuela era el principal destino con el 65,79% de las exportaciones del sector, y fue desplazado por Ecuador quien en 2010 tuvo una participación del 81,51%, seguido por Chile con un 8,9% y Perú con el 6,12%.

Un fenómeno similar e incluso más notorio se evidencia en los destinos de exportación de los vehículos comerciales puesto que el 96% del mercado de exportación estaba concentrado entre Ecuador (32%) y Venezuela (64%), y ante los cierres de éste último, las exportaciones se orientaron hacia Ecuador quien en 2010 se consolidó como principal destino de vehículos automóviles con el 97,8%.

En general, se observa que los destinos de exportación de autopartes son principalmente mercados latinoamericanos, y en especial para el eslabón de equipos eléctricos, las exportaciones se concentran en el mercado centroamericano, aunque en los últimos años sobresale el posicionamiento de Chile como destino de estas exportaciones. En el eslabón de dirección, frenos y suspensión destacan Estados Unidos, Ecuador y Guatemala, como principales consumidores

Principales proveedores

México es el país con mayor participación en las importaciones de vehículos realizadas en el 2013 con un 27%, seguida por Corea del Sur con un 21%, China con un 11%, Japón con un 7%, India con un 6%, Estados Unidos con un 6%, entre otros.

4.6.1 Actualidad Ecuador

El mercado automotriz Ecuatoriano a pesar de ser relativamente pequeño con respecto a la región, cuenta con industria de ensamblaje de vehículos. Las 3 principales ensambladoras del país son General Motors Ómnibus BB (GM OBB) que ensambla vehículos Chevrolet; AYMESA que ensambla vehículos KIA y vehículos de carga Hyundai; y Maresa que ensambla camionetas Mazda BT-50. Recientemente se inauguró la empresa CIAUTO que ensambla vehículos Chinos de la marca Great Wall. El año 2013 se vendieron 113.812 vehículos nuevos en donde el 51% correspondió a modelos importados y el restante 49% a vehículos ensamblados en el país. Las exportaciones durante 2013 fue de 7.213 vehículos, una reducción de 71% con respecto al año anterior, debido a la abrupta caída de los envíos a Venezuela y la gran disminución de las importaciones de Colombia de vehículos ecuatorianos, debido a los tratados de libre comercio que ha suscrito dicho país.

La industria automotriz ecuatoriana está viviendo en los últimos años muchos cambios y transformaciones a causa de las decisiones del gobierno del presidente Rafael Correa. Éstas están dirigidas, por un lado, a potenciar la industria nacional, mejorar la seguridad de los vehículos que se venden en el país, disminuir la contaminación producida por éstos y por otro lado, mejorar la balanza comercial para controlar la salida de divisas y recaudar más impuestos.

La potenciación de la industria automotriz nacional se ha traducido en una serie de acciones por parte del estado para incentivar la venta de vehículos de ensamblaje local, con una clara política de proteccionismo, que busca la industrialización por sustitución de importaciones, la cual en la práctica se ha realizado aumentando las barreras arancelarias y para arancelarias. Sumado a lo anterior, coincidiendo con el proteccionismo que está adoptando Ecuador, su país vecino Colombia, que también cuenta con industria de ensamblaje de vehículos, está viviendo el proceso inverso, es decir, la apertura de su comercio internacional, el cual ha incidido negativamente en la producción nacional de vehículos, por ese motivo, es que se está comenzando a observar un proceso de desindustrialización en dicho país que ha beneficiado directamente a la industria automotriz ecuatoriana, situación que se percibe con el creciente interés de los empresarios colombianos de invertir en Ecuador para además aprovechar las facilidades financieras y para compras de terrenos, alivios en temas impositivos y fiscales, como es el caso del Grupo Chaidneme, que ya trasladó a Ecuador parte de la línea de módulos para suspensión de vehículos y ahora está moviendo hacia ese país una parte de la planta de amortiguadores, cuya meta es fabricar 25.000 por mes. Además, va a trasladar una parte de la producción de resortes de ballestas y helicoidales. También se cuenta con que el fabricante de ejes homocinéticos Dana Transejes, tiene pensado abrir una planta de este tipo de piezas de vehículos en el mercado ecuatoriano. La situación opuesta ocurre con el mercado venezolano que durante los últimos años se ha ido cerrando a los productos extranjeros; en cuanto el comercio automotriz con Ecuador, éste ha sido muy variable ya que se tuvo que en el año 2012 los

envíos se duplicaron con respecto a 2011, pero el 2013 las exportaciones disminuyeron un 81% con respecto a 2012, debido a la pérdida de las licencias de exportación lo que se tradujo en más de 12.000 unidades que se dejaron de exportar.

En cuanto a las medidas de seguridad desde junio de 2013 es obligatorio que los vehículos vendidos en Ecuador posean doble airbag frontal. Además se encuentra en curso una reforma sobre elementos mínimos de seguridad entre los que se cuentan: luces de encendido automático diurno, sistema de frenado antibloqueo ABS, Control electrónico de estabilidad ESC, avisador acústico del no uso de cinturones de seguridad, anclajes ISOFIX, certificación de elementos como apoyacabezas, anclajes de asientos y cinturones de seguridad, protecciones para impactos frontales y laterales y para peatones. En ese aspecto, se destacan las desavenencias en cuanto los tiempos de implementación de estas medidas, que según los importadores son demasiado cortos, lo cual ha generado postergaciones de fechas de implementación por parte del gobierno.

Sobre las medidas ambientales se creó el impuesto ambiental a la contaminación vehicular que aplica sobre el cilindraje y el año de fabricación, que se paga anualmente junto a la matriculación. También comenzó el funcionamiento en automóviles del ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) que aplica con una tasa del 5 al 35% según el precio de éste. Estos y otros impuestos como el ISD (Impuesto a la Salida de Divisa), los aranceles y cuotas de importación serán explicados en detalle más adelante.

Según los datos del censo económico de 2010 la cantidad de personas que trabajaron formalmente en el sector automotriz de manera directa fueron 65.021; el personal relacionado con la venta de vehículos fue de 12.781; en la fabricación de vehículos y partes y piezas trabajaron 3.144 personas y en lo relacionado con mantenimiento o posventa fueron 49.096 personas. En el año 2007 la industria automotriz participa con el 0,46% del PIB total del país.

4.6.2 Tratados Comerciales Comunidad Andina de Naciones (CAN)

En el marco de la Comunidad Andina, entre los países miembros (Colombia, Ecuador y Venezuela), se suscribió en noviembre de 1993 un Convenio de Complementación en el Sector Automotriz, el mismo que fue actualizado en septiembre de 1999. Este convenio define una política común para este sector y sienta las bases para desarrollar una industria automotriz de una manera competitiva y eficiente.

Este tratado incluye arancel de 0% para la importación de automóviles que son producidos en los países miembros. Además, se aprobó un arancel externo común de 35% aplicable a los vehículos importados de países que no son miembros del convenio, la posibilidad de aplicar un régimen Aduanero especial para toda la cadena automotriz y la restricción a la importación de productos automotrices usados o remanufacturados.

Si bien Venezuela se salió de este acuerdo, y Ecuador lo denunció, la mayoría de las disposiciones que en él se establecen, como los aranceles, se siguen aplicando.

Acuerdos suscritos por Ecuador en el Marco de la ALADI

Acuerdo de Complementación Económica entre Colombia, Ecuador, Venezuela y los países miembros del MERCOSUR (AAP. CE. N° 59): El esquema de desgravación se aplica desde el 1 de enero de 2005 iniciando con una preferencia del 7% sobre el arancel base del 35% y alcanzando el 100% en el año 2018. Sin embargo dicho acuerdo fue detenido el 2011, por lo que los automóviles y camionetas procedentes de Brasil quedaron con un arancel del 16%, mientras que los camiones con un 7%.

El Acuerdo suscrito en octubre 2008, tiene por fin formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco, este Acuerdo entró en vigencia entre Ecuador y MERCOSUR en abril de 2005. Se pactaron preferencias recíprocas para todo el universo arancelario con plazos de aplicación diferenciados dependiendo de la sensibilidad de los productos. Acuerdo de Complementación Económica entre Ecuador y Chile (AAP. CE N° 65): El Acuerdo está vigente desde enero del 2010, reemplazando así al ACE N° 32.

Futuro Tratado Comercial con la Unión Europea

La UE empezó a negociar un acuerdo de asociación con la Comunidad Andina (Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia), pero a finales de 2008 las negociaciones se truncaron por divergencias en el seno de la organización andina sobre cómo afrontar las tratativas en materia económica. La UE decidió entonces continuar la negociación de un tratado comercial multipartito con los países dispuestos a ello, en ese momento Colombia, Perú y Ecuador, aunque éste se desligó de las conversaciones en 2009 argumentando que más que un acuerdo de libre comercio perseguía un "acuerdo por el desarrollo". La fórmula de acuerdo comercial multipartito que ha negociado con Colombia y Perú y que ya está en vigor en esos dos países permite que tanto Ecuador como Bolivia se sumen a él cuando así lo deseen.

No obstante lo anterior, Ecuador firmó a mediados de 2014 un acuerdo comercial con la Unión Europea, que en el caso de los vehículos contempla una desgravación anual a 7 años del arancel externo de 35%, que comenzará en 2016. El presidente Rafael Correa indicó que se busca proteger a la industria nacional, pero que si tras el periodo de desgravación son incapaces de competir con los bienes industrializados de la UE estarían protegiendo a un sector nacional ineficiente.

Aranceles

Las importaciones están sujetas al pago de derechos arancelarios AD VALOREM. La base imponible de los derechos arancelarios en las importaciones es el valor CIF (Costo, seguro y flete). Existe una diferenciación según el tipo de importación, por un lado si es de automóviles terminados, y por otro, si es de material CKD.

Automóviles Terminados: el arancel de importación para vehículos terminados es de un 35% en el caso de que la cilindrada del motor sea superior a 1.900 cc (centímetros cúbicos), en el caso de que ésta sea inferior a 1.900 cc, el arancel es de 40%.

Material CKD: Desde el año 2007 al 2011 los kits CKD pagaban 0% de arancel, pero debido a que según el gobierno en ese periodo los materiales de fabricación nacional para el ensamble de vehículos aumentó solo un 4%, no se logró la sustitución estratégica de importaciones, por lo que fue fijado un arancel progresivo desde el 2011 al 2013, que depende de la cilindrada del vehículo. Además se aplicará una reducción porcentual del arancel a las importaciones de CKD para automóviles y camionetas basado en la incorporación de contenido nacional.

Actualmente los aranceles para vehículos y camionetas es el siguiente:

Tabla 30. Arancel de Importación para CKD

| Cilindrada | | Automóviles | Camionetas |
|------------|----------|-------------|------------|
| Desde cc | Hasta cc | ADV % | ADV % |
| - | 2.000 | 12% | 6% |
| 2.001 | 3.000 | 16% | 8% |
| 3.001 | y más | 20% | 10% |

Fuente: COMEX, comité de comercio exterior

4.6.3 Impuestos

ICE Impuesto a los Consumos Especiales

El ICE aplica para vehículos, ya sean importados o de ensamble nacional. Los primeros pagan el impuesto al momento de desaduanizarse y los ensamblados localmente, al momento de facturarse al concesionario.

La base imponible se determina con base al precio de venta al público (PVP) sugerido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE, o con base en los precios referenciales que mediante Resolución establezca anualmente el Director General del Servicio de Rentas Internas. La base imponible obtenida mediante el cálculo del precio de venta al público

sugerido por los fabricantes o importadores de los bienes gravados con ICE, no será inferior al resultado de incrementar al precio ex-fábrica o ex-aduana, según corresponda, un 25% de margen mínimo presuntivo de comercialización; si se comercializan los productos con márgenes superiores al mínimo presuntivo señalado, se deberá aplicar el margen mayor para determinar la base imponible del ICE. Para los casos en los que no se aplique precios referenciales, las operaciones matemáticas a realizarse para identificar la base imponible mayor sobre la cual se deberá calcular el Impuesto a los Consumos Especiales, son:

Con base en PVP: Base Imponible = $PVP / ((1+\%IVA)*(1+\%ICE))$

Con base en el precio ex fábrica o ex aduana:

Base Imponible = Precio ex fábrica o ex aduana * (1+25%)

Por lo tanto este impuesto se aplica sobre el valor (CIF + Aranceles) más un porcentaje de marginación mínimo presunto, pudiendo aumentar de manera muy importante el precio final del vehículo. La tarifa de éste impuesto, para vehículos motorizados, híbridos y eléctricos es la siguiente:

Tabla 31. Tarifas ICE para vehículos

| ICE | TARIFA AD VALOREM |
|--|-------------------|
| 1. Vehículos de transporte de hasta 3.5 toneladas de carga: | |
| Vehículos cuyo precio de venta sea de hasta USD 20.000 | 5% |
| Camionetas, furgonetas, camiones, de hasta USD 30.000 | 5% |
| Vehículos excepto camionetas, furgonetas, camiones de USD 20.000 hasta USD 30.000 | 10% |
| Vehículos de USD 30.000 hasta USD 40.000 | 15% |
| Vehículos de 40.000 hasta USD 50.000 | 20% |
| Vehículos de USD 50.000 hasta USD 60.000 | 25% |
| Vehículos de USD 60.000 hasta USD 70.000 | 30% |
| Vehículos de más USD 70.000 | 35% |
| 2. Vehículos híbridos o eléctricos de transporte de hasta 3.5 toneladas de carga: | |
| Vehículos híbridos o eléctricos de hasta USD 35.000 | 0% |
| Vehículos híbridos o eléctricos de USD 35.000 hasta USD 40.000 | 8% |
| Vehículos híbridos o eléctricos de USD 40.000 hasta USD 50.000 | 14% |
| Vehículos híbridos o eléctricos de USD 50.000 hasta USD 60.000 | 20% |
| Vehículos híbridos o eléctricos de USD 60.000 hasta USD 70.000 | 26% |
| Vehículos híbridos o eléctricos de más USD 70.000 | 32% |

Fuente: SRI, Servicio de Rentas Internas

ISD Impuesto a las Salidas de Divisas

Este impuesto incide sobre todas las transacciones monetarias que se realizan en el exterior y su tasa es de un 5%. En el caso de los vehículos importados, éstos la pagan íntegramente, y en los de ensamble nacional, lo pagan sobre los materiales CKDs importados, sin embargo éste podrá ser utilizado como crédito tributario por lo que realmente el impacto es sobre los vehículos importados.

IVA Impuesto al Valor Agregado

La tasa del IVA es de 12%. La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación, por tanto:

Base imponible = CIF+ ADVALOREM + ICE

IACV Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular

El Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular es un tributo al que están sujetos todas las personas naturales o jurídicas propietarias de un vehículo motorizado de transporte terrestre sea de pasajeros o de carga que por su uso causen contaminación al ambiente. Están exentos por tanto de este impuesto los vehículos eléctricos. También están exentos los automóviles de propiedad estatal y otros que cumplen funciones públicas.

Es un impuesto anual que se paga antes de la matriculación del vehículo (permiso de circulación en Chile).

Base Imponible y tarifa: La base imponible de este impuesto corresponde a la cilindrada que tiene el motor del respectivo vehículo, expresado en centímetros cúbicos, a la que se le multiplicará las tarifas que constan en la siguiente tabla:

Tabla 32. Base Imponible y Tarifas IACV

| No. | Tramo cilindrada (b) | \$ / cc. (t) |
|-----|----------------------|--------------|
| 1 | Menor a 1.500 cc. | 0 |
| 2 | 1.501 - 2.000 cc. | 0,08 |
| 3 | 2.001 - 2.500 cc. | 0,09 |
| 4 | 2.501 - 3.000 cc. | 0,11 |
| 5 | 3.001 - 3.500 cc. | 0,12 |
| 6 | 3.501 - 4.000 cc. | 0,24 |
| 7 | Más de 4.000 cc. | 0,35 |

Fuente: SRI, Servicio de Rentas Internas

Factor de Ajuste: El factor de ajuste es un porcentaje relacionado con el nivel potencial de contaminación ambiental provocado por los vehículos motorizados de transporte terrestre, en relación con los años de antigüedad o la tecnología del motor del respectivo vehículo, conforme la siguiente tabla:

Tabla 33. Factor de Ajuste IACV

| No. | Tramo de Antigüedad | Factor (FA) |
|-----|---------------------|-------------|
| 1 | Menor a 5 años | 0% |
| 2 | de 5 a 10 años | 5% |
| 3 | de 11 a 15 años | 10% |
| 4 | de 16 a 20 años | 15% |
| 5 | Mayor a 20 años | 20% |
| 6 | Híbridos | -20% |

Fuente: SRI, Servicio de Rentas Internas

Del año 2012 al 2016 existe la Disposición Transitoria que señala que los vehículos cuya cilindrada sea mayor a 2.500 cc y, tengan más de 5 años contados desde el año de fabricación, tendrán una rebaja del 80% del valor del IACV a pagar durante 3 años, y la rebaja será del 50% para el 4to y 5to año. La fórmula para calcular el IACV es la siguiente:

$$\text{IACV} = [(b - 1500) * t] * (1+FA)$$

Dónde:

- b= base imponible (cilindrada en centímetros cúbicos)
- t= valor de imposición específica
- FA= Factor de ajuste

Ejemplo 1:

- Cilindrada del vehículo: 4000 cc
- Año del modelo: 2003
- Vehículo regular
- $\text{IACV} = [(b - 1500) t] (1+FA)$
- $\text{IACV} = [(4000 - 1500) * 0.24] (1+0.05)$
- $\text{IACV} = 630$
- Con descuento 80% por disposición transitoria $\Rightarrow \text{IACV} = 126$ en el año 2012

El valor del impuesto a pagar en ningún caso será mayor al valor correspondiente al 40% del avalúo del respectivo vehículo y del año en que se calcula dicho impuesto, el avalúo será el que conste en la base de datos del Servicio de Rentas Internas.

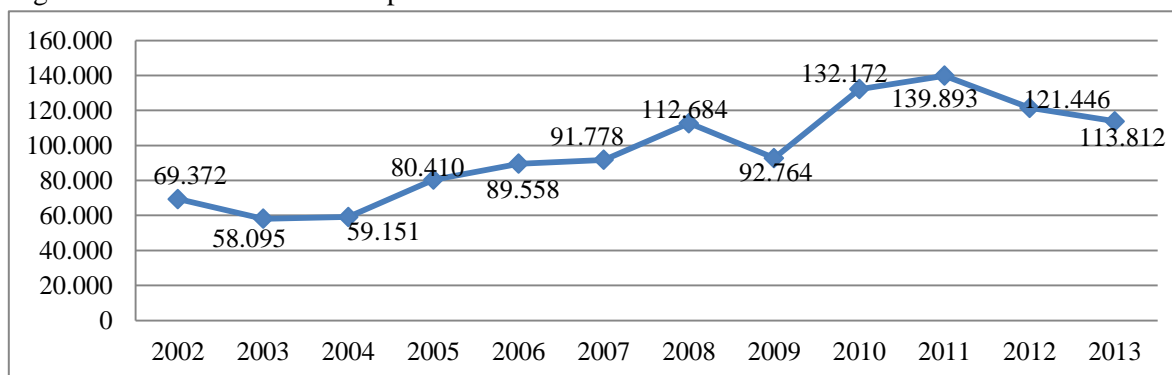
Políticas recientes del gobierno de Rafael Correa

- Como medida para fortalecer el cumplimiento de la ley ya existente, firma el Decreto Presidencial 519, el cual hace público el reglamento de adquisición de vehículos nacionales el cual estipula que las instituciones de derecho público y privado con finalidad social o pública y todas las demás que gocen de algún beneficio estatal, provincial, municipal, o que participen de fondos públicos, se abastecerán obligatoriamente con productos de la industria nacional.
- Suscribió el convenio que establece la renovación del parque automotor, promoviendo la adquisición de vehículos fabricados en Ecuador a los transportistas que presten servicio público. El convenio incluía rebajas arancelarias, líneas de crédito para la compra de esos vehículos, descuentos para repuestos, entre otros.
- Subió el arancel a los vehículos importados de cilindrada inferior a 1.900 cc, de 35% a 40%.
- Las preferenciales arancelarias que Ecuador concedía a Colombia por formar parte de la Comunidad Andina, fueron suspendidas por la salvaguardia cambiaria aplicada en el 2009, como medida para re-establecer la desventaja que tuvieron de los productos ecuatorianos por la devaluación del peso colombiano. En Febrero del 2010 a través de la resolución 548 se dio por terminado la aplicación de la salvaguardia, y se restituyó las preferenciales arancelarias acordadas.
- Restricción Cuantitativa de Importación de Vehículos: Inicialmente el gobierno implementó un régimen de licencias para controlar las importaciones de vehículos armados, debido al déficit de la balanza comercial que en el año 2010 ascendió a USD 1.978,9 millones. Posteriormente se argumentaron razones ambientales para la puesta en vigencia de una restricción cuantitativa que reemplace a las licencias y que “no contradiga” las normas de la OMC y la CAN, que prohíben expresamente a los países miembros restringir importaciones. A pesar de lo expresado por la Resolución 1564 de la Secretaría General de la Comunidad Andina que en abril del 2013 calificó como restricción al comercio dicha medida y concedió al Ecuador un plazo de 15 días para el levantamiento de la restricción, no ha existido ninguna acción tendiente a acatar la misma. Para la asignación de las cuotas o cupos de importación impuestos mediante la “restricción ambiental”, se consideraron los montos totales en unidades y USD FOB importados por las empresas del sector en el año 2010 con una reducción del 30%. Los cupos asignados a cada importador serán los mismos para los años 2012-2013 y 2014. Por lo tanto los cupos totales, según la resolución No. 101 del COMEX, para la importación de vehículos terminados para las 50 empresas importadoras registradas es de **49.203 unidades**, con un monto máximo de **552.494.362 USD**.

4.6.4 Estadísticas

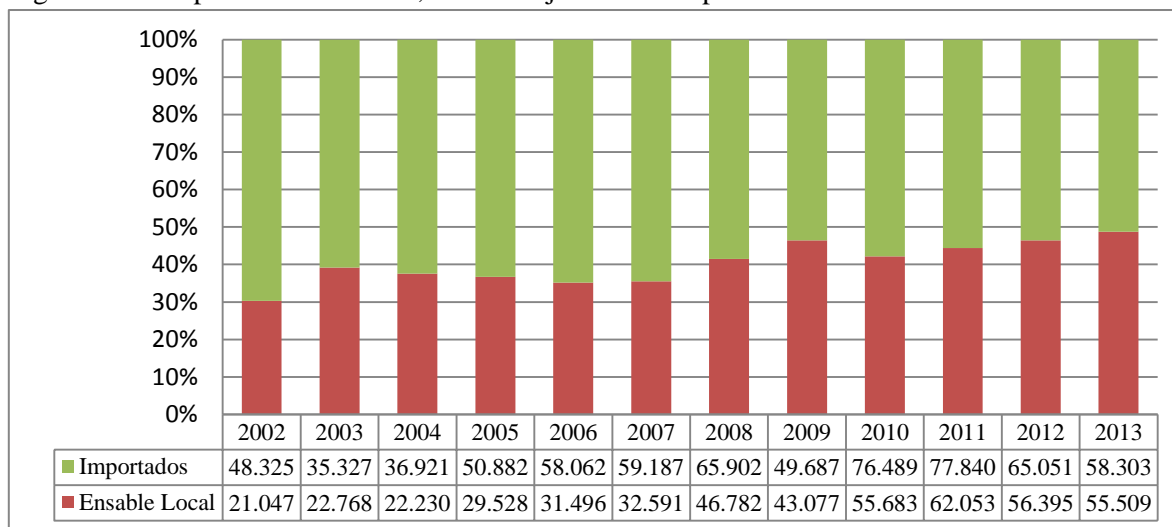
Ecuador es un mercado pequeño en latinoamérica, en donde sus ventas se han mantenido en torno a las 100.000 unidades durante los últimos años. Se observa un paulatino incremento de la participación del ensamble local sobre los importados, en los últimos cinco años el porcentaje de vehículos nacionales ha estado sobre el 40% y ya en el año 2013 llegó al 49%, contra el 51% de vehículos importados.

Figura 36. Ventas de Vehículos por Año



Fuente: Anuario 2013 AEDE, Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador

Figura 37. Composición de Ventas, Ensamblaje Local e Importación



Fuente: Anuario 2013 AEDE, Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador

Los vehículos importados en 2013 provinieron en un 71% de Corea del Sur, China, Japón y México, y solo un 10% desde Colombia. La marca más vendida en 2013 fue Chevrolet, con un 44,1% de participación de mercado. Le sigue muy de lejos Kia, con un 11,8%. Mazda, que ensambla localmente la camioneta BT-50, que solo tiene un 5,6% de participación de mercado.

Tabla 34. Producción Anual por Ensambladora 2013

| AÑO | AYMESA | COENANSA | MARESA | GM OBB | CIAUTO | TOTAL |
|------|--------|----------|--------|--------|--------|--------|
| 1991 | 6.823 | 144 | 5.646 | 7.729 | - | 20.342 |
| 1992 | 7.377 | 4.010 | 6.070 | 8.328 | - | 25.785 |
| 1993 | 7.465 | 3.639 | 7.600 | 8.936 | - | 27.640 |
| 1994 | 9.322 | 6.468 | 8.097 | 9.982 | - | 33.869 |
| 1995 | 7.485 | 4.459 | 6.402 | 7.864 | - | 26.210 |
| 1996 | 5.619 | 1.560 | 3.571 | 8.174 | - | 18.924 |
| 1997 | 7.369 | - | 4.698 | 12.890 | - | 24.957 |
| 1998 | 4.814 | - | 6.607 | 15.220 | - | 26.641 |
| 1999 | 2.186 | - | 1.999 | 5.579 | - | 9.764 |
| 2000 | 147 | - | 1.491 | 11.438 | - | 13.076 |
| 2001 | 2.636 | - | 1.823 | 23.876 | - | 28.335 |
| 2002 | 2.124 | - | 2.839 | 22.968 | - | 27.931 |
| 2003 | 2.309 | - | 3.402 | 25.490 | - | 31.201 |
| 2004 | 1.375 | - | 3.919 | 25.791 | - | 31.085 |
| 2005 | - | - | 5.013 | 38.380 | - | 43.393 |
| 2006 | - | - | 6.309 | 45.454 | - | 51.763 |
| 2007 | 7.597 | - | 7.316 | 44.377 | - | 59.290 |
| 2008 | 6.432 | - | 8.790 | 55.988 | - | 71.210 |
| 2009 | 6.577 | - | 6.835 | 42.149 | - | 55.561 |
| 2010 | 13.092 | - | 8.995 | 54.165 | - | 76.252 |
| 2011 | 13.909 | - | 8.129 | 53.705 | - | 75.743 |
| 2012 | 18.613 | - | 9.826 | 52.959 | - | 81.398 |
| 2013 | 15.368 | - | 7.474 | 44.494 | 846 | 68.182 |

Fuente: Anuario 2013 AEDE, Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador

Como se aprecia en la Tabla 34, en el país se ensamblaron 68.182 vehículos, donde el líder indiscutido fue GM OBB (Chevrolet) con un 65% de la producción. Le sigue Aymesa (Kia) con un 23% y Maresa (Mazda) con un 11%, en línea con sus respectivas participaciones en las ventas.

En 2013 el país exportó solo 7.213 vehículos, muy lejos de lo exportado en los años anteriores, debido a la casi total pérdida del mercado Venezolano y la disminución de los envíos a Colombia. El líder fue Aymesa, con el 66% (4.741) de las exportaciones, seguido de GM OBB con un 21% (1.506), Maresa exportó un 13% (960 vehículos). Con los números de 2013 se tiene que el país exportó solo un 11% de su producción total.

4.7.1 Actualidad Venezuela

La industria automotriz de Venezuela cuenta con una gran cantidad de empresas ensambladoras, que se pueden distinguir en dos grupos: por un lado las empresas privadas tradicionales que están asociadas en Cavenez (Cámara Automotriz de Venezuela) y las empresas nuevas de carácter mixto, que han sido creadas por política del gobierno, en asociación principalmente con fabricantes Chinos y con países socialistas como Irán y Bielorrusia.

Las empresas asociadas a Cavenez son siete: Chrysler, que ensambla vehículos de sus marcas Jeep y Dodge; Ford; GM (General Motors) con su marca Chevrolet; Iveco; Mack; MMC Automotriz que ensambla vehículos de las marcas Mitsubishi y Hyundai; Toyota que ensambla vehículos Toyota y Daihatsu.

Las empresas nuevas, ya sean mixtas entre privados y el estado, o empresas con convenio con el gobierno son: Civetchi, que ensambla vehículos y camiones de la marca china Dongfeng; Venirauto, que ensambla vehículos de la marca Iraní IKCO; ZGT Chery, que ensambla vehículos Chery; Mazven, empresa mixta entre Venezuela y Bielorrusia que ensambla camiones; Yutong, empresa mixta entre Venezuela y China que ensambla buses y minibuses, entre otros. Cabe mencionar que no existe información fidedigna sobre las estadísticas de producción y ventas en este grupo de empresas mixtas.

La industria automotriz venezolana, como el resto del sector productivo del país, ha presentado sostenidas bajas en su actividad durante los últimos 7 años, y en especial en el último año está viviendo una verdadera catástrofe, en donde la producción está prácticamente paralizada. Esto ha sido ocasionado por las políticas gubernamentales que ha ejecutado el gobierno del presidente Hugo Chávez, y continuadas por su sucesor, Nicolás Maduro, que buscan intervenir en todos los ámbitos de la economía.

Durante el primer semestre del presente año (2014) la producción cayó más de 83% tras ensamblar solo 6.161 unidades, frente a las 36.919 producidas en el mismo lapso de 2013 y además, sólo se vendieron 63 vehículos importados, marcando un descenso del 99,7% respecto a los 21.075 automóviles importados que se registraron un año antes.

Esto naturalmente ha provocado la pausa y paralización de las fábricas, en donde todas las ensambladoras asociadas a Cavenez, se han visto obligadas a detener su producción durante uno o varios meses, debido a la no entrega de divisas por parte del gobierno.

Por consiguiente las fábricas han comenzado a reestructurar sus operaciones por lo que han ingresado solicitudes de despido a la Inspectoría del Trabajo. De ese modo, en Chrysler han solicitado despedir a 119 trabajadores de un total de poco más de mil, mientras que en General Motors la solicitud es por 500 trabajadores, de una plantilla que supera las 3 mil personas. Las fábricas de Ford y Encava (carrocero de buses), han solicitado el despido de

400 trabajadores cada una, por lo que el total de solicitudes asciende a casi 1.500 trabajadores.

Desde el año 2008, la aplicación de las políticas automotrices del Gobierno para frenar la importación y sustituir por la producción nacional hizo que ambos cayeran. Desde ese momento la producción anual ha estado disminuyendo por distintos problemas: agravamiento de los conflictos laborales, falta de divisas, corte de energía eléctrica, inseguridad, dilaciones o negaciones para otorgar las licencias de importación.

La situación de los concesionarios de vehículos nuevos es más dramática que la de las ensambladoras pues estas carecen del respaldo financiero de las matrices que pueden prorratear estas pérdidas con las ganancias que generan de otros mercados internacionales, por lo que muchas han tenido que cerrar o despedir personal y subsisten gracias a los servicios de mantenimiento y funcionando a pérdida.

El atraso o negación de divisas, es un gran problema debido a los tiempos naturales de trabajo en esta industria, ya que desde que se hace el pedido de material CKD a la matriz, hasta que es recibido transcurren mínimo cuatro meses, por lo que ya se avizora que el segundo semestre del 2014 será tan malo o peor que el primero. Adicionalmente, las automotrices tampoco conocen un cronograma de pago para la deuda que mantienen con sus casas matrices y que, según fuentes de la industria automotriz, ronda los \$2.800 millones de dólares.

El mercado secundario también se paralizó, no sólo por la ausencia de vehículos nuevos, sino también por las consecuencias penales que establecía la ley que regula la compra y venta de vehículos nuevos y usados, que a pesar de haber sido sancionada en el 2013 no ha recibido la luz verde definitiva por parte del presidente Nicolás Maduro, esta ley establece que el precio de venta de un vehículo usado no puede superar al precio del vehículo nuevo, situación que sí ocurre en la práctica, en donde el valor del vehículo usado supera por mucho el de los vehículos nuevos, que está regulado por la ley de precios justos, y eso sumado a la escasez actual, provocó un gran aumento de la demanda por vehículos usados.

Nueva Política Automotriz de Venezuela (dic 2007)

Esta fue una política impulsada por el gobierno del presidente Hugo Chávez, implementada a fines del año 2007, con el fin de promover la producción nacional de vehículos, motocicletas, tractores y otros; así como disminuir las importaciones de vehículos con el fin de desarrollar las potencialidades, capacidades y “soberanía” de la producción nacional.

Las características principales del programa son:

- A partir del 1 de Enero de 2008 la importación de vehículos ensamblados requerirá de Licencia de Importación emitida, a solicitud de la parte interesada, por el Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y Comercio (MPPILC).
- El MPPILC establecerá anualmente y de manera planificada, mediante el otorgamiento de la correspondiente licencia de importación, la cantidad máxima de vehículos a importar de acuerdo a las necesidades nacionales, las capacidades de producción nacional, los planes de extensión de dicha capacidad, la eficiencia en el uso de combustible, modelos, costos de adquisición, precios de venta al público y registros históricos de ventas, con la información requerida a cada una de las empresas respectivas.
- La licencia obtenida será requisito indispensable para solicitar la Autorización de Asignación de Divisas (AAD).
- También podrán importar vehículos las personas naturales o jurídicas que tengan posesión de las divisas necesarias para ello, en cuyo caso, además de solicitar la correspondiente licencia de importación, deberán informar suficientemente a la Dirección General de Inspección y Fiscalización, el origen de dichas divisas. Estas licencias podrán ser durante todo el año.
- Solo se pueden importar vehículos nuevos y sin uso.
- Los vehículos automotores de pasajeros, de carga y de transporte público importados y los que se ensamblan en el país a partir del 1ro de Enero del año 2008, deberán instalar dispositivos para el uso indistinto de Gas Natural Vehicular (GNV) y de combustible líquido.
- Las importaciones de material de ensamblaje importado para vehículos que ingresan al país, se regirán por las disposiciones establecidas al respecto y el arancel de aduana.
- Las empresas fabricantes de vehículos interesadas en instalar empresas ensambladoras o fabricantes en el país, cumplirán con los siguientes requisitos:
 - Registrar el Proyecto de Instalación y Funcionamiento de la nueva empresa a los fines de su aprobación
 - Presentar el cronograma de trabajo donde detallen las actividades e inversiones que la empresa va a realizar en un tiempo determinado para la instalación de las líneas de producción.
- Con el objetivo de lograr la consolidación de la industria automotriz a partir del desarrollo de las empresas autopartistas, y el desarrollo de los sectores conexos con estas industrias: plástico, textil y metalmecánico, las empresas ensambladoras en cooperación y corresponsabilidad con el desarrollo productivo nacional, establecerán durante el primer semestre del año 2008, en acuerdo con el MPPILC, con participación de las empresas autopartistas, un plan para el fortalecimiento de las empresas fabricantes y ensambladoras de autopartes ya existente e incluyendo la

creación de nuevas empresas, para la fabricación y ensamblaje de autopartes, con la finalidad de alcanzar el objetivo de incorporación de un porcentaje superior al 50%, de partes y piezas nacionales para el ensamblaje de los vehículos, antes del año 2013. A objeto de facilitar el cumplimiento de lo establecido, a partir del 1° de enero de 2010, los motores de los vehículos automotores, esto es, vehículos de pasajeros, de carga y de transporte público, ingresarán desarmados para su ensamblaje en el país e incorporarán piezas y partes nacionales.

- Las empresas ensambladoras de vehículos informarán mensualmente al MPPILC, la relación de las unidades producidas nacionalmente, importadas, vendidas en el país y exportadas, con indicación de sus precios de venta.
- Las empresas comercializadoras de vehículos informarán mensualmente al MPPILC, la relación de las unidades vendidas con indicación de sus precios de venta.

El efecto de esta nueva política fue un fracaso porque no se logró ninguno de los objetivos planteados: si bien se disminuyó la venta de vehículos importados, esto no vino compensado con el aumento de las ventas de vehículos ensamblados localmente, por lo que el resultado final fue una gran baja en las ventas en general y el inicio de la crisis en el sector. La meta de incorporar un 50% de partes y piezas no se logró, tampoco se pudo cumplir con la instauración total del uso del gas natural vehicular, la revocación y no otorgamiento de las licencias de importación prácticamente suprimió la importación de vehículos, sobre todo de los países vecinos como Colombia. La demora y no otorgamiento de divisas provocó la drástica disminución del ensamble de vehículos.

Ley de Precios Justos (Enero 2014)

Esta ley establece el régimen de producción de vehículos automotores ensamblados en Venezuela y comercializados en el país, así como el “precio justo de venta” de los mismos y la importación de vehículos para personas naturales con divisas propias obtenidas legítimamente.

La norma firmada por el Presidente Nicolás Maduro busca equilibrar y sanear el mercado de vehículos y “sincerar” sus precios basados en las estructuras de costos establecidas mediante inspecciones a los concesionarios de vehículos, las cuales serán discutidas durante reuniones periódicas. De ese modo, el Ministerio de Comercio y las ensambladoras deberán definir los precios justos de referencia de los vehículos producidos y ensamblados en el país. Definición que se hará en base a un estudio de la estructura de costos y en un margen de ganancia razonable. El precio deberá colocarse en la puerta de manera que fácilmente visto por los compradores.

- Adicionalmente se establece la prohibición de especular con los precios de los vehículos usados, en donde se dispone que éstos no pueden ser superiores a los precios de vehículos nuevos. Tanto producidos localmente como importados.
- El decreto regula también la importación de vehículos para personas naturales, que será sólo a través de la Banca Pública, para ello las personas naturales residentes en el país, y con cuenta en moneda extranjera en los bancos públicos deberán solicitar una licencia de importación al Ministerio de Comercio. El texto señala que sólo podrán ingresar al país vehículos nuevos y sin uso de cualquier marca y modelo, siempre que el año modelo que asigne el fabricante o el año de fabricación coincida con el año en que se realice la importación o con el año subsiguiente. Sólo Suministros Venezolanos Industriales C.A. (SUVINCA), como parte del conglomerado de la Corporación Venezolana de Comercio Exterior S.A, tendrá la facultad para realizar el proceso de importación en cuanto al trámite aduanal y de nacionalización de vehículos. Los requisitos para optar a este beneficio son: ser mayor de edad, estar domiciliado en el territorio nacional y completar la solicitud.

Programa Venezuela Productiva Automotriz (2013)

Este es un programa desarrollado por el gobierno que comenzó a mediados del año 2013, con el fin de impulsar la producción y venta de automóviles de empresas estatales, para tratar de regularizar la difícil situación que vive el sector, debido a los nefastos efectos de las políticas anteriores.

En éste programa participan 2 marcas, ZGT Chery, de propiedad mixta, (estatal venezolana-privada china) y la empresa mixta Venirauto, que ensambla kits CKD de la marca iraní, Iran Khodro (IKCO). Sin embargo, los vehículos entregados han sido en su mayoría importados desde china, debido a la escasa producción nacional de las ensambladoras de propiedad mixta. Según el gobierno, la idea de este proyecto es que los ciudadanos obtengan sus vehículos a precio justo, no caigan en las redes de especulación y simplificar los trámites. Los requisitos principales para poder acceder a este programa es no poseer un vehículo con una antigüedad menor o igual a 5 años y contar con un mínimo de 20% de pie, el resto es financiado por la banca pública.

Los vehículos ofrecidos son: de la marca Venirauto, los modelos Turpial y Centauro; de la marca Chery, los modelos Arauca y Orinoco.

Al final del año 2013, Venezuela Productiva Automotriz comercializó 4.830 autos, un 31% menos que la cifra estipulada de 7.000 unidades. Para el 2014, la meta, se ha ido bajando constantemente ya que originalmente se pretendía entregar 80.000 vehículos, posteriormente se bajó a 28.000 y últimamente a sólo 15.000. Durante el primer semestre de 2014 fueron adjudicados alrededor de 6.000 vehículos. El programa ha estado marcado

por las irregularidades y nula transparencia en los criterios empleados para la entrega de los vehículos que se ensamblan, lo que ha ocasionado largos retrasos para los pocos que han sido beneficiados y que ya han pagado por sus vehículos, y enormes listas de espera para los que participan en el programa, que cuenta con más de 1 millón de usuarios registrados.

4.7.2 Tratados Comerciales

Comunidad Andina de Naciones (CAN)⁴

Si bien Venezuela se retiró de este tratado en 2006, se mantienen las disposiciones arancelarias con los países miembros. Por tanto los vehículos importados desde Ecuador y Colombia tienen arancel 0%.

Mercosur

Venezuela forma parte del Mercosur desde el 31 de julio de 2012, el cual entró en vigencia a partir del primero de enero de 2013.

Se excluyó el sector automotor, por lo que se resolvió realizar negociaciones durante el año 2013, para acordar un régimen de comercio específico, que establecerá condiciones ventajosas para la industria local. Mientras tanto, se seguirán aplicando las mismas condiciones que han regido hasta antes de aplicar el tratado, que son las disposiciones contenidas en el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 del CAN-Mercosur, actualmente (2014) el arancel es de 9,5% (más detalles en sección correspondiente de capítulo Colombiano).

En cuanto al Arancel Externo Común, se acordó dejar excluidos de éste los sectores automotriz y azucarero. Durante el año 2013 no se concretaron las negociaciones acordadas, debido en parte al lobby de las ensambladoras, por lo que el ingreso al Mercosur no ha tenido mayor efecto en la industria automotriz.

4.7.3 Aranceles e Impuestos

La importación de vehículos para el transporte de pasajeros hasta un máximo de 16 personas y para el transporte de mercancías, de peso total con carga máxima inferior o igual a 4,537 toneladas son gravados por un impuesto de 35% ad-valorem. Los vehículos no comprendidos en la clasificación anterior tienen un gravamen de un 15% ad-valorem

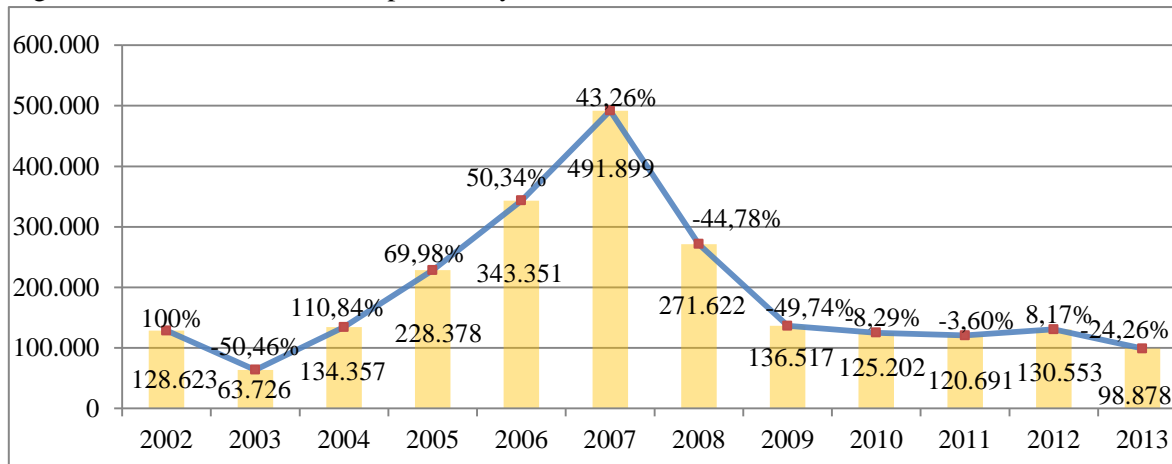
El gravamen para la importación de material de ensamble para vehículos (MEIV) es de un 3% ad-valorem

La comercialización de vehículos está gravado con un IVA de 16%, más un 10% para los vehículos con un valor superior a 30.000 USD.

⁴ Para más detalle ver sección Tratados Comerciales de Ecuador

4.7.4 Estadísticas

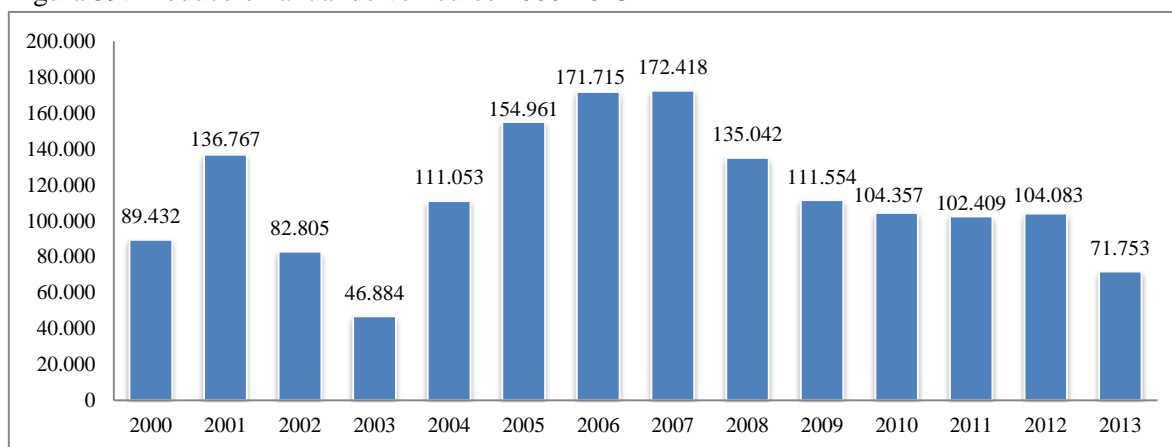
Figura 38: Ventas de Vehículos por Año, y su variación anual



Fuente: CAVENEZ, Cámara Automotriz de Venezuela

Las ventas tocaron su máximo histórico en 2007, cuando se vendieron casi 500.000 unidades, con grandes incrementos en los años anteriores debido a la bonanza económica que vivía el país dados los altos precios del petróleo. La situación empeoró radicalmente con la crisis subprime del 2008 y la baja del precio del crudo, que sin embargo, al poco tiempo recupero su valor, pero las ventas continuaron bajando debido a que el país siguió en crisis durante los siguientes años, especialmente por las políticas cambiarias, de fijación de precios, anti-empresa privada, entre otras. La situación se volvió crítica desde el año 2013, cuando las ventas retrocedieron hacia niveles de hace 10 años.

Figura 39: Producción anual de vehículos 2000-2013

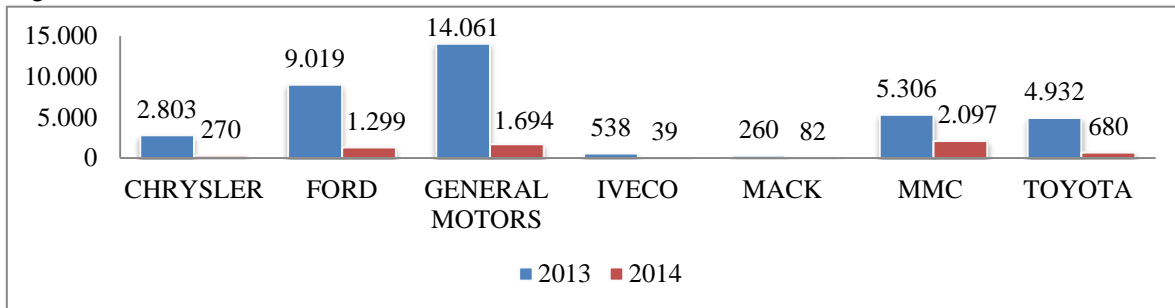


Fuente: CAVENEZ, Cámara Automotriz de Venezuela

Consecuentemente, la producción ha presentado el mismo comportamiento, con continuas bajas desde el año 2007. Como se observa, las cifras de la producción local han sido siempre menores a las ventas totales, por lo tanto, la ventas poseían hasta hace algunos años un considerable componente de vehículos importados.

La producción disminuyó cerca de un 30% en 2013 con respecto a 2012, pero el desastre total comenzó el 2014 con el desplome total de las ventas, en donde para el primer semestre la producción disminuyó un 85% con respecto a igual semestre de 2013. Para el cierre del año se espera una baja similar.

Figura 40: Producción de Vehículos de Ensambladoras Privadas S1 2013- S1 2014





















































Fuente: CAVENEZ, Cámara Automotriz de Venezuela

4.8.1 Resumen Actualidad Latinoamérica

En latinoamérica existen siete países que cuentan con industria automotriz terminal: Brasil, México, Argentina, Colombia, Ecuador, Venezuela y Uruguay. La industria entre estos países presenta notorias diferencias. Por un lado está el grupo de países que son fabricantes, Brasil, México y Argentina, en los cuales el proceso productivo está más desarrollado ya que incluye más y profundas fases productivas tales como estampación de carrocerías, fabricación de motores y transmisiones, y otras autopartes, con procesos productivos con tecnología moderna, altamente robotizados. En el otro lado está el grupo de países que tiene industria automotriz de ensamblaje, Colombia, Venezuela, Ecuador y Uruguay, la que se dedica a ensamblar kits CKD importados, con poco contenido nacional y con procesos de manufactura artesanal, por lo que es un tipo de industria con un valor agregado bastante menor al grupo de países que son fabricantes.

Figura 41: Fabricantes de vehículos livianos en latinoamérica

| México | Brasil | Argentina | Uruguay | Colombia | Ecuador | Venezuela |
|--|---|---|--|---|--|--|
|  FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES |  |  FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES |  |  |  |  FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES |
|  |  FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | |  |  |
|  |  |  | | |  |  |
|  |  |   | | | |  |
|  |  |  | | | |  |
|  |  |  | | | |  |
|  |  |  | | | |  |
| |  | | | | |  |
| |  | | | | | |
| |   | | | | | |
| |  | | | | | |
| |  | | | | | |
| |  | | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Brasil: junto con México, es uno de los grandes fabricantes de vehículos en latinoamérica, con más de tres millones unidades anuales, pero se diferencia de ese país en que la mayor parte de su producción es para consumo interno. Este país se destaca por presentar una economía muy protegida por altos aranceles que cobra a la mayoría de los países, ya que cuenta con pocos tratados de libre comercio, solo con el Mercosur y México, sin embargo, no son tratados 100% libres debido a que están sujetos a restricciones de monto de intercambio (México) y de cantidad (Argentina), que a lo largo de los últimos años siempre han originado controversias entre esos países. Lo cerrado de este mercado obliga a que los fabricantes radiquen plantas de producción para ser competitivos y obtener cuotas de mercado significativas. Lo anterior se ha visto reflejado en que las principales marcas de lujo como BMW, Audi, Mercedes Benz, Jaguar y Land Rover están invirtiendo fuerte para abrir plantas en este mercado, que en un comienzo serán para abastecer el mercado local, y posteriormente para exportación. El mercado brasileño se distingue por la gran cantidad de modelos del segmento pequeño (A y B) que se ofrecen, principalmente porque pagan menos impuestos, y por el gran desarrollo de los biocombustibles, ya que casi todos los modelos se ofrecen adaptados para funcionar con etanol, además de gasolina (motores flexfuel).

Argentina: el mercado automotriz argentino se asemeja al brasileño por presentar también un alto proteccionismo y dependencia interna, aunque en este caso depende en gran parte de Brasil, su principal socio comercial en el Mercosur, porque más del 40% de su producción se destina a ese país. El 2013 fue un año record en producción y ventas, se fabricaron 791.007 y se vendieron 963.917 vehículos. Sin embargo, desde noviembre de ese año y durante todo el 2014 la situación cambió por la crisis que está viviendo el país, en 2014 las ventas bajaron un 29% (684.485 vehículos) y la producción un 22% (617.329 vehículos). La baja también se debió a la baja del mercado brasileño, pero principalmente fue por las medidas internas que ha tomado el gobierno argentino con el fin de evitar la salida de divisas. Entre las medidas tomadas destacan la creación de nuevos impuestos internos, limitación al acceso de divisas para los fabricantes, recorte de las importaciones, la devaluación de más de un 30%, entre otras. Lo anterior ha provocado que los fabricantes hayan tenido que ajustar la producción recortando turnos o deteniendo la producción durante algunos intervalos. El gobierno ha intentado estimular las ventas con el programa ProCreAuto, que otorga préstamos a condiciones ventajosas para la compra de vehículos nacionales, y posteriormente, también algunos brasileños.

México: la industria automotriz de este país presenta un alto grado de desarrollo y está íntimamente ligada a la industria automotriz estadounidense ya que la mayor parte de su producción está destinada a ese mercado, desplazando a Canadá como su principal proveedor. Recientemente Mazda concretó su arribo al país con una nueva planta para abastecer principalmente al mercado estadounidense, Honda inauguró una nueva planta y

en los próximos años se asentaran como fabricantes BMW, Kia y Mercedes. Es un mercado que se destaca por su apertura económica, bajos impuestos y precios competitivos.

Uruguay: el mercado uruguayo es el menor de todos los países estudiados, con pocas empresas ensambladoras, y se distingue porque más del 90% de los vehículos que ensamblan son destinados al Mercosur, y especialmente para Argentina. Uruguay es junto a Ecuador uno de los países donde existen empresas ensambladoras que trabajan para varias marcas, como es el caso de Nordex, que ensambla modelos de las marcas Kia, Dong Feng, Renault y Geely. Además se destaca por ser uno de los mercados con los vehículos más costosos en la región, debido a los altos impuestos que éstos deben pagar, como en el caso de los vehículos diésel, que por a los altísimos impuestos que cancelan solo tienen ventas testimoniales. La industria autopartista igualmente se dedica a producir para exportar a sus socios del Mercosur, principalmente partes y piezas básicas como tapizados de cuero, tubos de acero para sistemas de escape, pastillas y discos de frenos. Lo más avanzado que se producen son las bolsas de aire, de la empresa Takata.

Colombia: el mercado colombiano se diferencia del resto de los países (excepto con México) en que está realizando un proceso de apertura en su industria automotriz. Ya cuenta con diversos tratados firmados en donde destaca la plena vigencia del TLC con México, el único país, no andino, que no paga aranceles para exportar sus vehículos a Colombia. Lo anterior se ha visto reflejado en la continua pérdida de participación de mercado de los vehículos ensamblados localmente, ya que las ventas de importados han crecido notablemente más durante los últimos años. Destacó negativamente durante el año 2014 el cierre de las actividades de la Compañía Colombiana Automotriz, CCA, que ensamblaba la marca Mazda, en donde se armaban la camioneta BT-50 y los automóviles modelos 2 y 3, debido a que a la marca le era más rentable importar esos modelos desde México, en su nueva planta inaugurada ese mismo año.

Ecuador: el mercado ecuatoriano es el segundo más pequeño, después de Uruguay, también con pocas empresas ensambladoras que ofrecen una reducida cantidad de modelos. Es un mercado altamente protegido, con barreras arancelarias y para arancelarias, además de la existencia de numerosos impuestos, especialmente destinados para los vehículos más contaminantes. Cuenta con tres empresas privadas que ensamblan vehículos para otras marcas, como son el caso de AYMESA que actualmente ensambla modelos de las marcas Kia y Hyundai, Maresa que ensambla camionetas Mazda y Ciauto, que ensambla modelos de la marca china Great Wall. Ecuador se ha beneficiado de la naciente apertura económica de su vecino Colombia ya que varias empresas de ese país han decidido trasladar parte de su producción a Ecuador, para aprovechar la gran cantidad de facilidades que otorga el gobierno, que está empeñado en continuar con la política de industrialización por sustitución de importaciones.

Venezuela: la industria automotriz en este país está viviendo la peor crisis de su historia debido a las nefastas políticas económicas del gobierno de Chávez y su sucesor, Maduro. Las ventas se ha desplomado durante el 2013, y en 2014 la industria ha estado virtualmente paralizada porque el gobierno no le entrega las divisas necesarias para importar los kits de ensamblaje (CKD), lo que ha provocado que las empresas tengan enormes deudas con sus matrices internacionales. Destaca la creación, por parte del gobierno, de empresas estatales y mixtas en asociación con empresas iraníes y chinas, las cuales ofrecen modelos para competir “con las empresas capitalistas” y ofrecer mejores precios, lo cual por cierto no ha resultado ya que igualmente necesitan dólares para importar los kits de ensamblaje. Las empresas mixtas creadas en los últimos años son: Venirauto, que ensambla modelos las marcas iraníes Iran Khodro y Saipa; Civetchi, que ensambla modelos de las marcas Dong Feng y Haima; Chery que ensambla modelos de esa marca.

4.8.2 Acuerdos Comerciales y Aranceles

Los países estudiados forman o han formado parte de tres grandes bloques económicos: México del TLCAN (NAFTA); Argentina, Brasil y Uruguay del MERCOSUR; Colombia, Ecuador y Venezuela de la Comunidad Andina.

México: es el país con mayor apertura económica ya que cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Asociación Económica, manteniendo un acceso preferencial a los mercados de 44 países que incluyen a las mayores economías, como Estados Unidos, Canadá, los 27 países de la Unión Europea y Japón. En latinoamérica México tiene tratados con Uruguay y Colombia, con quienes existe libre comercio, en el caso de Argentina y Brasil, existen limitaciones de cupos máximos para importar, y de contenidos mínimos regionales. La importación de vehículos con los países con que México no tiene tratados ni acuerdos comerciales debe pagar una tarifa ad-valorem de 15%. Los vehículos que se ensamblan en el país tienen por lo menos un 60% de contenido nacional, lo suficiente para poder ser exportados a Norteamérica, Europa y Sudamérica, por lo que cumple con todas las reglas de origen (ya sea regional o nacional) en esos mercados.

MERCOSUR: a pesar de que este bloque fue creado hace más de 20 años, aún no llega completamente al libre comercio entre sus miembros en la industria automotriz. El comercio intrabloque y extrabloque está regulado entre los países miembros. El tráfico entre Brasil y Argentina ha sido fuente de constantes disputas y modificaciones desde los inicios del bloque, actualmente el intercambio está limitado por la existencia del “flex” de comercio de 1,5/1 que significa que por cada 150 dólares que Argentina importa desde Brasil, Brasil importa 100 dólares desde Argentina, lo cual es claramente beneficioso para Brasil. Dicho flex se ha ido reduciendo con cada negociación, pero siempre ha sido positivo para Brasil, dado el mayor tamaño de su economía, en rigor flex puede aplicar para cualquiera de los dos países, pero en los hechos Brasil siempre ha sido el mayor exportador. El actual flex durará hasta el 30 de junio de 2015. El comercio de Uruguay con Argentina y Brasil presenta una gran cantidad de ventajas para Uruguay, dado que es el país más

pequeño del bloque y con el que se tienen los mayores desbalances en los términos de intercambio, algunas de estas ventajas corresponden menores requerimientos de contenido regional mínimo que le permite exportar determinadas cantidades de vehículos hacia Argentina y Brasil. No obstante, el comercio actual dista mucho de utilizar esas ventajas dados los bajísimos niveles de producción de Uruguay.

El comercio del Mercosur con México está regulado desde 2003 con un acuerdo de complementación económica (ACE 55) que buscaba la existencia de libre comercio, por lo tanto se acordó una disminución gradual de aranceles y existencia de cuotas de intercambio que llegarían a una liberalización total el 30 de junio de 2011. En el año 2006 se llegó al libre comercio para determinados vehículos con ICR (índice de contenido regional) mayor a 30% en el caso mexicano y de 60% en el caso de provenir del MERCOSUR. Sin embargo, Brasil renegoció en el año 2012 el ACE 55 debido al desbalance del comercio automotor con México, introduciendo cuotas de importación por los siguientes 3 años, para llegar al 2015 nuevamente al libre comercio. Para realizar la renegociación, la presidenta brasileña, Dilma Rousseff argumentó la falta de competitividad de la industria brasileña por los mayores costos de producción y el encarecimiento del real, y pidió limitar el comercio bilateral de autos, bajo la amenaza de que si México no lo aceptaba, cancelaría el ACE 55. Las cuotas de comercio son: del 19 de marzo de 2012 al 18 de marzo de 2013: 1.450 millones de dólares; del 19 de marzo de 2013 al 18 de marzo de 2014: 1.560 millones de dólares y del 19 de marzo de 2014 y hasta el 18 de marzo de 2015: 1.640 millones de dólares

Este nuevo acuerdo bilateral llevó a que Argentina, en junio de 2012, decidiera suspender la aplicación del acuerdo automotriz de libre comercio ACE 55 por un plazo de 3 años. Luego de diversas gestiones, en diciembre de 2012, finalmente México y Argentina reanudaron el vínculo comercial y firmaron el nuevo convenio modificando el ACE 55. El Nuevo Acuerdo impone cupos máximos crecientes de importación para los flujos de comercio automotriz bilateral: del 18 de diciembre de 2012 al 17 de diciembre de 2013: US\$ 575 millones; del 18 de diciembre de 2013 al 17 de diciembre de 2014: US\$625 millones; del 18 de diciembre de 2014 al 18 de marzo de 2015: US\$187.5 millones; a partir del 19 de marzo de 2015: Libre comercio. Adicionalmente exige un mayor contenido regional en los vehículos. A partir del 18 de diciembre de 2012: $\geq 30\%$; A partir del 19 de marzo de 2013: $\geq 35\%$; A partir del 19 de marzo de 2016: $\geq 40\%$

Los aranceles extrazona en el MERCOSUR para automóviles y vehículos livianos, son de 23% para Uruguay y 35% para Argentina y Brasil. Las autopartes pagan un arancel de entre 14% y 18%. La importación de partes kits CKD para el armado de vehículos con destino al mercado interno, cuenta con aranceles reducidos (2%).

Comunidad Andina: los países que cuentan con industria automotriz de este bloque son Colombia y Ecuador. Venezuela fue miembro hasta el año 2006 y posteriormente ingresó al

Mercosur, sin embargo dejó fuera el sector automotriz en ese acuerdo y aún mantiene la mayoría de las disposiciones arancelarias del acuerdo anterior. La Comunidad Andina tiene un arancel externo común de 35% para la mayoría de los vehículos de pasajeros y utilitarios livianos, y de un 15% para los vehículos de mayor capacidad. Con el Mercosur se negoció un acuerdo para llegar al libre comercio, de manera paulatina pero dicho proceso se detuvo en 2011 quedando un arancel de 16% para vehículos ligeros y 7% para camiones.

Colombia es el país que presenta mayores acuerdos de libre comercio bilaterales, el TLC con México está plenamente operativo por lo que el comercio goza de aranceles de 0%, el TLC con Estados Unidos se firmó en 2012 y tiene una desgravación lineal en 10 años, igual situación con el firmado ese mismo año con la Unión Europea. También firmó un tratado con Corea del Sur el cual aún no comienza, y esta por firmar uno con Japón. Ecuador actualmente solo cuenta con libre comercio con Colombia, dada la retirada de Venezuela de la Comunidad Andina y su posterior disminución casi total a las importaciones por el término de las licencias y cupos. Ecuador firmó a mediados de 2014 un acuerdo comercial con la Unión Europea que implica una desgravación gradual desde el año 2016, durante 7 años, del arancel externo de 35%. El presidente Rafael Correa indicó que se busca proteger a la industria nacional, pero que si tras el periodo de desgravación son incapaces de competir con los bienes industrializados de la UE estarían protegiendo a un sector nacional ineficiente.

4.8.3 Impuestos

Además de los aranceles que los países cobran a los vehículos importados, la venta de vehículos nuevos está gravada por impuestos internos que varían considerablemente según sea el país estudiado. En todos los países existe el Impuesto al Valor Agregado (IVA), sin embargo en varios países los vehículos son gravados con una gran cantidad adicional de impuestos, como los casos de Ecuador y Brasil.

México: el IVA es de 16% además existe el ISAN, Impuesto Sobre Automóviles Nuevos, que es un impuesto progresivo según el precio del vehículo, aplica sobre el precio de venta sin IVA. Además existe un impuesto análogo al permiso de circulación chileno llamado Tenencia, que lo solo cobran algunos estados.

Brasil: existen diferentes impuestos que son aplicados a distintos niveles; impuestos de competencias exclusivas de la Nación (impuestos federales), de los Estados y de los Municipios. El Impuesto sobre productos Industrializados (IPI), es un impuesto semejante al IVA en Chile, a nivel federal, su tasa varía entre 7% y 25%, para los vehículos intrazona (fabricados en el Mercosur más México), la tasa depende de la cilindrada del motor y del tipo de combustible, los vehículos extrazona pagan un recargo de 30%, por lo que en el peor de los casos el impuesto es de un 55%. El Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y sobre Servicios de Transporte Interestatal e Intermunicipal y de Comunicación (ICMS), es un impuesto semejante al IVA también, pero a nivel estatal, la tasa varía según el estado,

y oscila en torno al 12%. Programas de Integración Social/Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (PIS/COFINS) son impuestos federales, que se aplican a los bienes nacionales e importados que contribuyen a la seguridad social y para subsidios salariales, se calcula incluyendo los impuestos anteriores, la tasa para los vehículos livianos es de 11,6%. El homologado al permiso de circulación chileno es el Impuesto sobre Propiedad de Vehículos Automotores (IPVA), cuyo valor depende de cada estado, oscila entre 1% y 4% del valor del vehículos. Como se aprecia, los vehículos pagan muchos impuestos en Brasil, y aún más si estos son importados extrazona, ya que deben pagar el arancel de 35%, que aumenta aún más la base imponible para la posterior aplicación de los impuestos internos.

Uruguay: el IVA es de un 18% y también existe el Impuesto Específico Interno (IMESI), es un impuesto que grava la primera enajenación de bienes específicos, entre los que se cuentan los vehículos automotores su aplicación es sobre el precio de venta al público, sin incluir el IVA, que se aplica después (incrementa la base) por lo que su incidencia es doble y puede aumentar de manera notable el precio de un vehículo, la tasa depende del tipo de motor (bencina, diésel, eléctrico o híbrido), en el caso de los vehículos a gasolina más populares la tasa es de 28,75% y en el caso de los diésel para pasajeros es de 115%. Además existe un impuesto a los bienes importados, la Tasa Consular de 2% del valor CIF y la Patente de rodados, que es un impuesto análogo al permiso de circulación chileno.

Argentina: posee altos tributos, el IVA es de un 21% y posee además los Impuestos Internos, conocido últimamente como “impuestazo” que fue aumentado en el último tiempo de manera importante. El impuestazo pretendía solo abarcar los vehículos de alta gama importados, pero debido a la elevada y constante inflación que hace subir los precios permanentemente ha ocasionado que algunos modelos nacionales también los paguen, porque los parámetros del impuesto son en moneda corriente. Este impuesto tiene dos escalas: una tasa de 30% para los vehículos con valor de venta a concesionario (antes de impuestos y comisiones) de 195.500 y de 50% para los de valor de venta a concesionario mayor a 241.000. La base imponible fue aumentada en diciembre de 2014 en 25.000 pesos para el primer tramo y en 31.000 pesos para el segundo. En la práctica la tasa se traduce en un aumento de 50% final, y el de 50% en un aumento cercano al 100% del precio final, por la fórmula de cálculo. Dicho impuesto, junto con la devaluación de la moneda provocó que la venta de vehículos de alta gama disminuyera un 70% en 2014, y las ventas totales un 29% y los precios aumentaron en general un 50%. Además existe un tributo indirecto, el impuesto “Ingresos Brutos (IB)”, que grava con un 5% la venta de vehículos, entre otros bienes. También existe el pago de patente anual, como el permiso de circulación chileno.

Colombia: el IVA para los vehículos es de un 16%, además existe un nuevo impuesto (desde 2013), el “Impuesto al Consumo” con una tasa del 8% en la mayoría de los segmentos y de 16% para los vehículos de lujo. Los vehículos SUVs, familiares y camionetas pagan 16% de IVA más 8% de impuesto al consumo para totalizar un 24%. Los

vehículos de mayor costo, que tienen un valor FOB superior a los 30 mil dólares, pagan 16% de IVA más 16% de impuesto al consumo para totalizar un 32% total. Además existe un impuesto similar al permiso de circulación chileno, el llamado “impuesto sobre vehículos” que se paga anualmente.

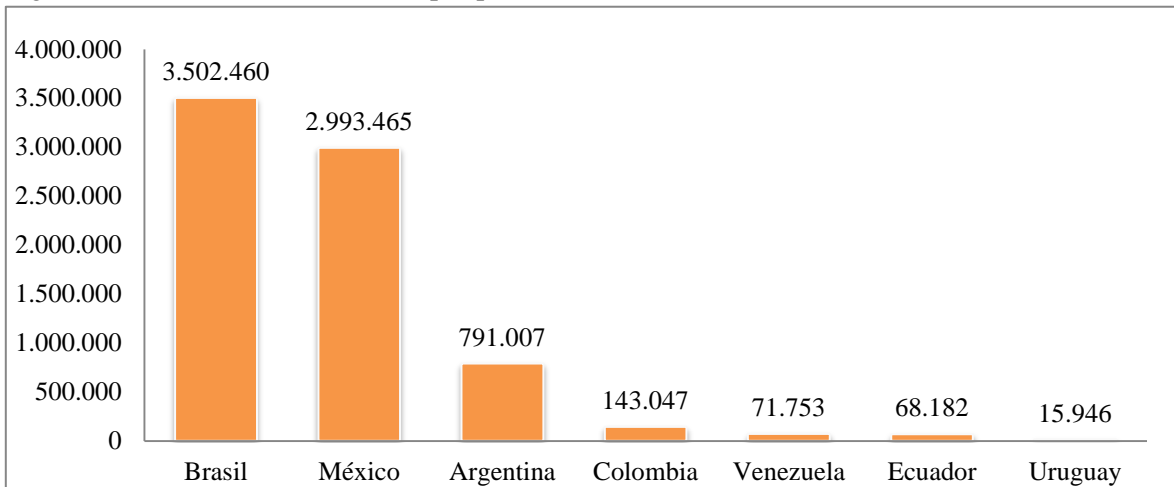
Ecuador: es el país que presenta la mayor cantidad de impuestos. El Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) grava a los vehículos importados o de ensamble nacional y se aplica sobre el valor CIF + Aranceles más un porcentaje de marginación mínimo presunto, su tasa varía crecientemente según el precio del vehículo, 5% para valores hasta 20.000 USD y 35% para mayores a 70.000 USD. El Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) incide sobre todas las transacciones monetarias que se realizan en el exterior y su tasa es de un 5%. El IVA tiene una tasa de 12%, la base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación, por tanto incluye al ICE (impuesto sobre impuesto). El Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular (IACV) es un impuesto anual que se paga antes de la matriculación del vehículo, la base imponible corresponde a la cilindrada del motor del respectivo vehículo, multiplicada por una tasa y a su vez por un factor de ajuste que perjudica la antigüedad del vehículo, desde 2012 a 2016 existe una rebaja transitoria. Además existe un impuesto similar al permiso de circulación chileno, llamado “Matrícula” que incluye internamente una serie de impuestos diferentes, se paga anualmente con un valor acorde al precio del vehículo.

Venezuela: de los países estudiados es el que tiene menores impuestos para los vehículos ya que solo están gravados con un IVA de 16%, más un 10% para los vehículos con un valor superior a 30.000 USD. El “impuesto de vehículos” es el análogo al permiso de circulación chileno que incluso se paga también a los municipios pero su base imponible depende del tipo de vehículo y su uso y la alícuota es en unidades tributarias y depende de la clase de vehículo.

Producción

La producción automotriz en la región está liderada por tres países los que concentran el 96% de la manufactura total. El principal productor en 2013 fue Brasil con 3.502.460 vehículos (46%), el segundo fue México con 2.993.465 vehículos (39%) y tercero Argentina con 791.007 vehículos (10%). El restante 4% se reparte entre Colombia (1,9%), Venezuela (0,9%), Ecuador (0,9%) y Uruguay (0,2%), como se aprecia en la Figura 42, por lo tanto, la producción automotriz de los países ensambladores es muy poco significativa con respecto a los países en que su industria es de fabricación.

Figura 42: Producción de vehículos por países en 2013



Fuente: Elaboración propia en base a información de las respectivas asociaciones nacionales

La producción en Brasil durante 2013 fue destinada en un 84% para el mercado interno y el restante 16% fue exportado, dirigido mayormente a Argentina, su principal socio en el Mercosur, al que le se exportaron 451.762 vehículos que corresponde al 82%, el siguiente destino fue México, con 69.886 vehículos, que corresponde al 8% del total de exportaciones.

México destina el 82% de su producción para exportación, y que el 76% de esas exportaciones tienen como destino a Estados Unidos (68%) y Canadá (8%), lo cual explica la fuerte dependencia del sector en la salud de la economía norteamericana. El resto de los destinos de exportación son bastante minoritarios en porcentaje pero significativos en magnitud, Brasil importa un 5,7%, (137.443 vehículos), Alemania importa un 4,9%, Argentina un 2,5% (61.624 vehículos); Colombia 2,0% (47.527 vehículos).

La producción en Argentina durante 2013 fue un 45% para mercado interno y 55% para exportación, que también está muy concentrada en el Mercosur, muy especialmente en Brasil, país que recibe el 85,8% del total de las exportaciones. El comercio con el resto de latinoamérica es muy menor, ya que México recibe solo el 2,7% del total de exportaciones y Uruguay un 1,6%.

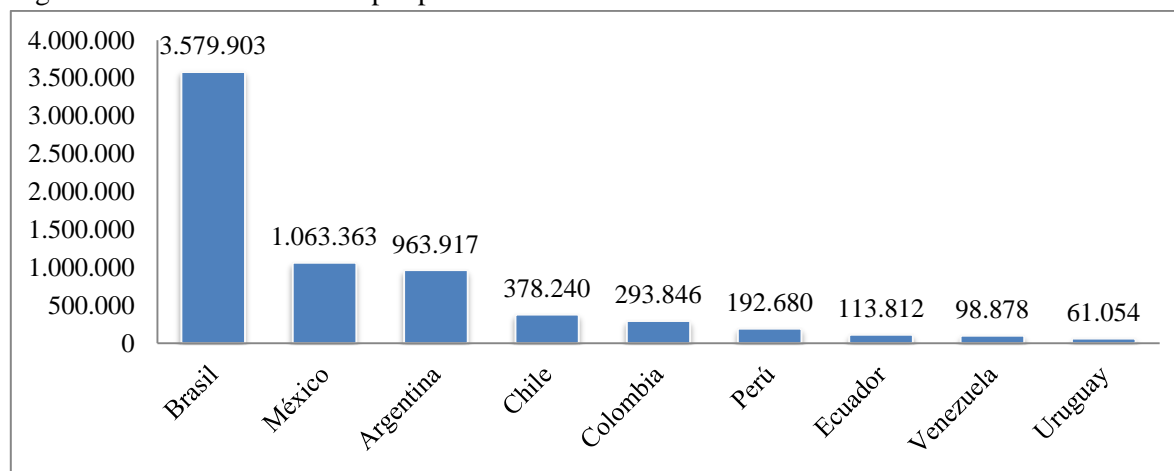
Uruguay exportó un 96% de su pequeña producción, principalmente a Argentina y también a Brasil. Los países ensambladores de la Comunidad Andina exportan un menor porcentaje de su producción, Colombia exportó en 2013 un 34% del total de su producción, Ecuador solo un 11%. En Venezuela la industria vive una grave crisis que ha disminuido su producción enormemente, un 24% en 2013 y cerca de un 80% en 2014.

Como se aprecia en la Figura 42, los niveles de producción en los diferentes países estudiados varían enormemente. Los mayores productores en Brasil, Fiat, GM y Volkswagen producen alrededor de 700.000 vehículos al año cada uno, cifras cercanas a la

producción total de vehículos de Argentina. Cifras similares a las brasileñas se observan en los mayores productores de México, Ford, General Motors y Nissan que producen entre 500.000 y 650.000 vehículos al año cada uno. Argentina presenta el mercado más estable ya que la mayoría de los fabricantes produce alrededor de 100.000 vehículos al año. Los países ensambladores producen a niveles mucho menores, ya que, a excepción de Colombia que ensambla del orden de 140.000 vehículos al año, producen bastante menos que 100.000 unidades al año, una cifra que es menor a la producción de un solo modelo fabricado en Brasil, México e incluso algunos modelos en Argentina.

Ventas

Figura 43: Venta de vehículos por países en 2013



Fuente: Elaboración propia en base a información de las respectivas asociaciones nacionales

Los países que son los mayores productores son también los que tienen las mayores ventas. El líder indiscutido en 2013 fue Brasil con 3.579.903 vehículos vendidos, de los cuales el 80% fueron de producción local y 20% importados, de los importados el 53% provinieron de Argentina. México con 1.063.363 vehículos fue el segundo país con mayores ventas en donde el 49% fueron modelos de producción local y el restante 51% importados de diferentes mercados. La venta de vehículos importados usados es muy importante en México, con 644.209 unidades, mayoritariamente de procedencia estadounidense. En Argentina el 2013 fue un año record ya que se vendieron 963.917 vehículos de los cuales el 37% fue de ensamblaje local y el 63% importados, de los que un 71% provinieron de Brasil. En Colombia se vendieron 293.846 vehículos en 2013, donde el 68% de las ventas eran vehículos importados, porcentaje que ha ido aumentando en los últimos años en detrimento de la industria nacional. En Ecuador se vendieron 113.812 vehículos en 2013 de los cuales un 49% fueron de ensamble local contra un 51% de vehículos importados. Las ventas de Venezuela, al igual que su producción, han caído enormemente a niveles de países mucho menores, como Ecuador. Uruguay es el país con menores ventas en la región, con 61.054 unidades en 2014.

4.8.4 Impacto en la Economía

El empleo generado por la industria automotriz varía enormemente según el país estudiado, los países que son fabricantes generan muchísimo más empleo que los países que son ensambladores. México ha empleado durante 2013 a 548.582 trabajadores directos incluyendo manufactura de vehículos y autopartes. Argentina, con una producción mucho menor, empleó a 64.980 trabajadores y Colombia, a 15.000 trabajadores. En el caso de Ecuador, en 2010 en el sector de ensamble y autopartes trabajaban 3.144 personas, en postventa, 49.096 y en ventas 12.781 trabajadores. Por tanto se observa que el aporte de empleo en los países ensambladores es muy reducido, en comparación al empleo del sector comercial, y al empleo con respecto a los países fabricantes.

La misma situación ocurre en cuanto a la participación del sector automotriz en la composición del PIB, para 2013 en México el aporte del sector manufacturero automotriz aporta un 4% del PIB total y un 21% del PIB industrial, en Brasil es un 5% del PIB total y un 21% del PIB industrial, en Argentina es un 1,4% del PIB total y un 9,1% del PIB industrial, en Colombia es de un 0,9% del PIB total y un 2,9% del PIB industrial. En Ecuador el aporte del sector automotriz en el PIB total es de solo un 0,46% en 2007.

Capítulo V: La Industria Autopartista

5.1.1 La Industria de Autopartes

La Industria Automotriz se caracteriza por el efecto multiplicador, en empleo y valor agregado generado que corresponde al “derrame” sobre el resto de la actividad económica, especialmente en el sector autopartista y por las externalidades positivas que genera desde el punto de vista tecnológico. El “vaso comunicante” imprescindible para que ello ocurra es un alto grado de integración de contenido local en los vehículos ensamblados, que son los conjuntos y subconjuntos de autopartes, los que representan en promedio el 70% del valor de un vehículo. Debido a lo anterior, la competitividad de las ensambladoras está directamente ligada a la competitividad del sector autopartista proveedor de las mismas.

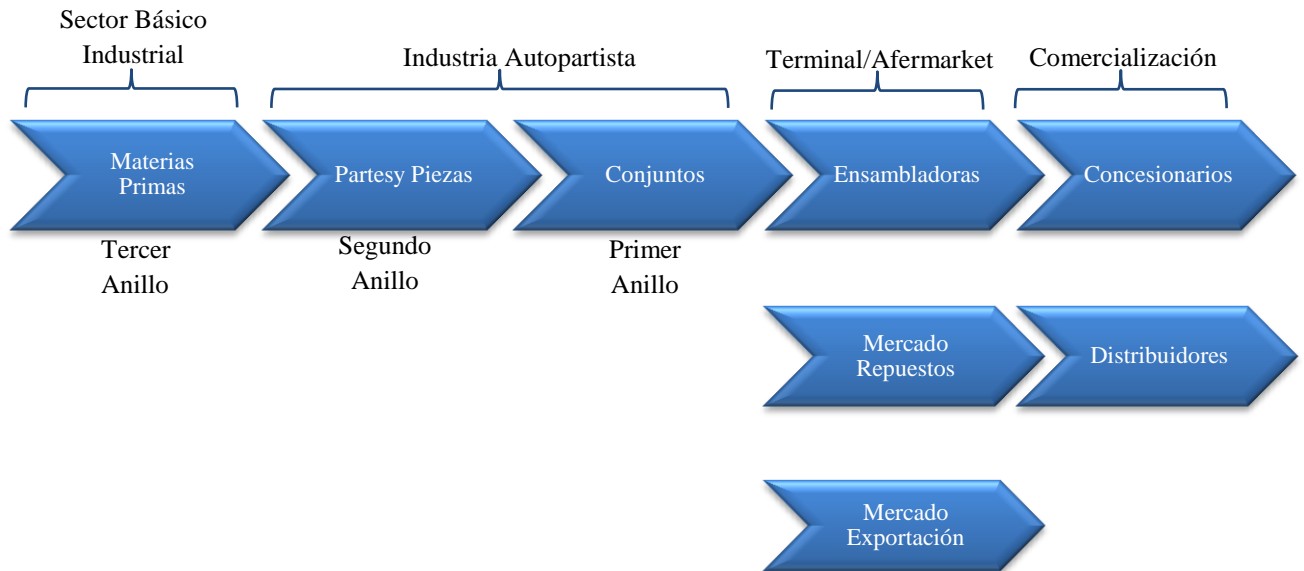
La industria de autopartes representa el 3,6 % del total de la producción del sector manufacturero a nivel mundial. Es una industria es muy diversa, porque engloba los bienes de consumo final que se utilizan para suministrar a la industria terminal de automóviles (ensambladoras), así como también se encarga de abastecer el mercado de repuestos para vehículos usados.

Esta industria se encuentra organizada en tres niveles, llamados anillos o niveles de producción:

- Primer Anillo: es la primera línea, fabrica los conjuntos o componentes mayores que requieren de un alto grado de sofisticación. Corresponde a los fabricantes de autopartes que cuentan con procesos de ingeniería y de fabricación global, con capacidad de producción modular, se basan en manufactura avanzada, innovación tecnológica y producción elevada a un bajo costo. Son los proveedores directos de las ensambladoras. Entre los componentes que desarrollan se encuentran: partes de motor, transmisiones, sistemas de dirección y suspensión, sistemas de aire acondicionado, componentes electrónicos, llantas, sistemas de inyección, catalizadores, bolsas de aire, asientos, tableros, entre otros.
- Segundo Anillo: abarca a las empresas proveedoras del primer anillo. Estas manufacturan equipos y productos (subconjuntos) que son utilizados como partes y piezas en los componentes más avanzados/especializados de la industria automotriz. Este nivel no necesita de un alto grado de sofisticación, la manufactura es más básica y se requiere de un mínimo de integración tecnológica. Produce partes forjadas, partes estampadas, partes de inyección de aluminio, partes fundidas, partes plásticas, partes maquinadas, tales como rodamientos, juntas, filtros de aire, arandelas, pistones, tanques de gasolina, barras de torsión, Pernos, etc.
- Tercer Anillo: en la tercera línea se encuentran las empresas proveedoras de insumos del segundo anillo, son componentes estandarizados, no exclusivos del sector automotriz o proveedores de materias primas. Los principales insumos son: rollos y perfiles de acero y aluminio, materiales petroquímicos, vidrio, textiles,

caucho y otros. Según el rol que jueguen algunas de estas empresas también son consideradas como autopartistas.

Figura 44: Esquema de la cadena productiva de la Industria de Autopartes y Ensamblaje



Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Tendencias del Sector Autopartista Mundial

Una importante área que determina el rumbo de la industria del automóvil es el de la tecnología. Los fabricantes de vehículos introducen cada vez más innovaciones tecnológicas como herramientas para incrementar su penetración de mercado. En las últimas décadas se han incorporado componentes electrónicos a una gran velocidad, lo que permitió que este rubro representase el 35% del costo de los vehículos en la actualidad. Las innovaciones inicialmente introducidas en vehículos de alta gama han ido incorporándose a la mayoría de los modelos de otros segmentos, como es el caso del sistema de frenos ABS, control de tracción (TCS), control de estabilidad (ESP), múltiples airbags, electrónica avanzada en los motores y en la transmisión, navegadores, iluminación por xenón o led, etc.

La creciente diversidad de modelos y el incremento en los costos ha dado lugar a que la presión sobre los precios sea muy aguda en la industria.

El proceso de aceleración en la renovación de los modelos ha dado lugar a la necesidad de una escala global de producción para poder distribuir los costos, a la vez que se le da cada vez más responsabilidades a los proveedores en el desarrollo e investigación de los nuevos componentes, dando lugar a una descentralización de la industria. Estos factores, junto a la introducción de técnicas de producción de Japón, como el “lean manufacturing”,

“kanban”, ”kaizen” y otras, han dado lugar a la organización de los proveedores en anillos donde las terminales han pasado a abastecerse directamente de las empresas del primer anillo, que son las productoras de sistemas completos.

Las empresas del primer anillo son en general empresas grandes que pueden hacerse cargo de los costos de inversión y desarrollo de nuevos productos. La competencia de precios es tan fuerte en mercados como USA y Europa que se espera para los próximos años una mayor concentración aún en los proveedores del primer anillo. En el último tiempo para los fabricantes de vehículos (terminales) han adquirido más importancia el diseño, el manejo de las marcas, las relaciones con los clientes, es decir, se han dirigido a capturar el valor agregado generado en torno a la vinculación con los clientes. Para poder hacer frente al aumento de costos, las terminales automotrices se encuentran cada vez menos relacionadas con las actividades de manufactura y ensamblado, entregando parte de la responsabilidad del desarrollo, manufactura y ensamblado de conjuntos importantes a sus proveedores, que han adquirido muchas más responsabilidades. De esta forma se les ha transferido a la cadena de proveedores una participación cada vez mayor en el valor agregado de la industria.

Los fabricantes de vehículos saben que el punto más importante para los proveedores son los costos de investigación y desarrollo, especialmente cuando se deben fabricar componentes complejos. Esto lleva a una rápida reducción de los proveedores directos de los ensambladores de vehículos.

El proceso de outsourcing se está acelerando continuamente, lo que debilita el papel central de las empresas terminales. Ya se dan casos de autopartistas del primer anillo que estarían en condiciones de producir todas las partes de un vehículo, como es el caso emblemático de la autopartista austriaca Magna Steyr.

En los países emergentes los proveedores locales no siempre pueden utilizar todas sus capacidades para satisfacer los aumentos de demanda de componentes, ya que los proveedores extranjeros de primer nivel se establecen en sus mercados y operan como proveedores nacionales. Las empresas terminales tienen la capacidad suficiente para presionar a los proveedores locales y exigirles determinadas condiciones en materia de costos, calidad y especialmente en la ubicación de la producción.

Los proveedores del primer anillo pasan a tener un rol más relevante en la coordinación de los restantes anillos, por lo que resulta como una oportunidad importante para las firmas locales lograr vincularse con proveedores del primer nivel, y puedan continuar siendo parte de la cadena de aprovisionamiento, aunque pasando a ser proveedores pertenecientes al segundo y tercer anillo.

Producción Global de Autopartes

En 2012, la producción mundial de autopartes fue de 1.399.302 millones de dólares, siendo la región de Asia Pacífico la que más contribuyó con un 55,5% de participación, seguido por la región de la Norteamérica y la Unión Europea.

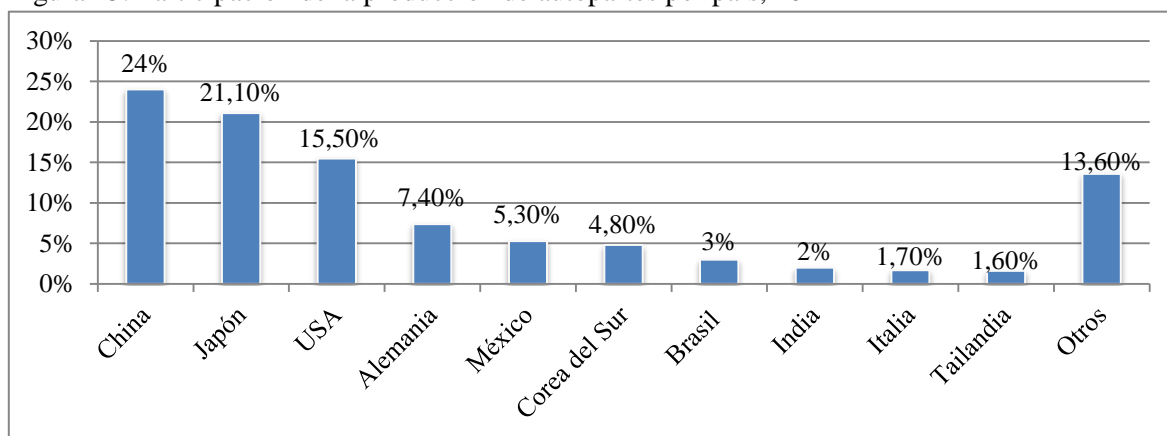
Tabla 35: Producción Global de Autopartes 2012

| Región | Producción 2012 (millones de dólares) | % |
|-------------------|--|-------------|
| Asia-Pacífico | 776.271 | 55,50% |
| América del Norte | 309.328 | 22,10% |
| Unión Europea | 185.625 | 13,30% |
| América Latina | 52.269 | 3,70% |
| Otros | 75.808 | 5,40% |
| Total | 1.399.302 | 100% |

Fuente: Industria de Autopartes 2013, ProMéxico

Por otra parte, dentro de los principales productores de autopartes se destacan China y Japón. Para los próximos 10 años se prevé que China siga consolidándose como el principal productor del sector. La globalización dentro de la industria de autopartes genera mayor competitividad en el sector, dando paso a países como México, Brasil y Corea del Sur.

Figura 45: Participación de la producción de autopartes por país, 2012

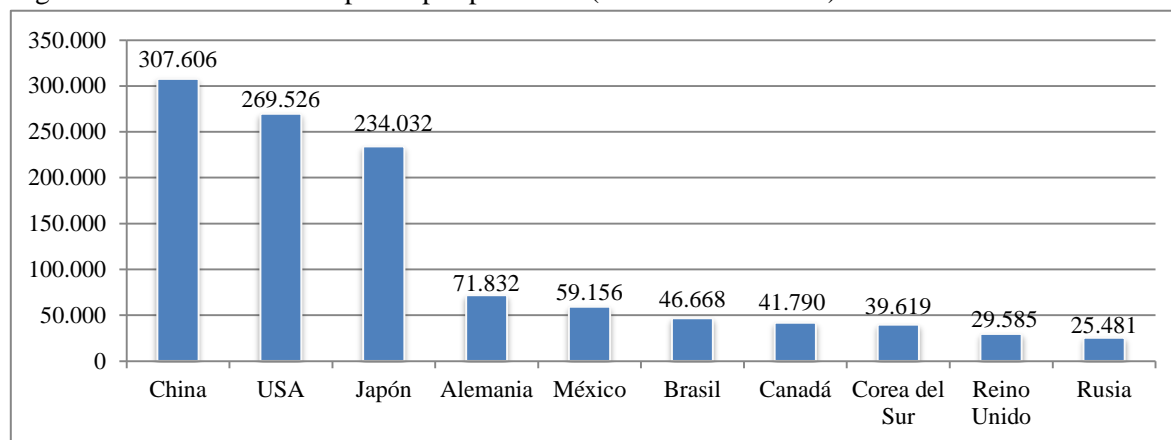


Fuente: Industria de Autopartes 2013, ProMéxico

Consumo Global de Autopartes

El consumo mundial de autopartes registró un valor total de 1.363.647 millones de dólares, siendo China el país que más consumo registró con un monto total de 307.606 millones de dólares.

Figura 46: Consumo de autopartes por país 2012 (millones de dólares)



Fuente: Industria de Autopartes 2013, ProMéxico

Comercio Mundial de Autopartes

Las exportaciones globales del sector sumaron un monto total de 843.351 millones de dólares en 2012. Alemania fue el principal exportador de autopartes a nivel mundial, con una participación del 14%. Cabe mencionar que durante el mismo año, el mayor importador fue Estados Unidos con 18% de participación.

Tabla 36: Comercio Mundial de Autopartes 2012 (millones de dólares)

| País | Exportaciones 2012 | % | País | Importaciones 2012 | % |
|-----------------|--------------------|-------------|-----------------|--------------------|-------------|
| Alemania | 122.018 | 14% | USA | 143.203 | 18% |
| USA | 90.771 | 11% | Alemania | 90.035 | 11% |
| Japón | 84.247 | 10% | Canadá | 45.761 | 6% |
| China | 74.141 | 9% | China | 45.721 | 6% |
| México | 51.872 | 6% | México | 36.233 | 4% |
| Corea del Sur | 39.849 | 5% | Reino Unido | 35.409 | 4% |
| Francia | 37.666 | 4% | Francia | 33.653 | 4% |
| Italia | 29.660 | 4% | Rusia | 26.516 | 3% |
| Rep. Checa | 24.260 | 3% | España | 26.105 | 3% |
| Polonia | 22.651 | 3% | Japón | 23.664 | 3% |
| Resto del mundo | 266.216 | 32% | Resto del mundo | 301.396 | 37% |
| Total | 843.351 | 100% | Total | 807.696 | 100% |

Fuente: Industria de Autopartes 2013, ProMéxico

Empresas Líderes en el mundo

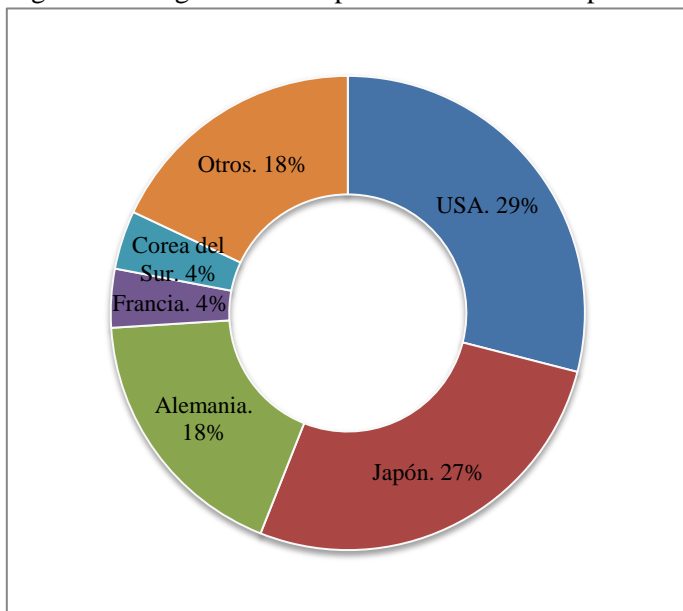
Las principales empresas de la industria de autopartes (de acuerdo al monto de sus ventas) provienen de los principales países productores de automóviles, y tienen sus corporativos en países como: Japón, Estados Unidos, Alemania y Francia.

Tabla 37: Principales empresas líderes de autopartes en el mundo

| | | |
|---------------------------------|--------------------------|------------------------------------|
| Bosh GmbH (Alemania) | Johnson Controls (USA) | Denso Corp. (Japón) |
| Continental AG (Alemania) | Visteon Corp. (USA) | NHK Spring Co. (Japón) |
| Hella (Alemania) | Eaton Corp (USA) | Aisin Seiki (Japón) |
| ZF (Alemania) | Delphi Automotive (USA) | Takata Corp. (Japón) |
| BASF SE (Alemania) | Dana Holding Corp. (USA) | Hitachi (Japón) |
| Bayer (Alemania) | Cummins Inc. (USA) | Bridgestone/Firestone Inc. (Japón) |
| Michelin Group (Francia) | Du Pont (USA) | Toyoda Gosei Co. (Japón) |
| Faurecia (Francia) | BorgWarner Inc. (USA) | Clarion Co. (Japón) |
| Magneti Marelli S.p.A. (Italia) | Goodyear (USA) | Sumitomo Electric (Japón) |
| Pirelli (Italia) | 3M Automotive(USA) | Pioneer Corporation (Japón) |
| Magna International (Canadá) | Philips (Países Bajos) | LG Chem LTD. (Corea) |

Fuente: Elaboración propia con datos de Automotive News: “Top 100 Global Suppliers”, 13 Junio 2011

Figura 47: Origen de las empresas líderes de autopartes en el mundo



Fuente: Elaboración propia con datos de Automotive News

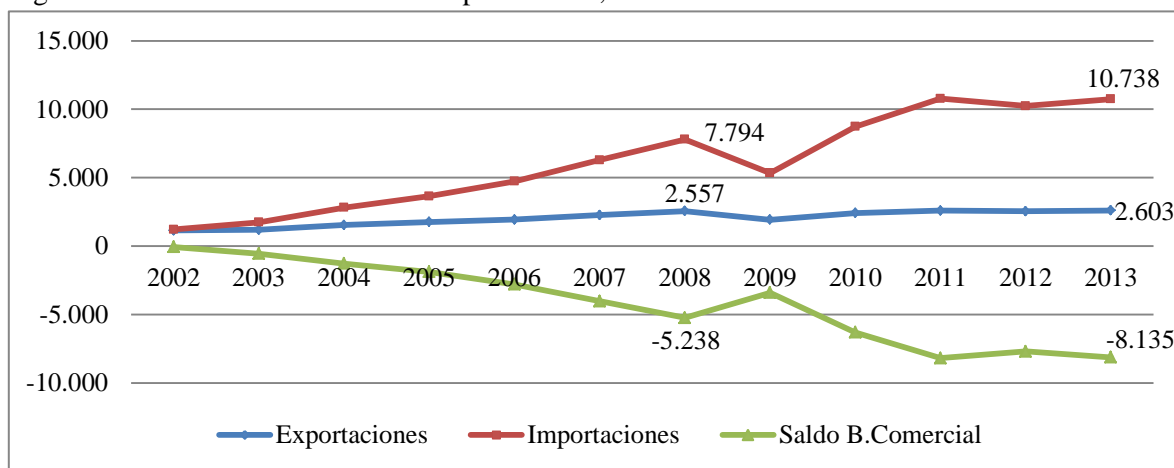
5.2.1 Estudio del Comercio de Autopartes

Tal como se mencionó anteriormente, el valor de las autopartes de un vehículo corresponde, en promedio, a un 70% del valor final de éste. Por ello, estudiar el comercio de autopartes entrega una aproximación realista del contenido de producción nacional en los vehículos que fabrica un país, en contraste con otros indicadores como el contenido mínimo nacional que se exige en los acuerdos comerciales, debido a las múltiples exenciones y formas de cálculo que lo componen. Es por tanto una forma de evaluar el desarrollo y valor agregado que realiza este sector de la industria automotriz, que es la que más empleo genera en comparación a las ensambladoras.

5.2.2 Argentina

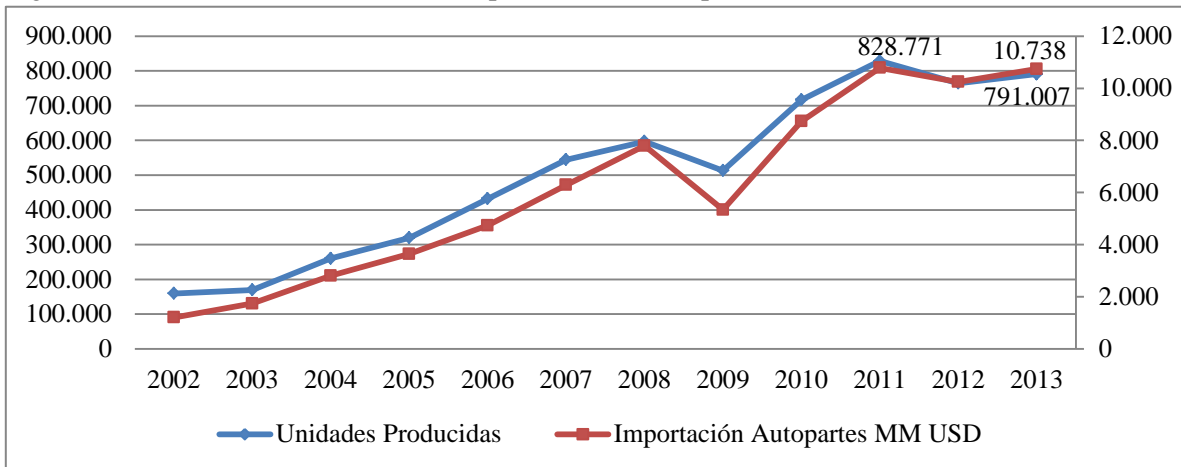
En el caso argentino, se observa que la importación de autopartes ha aumentado más rápidamente que la exportación de éstas, produciendo un abultado saldo negativo en la balanza comercial del sector autopartista. El saldo siempre ha sido negativo, excepto en el periodo de la crisis 2001-2002, en el cual las exportaciones permanecieron relativamente constantes, al contrario de las importaciones que disminuyeron fuertemente, en conjunto con la disminución de la fabricación de vehículos. La alta importación de autopartes revela la baja integración de producción local, que según el gobierno es, en promedio, de entre 20% y 25%. La exportación de autopartes aumenta de manera bastante más débil, lo que indica insuficiente integración con la industria brasileña, principal socio comercial del país, que también ha aumentado su producción en los últimos años.

Figura 48: Balanza Comercial de Autopartes 2013, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Comercio Exterior Autopartista 2013 AFAC, Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes

Figura 49: Producción de Vehículos e Importación de Autopartes 2002-2013



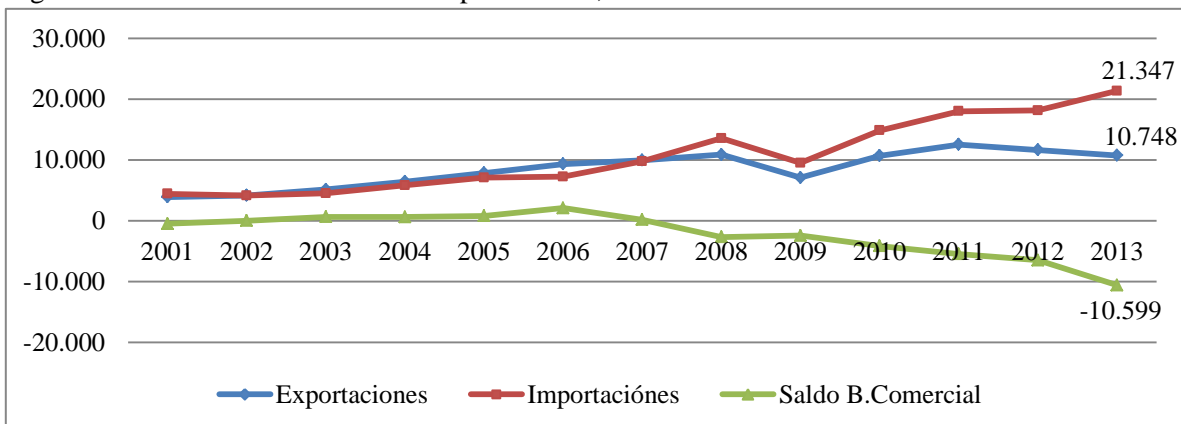
Fuente: Elaboración propia con datos de Comercio Exterior Autopartista 2013 AFAC, Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes

En la Figura 49, se aprecia la fuerte relación entre la importación de autopartes y la producción de vehículos, lo cual explica la paradoja de que a mayor producción de vehículos, mayor es el déficit en la balanza comercial del sector automotor. Esta relación se estudia con un análisis de regresión, en donde se obtiene un coeficiente R cuadrado de 0,9844, que significa que el 98,44% de las importaciones de autopartes se explicaría por la producción de vehículos. Además se obtiene que el coeficiente de correlación es de 0,9922, lo que corrobora la relación entre las importaciones de autopartes y unidades producidas.

5.2.3 Brasil

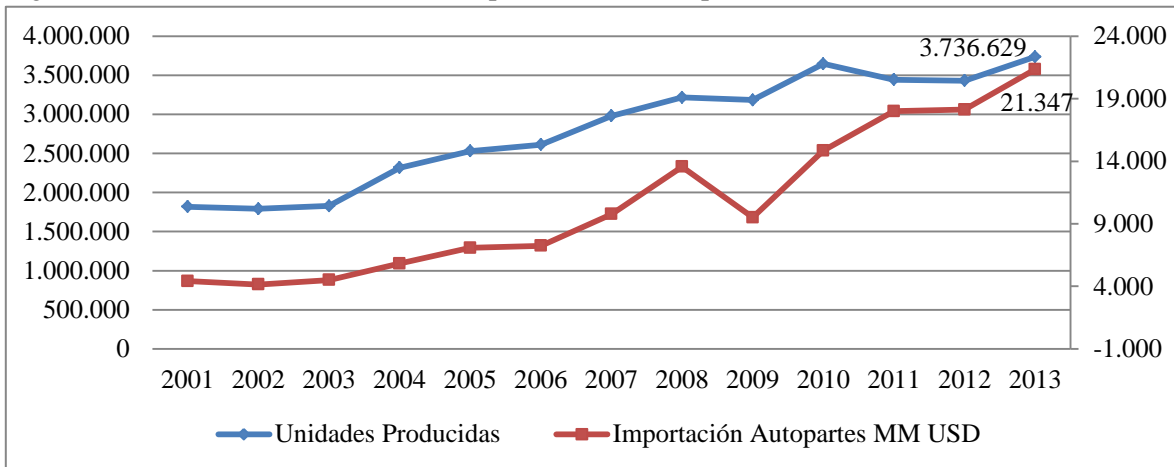
Según el gráfico de la Figura 50, se observa que la industria autopartista brasileña tenía un ligero perfil exportador hasta el año 2007, año desde el cual comenzaron a crecer más fuertemente las importaciones, lo que se revela en el deterioro del saldo de la balanza comercial, que presenta al año 2013 un importante déficit de 10.598,6 millones de dólares.

Figura 50: Balanza Comercial de Autopartes 2013, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Anuario ANFAVEA 2014

Figura 51: Producción de Vehículos e Importación de Autopartes 2001-2013



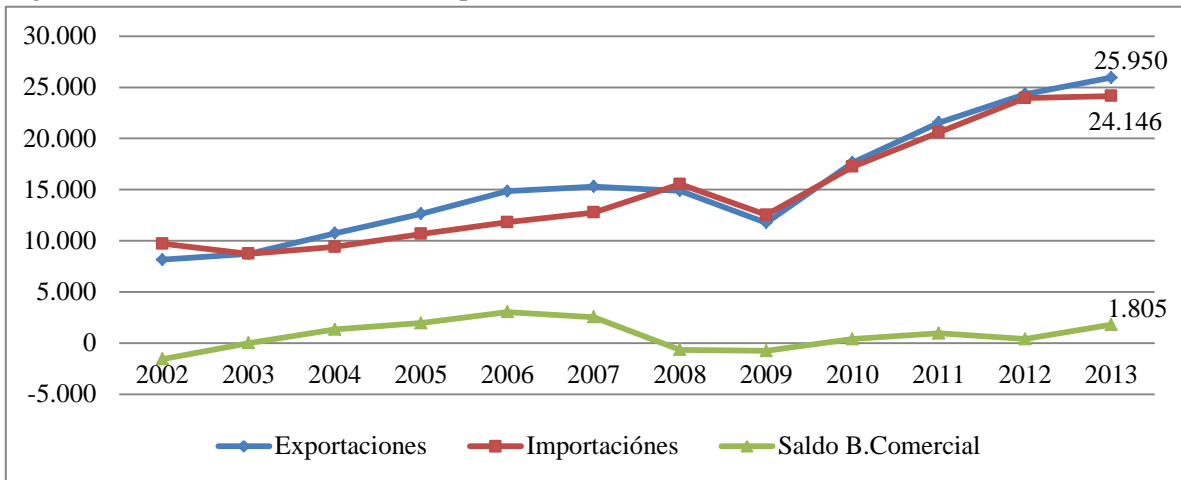
Fuente: Elaboración propia con datos de Anuario ANFAVEA 2014

La Figura 51 muestra la relación existente entre la importación de autopartes con la producción de vehículos, en este caso se observa una fuerte relación, aunque no tan notoria como en el caso argentino. Se estudia esta relación con un análisis de regresión, en donde se obtiene un coeficiente R cuadrado de 0,8460, que significa que el 84,60% de las importaciones de autopartes se explicarían por la producción de vehículos. Además se obtiene un coeficiente de correlación de 0,9198, algo menor que en el caso argentino. Nuevamente se observa la fuerte dependencia del sector autopartista con el sector ensamblador nacional.

5.2.4 México

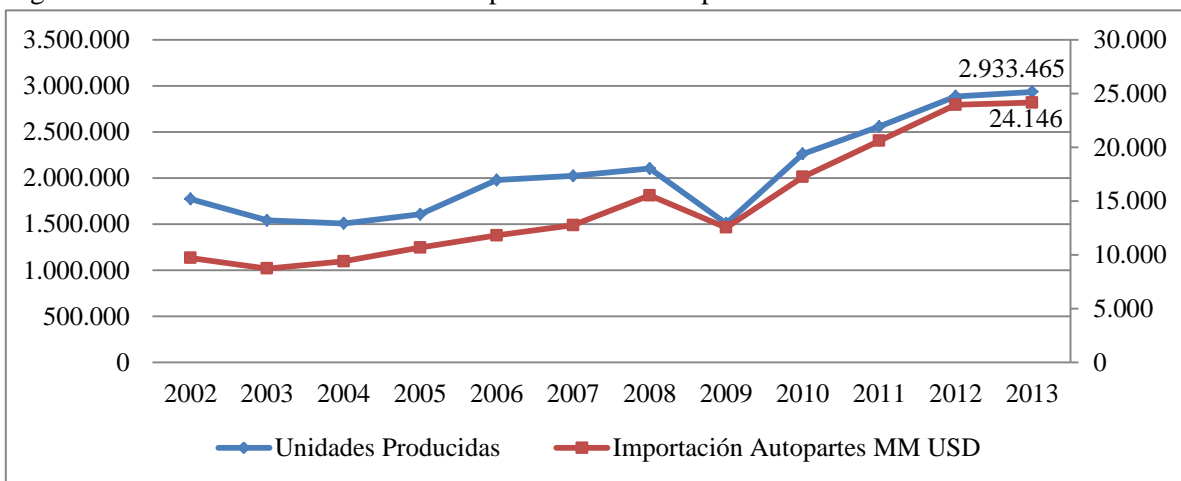
Se observa una desarrollada industria autopartista ya que la balanza comercial del sector es positiva, de 1.804,65 millones de dólares, por lo que es una importante fuente de divisas. El balance comercial en la última década ha sido mayormente positivo, a excepción de los años de la crisis subprime. El hecho de que las exportaciones estén tan relacionadas con las importaciones indica que la industria de autopartes se encuentra diversificada, ya que no depende solo de la producción nacional. Lo anterior se explica por la fuerte integración con la industria automotriz estadounidense, destino del 90% (2012) de las exportaciones de autopartes mexicanas.

Figura 52: Balanza Comercial de Autopartes 2013, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia datos de INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía

Figura 53: Producción de Vehículos e Importación de Autopartes 2002-2013



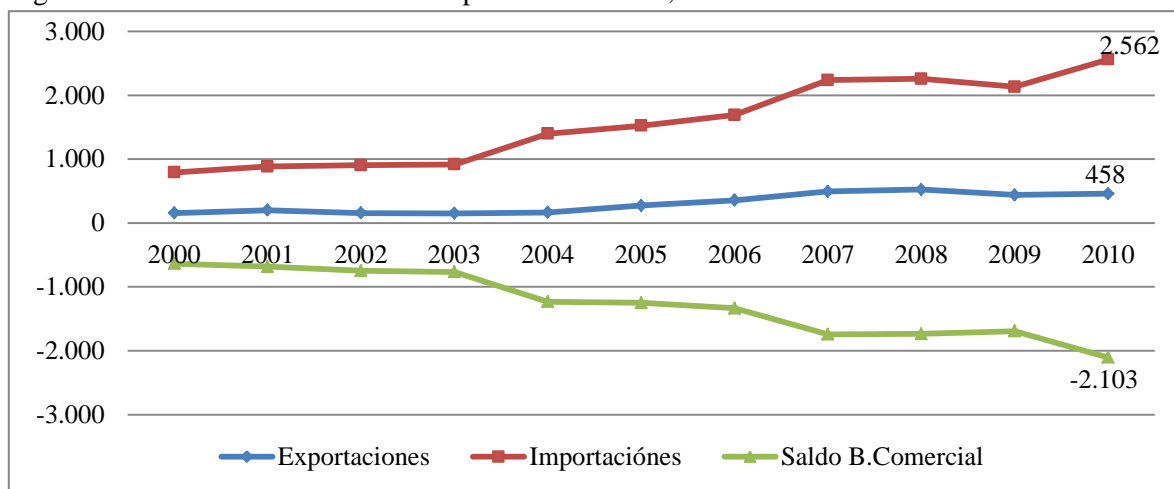
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía

Según la Figura 53, la relación existente entre la importación de autopartes con la producción de vehículos es bastante notoria. Se estudia esta relación con un análisis de regresión, en donde se obtiene un coeficiente R cuadrado de 0,9240, que significa que el 92,40% de las importaciones de autopartes se explicarían por la producción de vehículos. Además se obtiene un coeficiente de correlación 0,9613, mayor que en el caso brasileño. Esta evidente relación está dada por la alta integración con el mercado estadounidense, como se explicó anteriormente, ya que tanto la producción de vehículos como la producción de autopartes tienen como principal destino dicho mercado.

5.2.5 Colombia

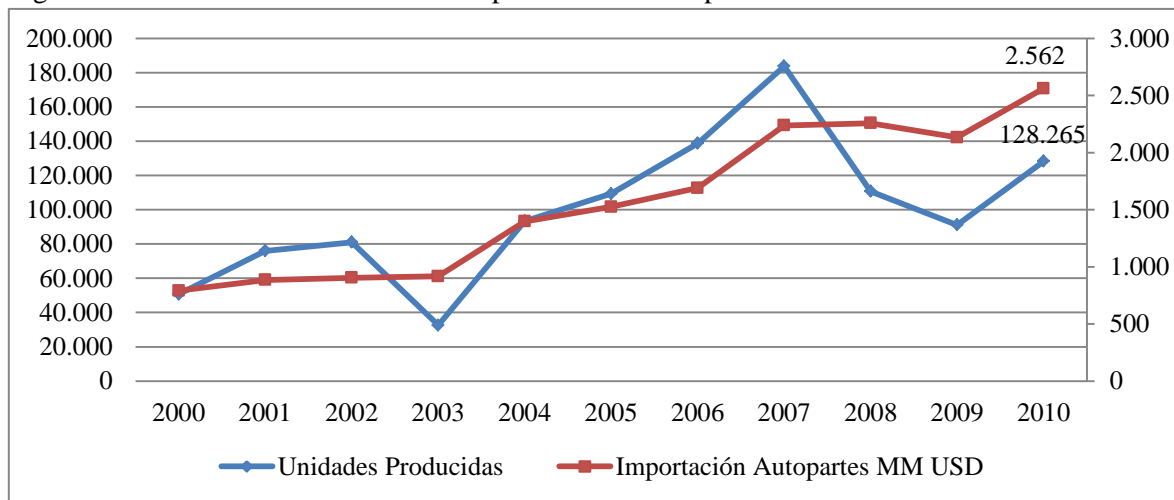
La balanza comercial altamente deficitaria del país señala la baja integración de autopartes locales en los vehículos ensamblados en el país. Se tiene que las importaciones quintuplican a las exportaciones, obteniendo una balanza muy negativa en relación al tamaño del mercado automotor. El bajo monto de las exportaciones y su relativo estancamiento se entiende por el limitado desarrollo de la industria autopartista local, que solo produce partes de bajo valor agregado, que exporta a mercados también poco desarrollados como Ecuador y hasta hace unos años, Venezuela. La balanza empeora al considerar el comercio de vehículos, ya que el país importa muchos más vehículos de los que exporta, situación que es comprensible debido a la apertura económica que está realizando el país en su economía, con múltiples tratados de libre comercio suscritos, que han comenzado a acrecentar el déficit de la balanza comercial.

Figura 54: Balanza Comercial de Autopartes 2000-2010, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de ANDI, Asociación Nacional de Empresarios de Colombia

Figura 55: Producción de Vehículos e Importación de Autopartes 2000-2010



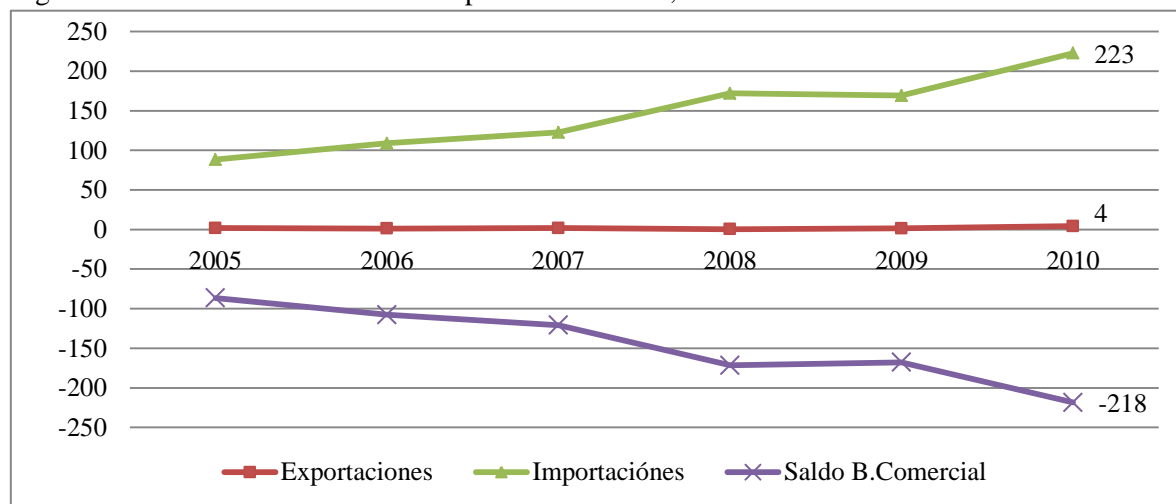
Fuente: Elaboración propia con datos de ANDI, Asociación Nacional de Empresarios de Colombia

La relación existente entre la importación de autopartes con la producción de vehículos, según se observa en la Figura 55, ésta presenta una menor relación, a diferencia de los casos anteriores. Se estudia esta relación con un análisis de regresión, en donde se obtiene un coeficiente R cuadrado de 0,5596, que significa que el 55,96% de las importaciones de autopartes se explicarían por la producción de vehículos. Además se obtiene un coeficiente de correlación de 0,7480, positivo pero menor que en los casos anteriores, lo que señala la asociación positiva entre las dos variables. Esta diferencia se explica también por el tipo de industria ensambladora que existe en el país, en la cual la gran mayoría de los vehículos son producidos por el armado de kits CKD, ósea, son vehículos que llegan desarmados y por tanto la producción local de autopartes es mucho más limitada, a diferencia de industrias más desarrolladas como Argentina, Brasil y México, en donde la producción es mucho más completa, ya que producen carrocerías, motores, transmisiones, etc.

5.2.6 Ecuador

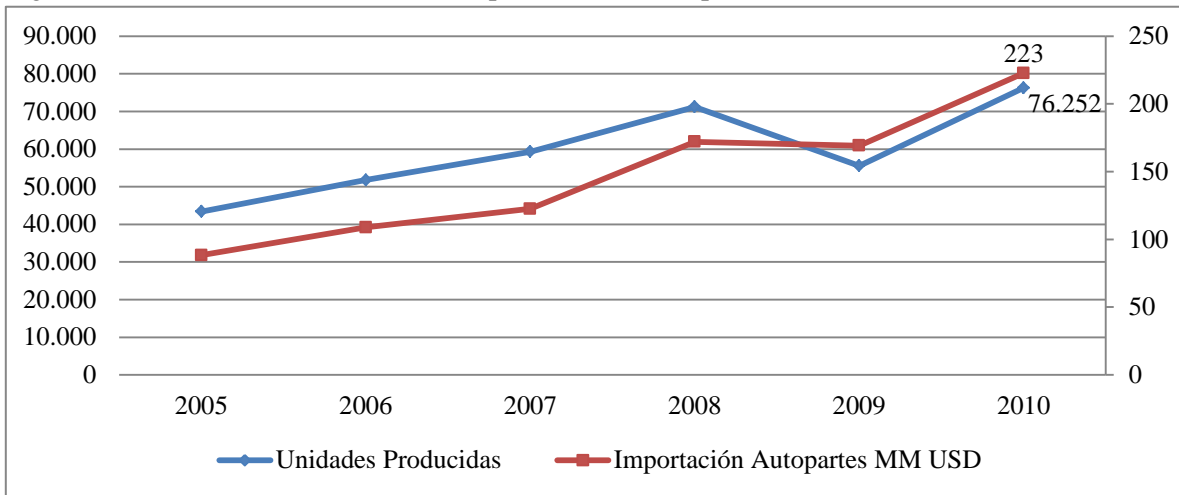
Al igual que en el caso colombiano, se observa un gran déficit en la balanza comercial de autopartes, pero que en términos relativos, es mucho mayor ya que la magnitud de las exportaciones es mínima comparada con las importaciones. Este resultado se explica también por el muy bajo desarrollo de la industria autopartista local, que prácticamente solo trabaja para el mercado interno. El hecho de que solo trabaje para el mercado nacional, dado el pequeño tamaño del mercado automotriz ecuatoriano, condiciona su competitividad por la pequeña escala de producción con la que se trabaja, lo que repercute en que no se logren economías de escala y por ende precios competitivos.

Figura 56: Balanza Comercial de Autopartes 2005-2010, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de FLACSO-MIPRO

Figura 57: Producción de Vehículos e Importación de Autopartes 2005-2010



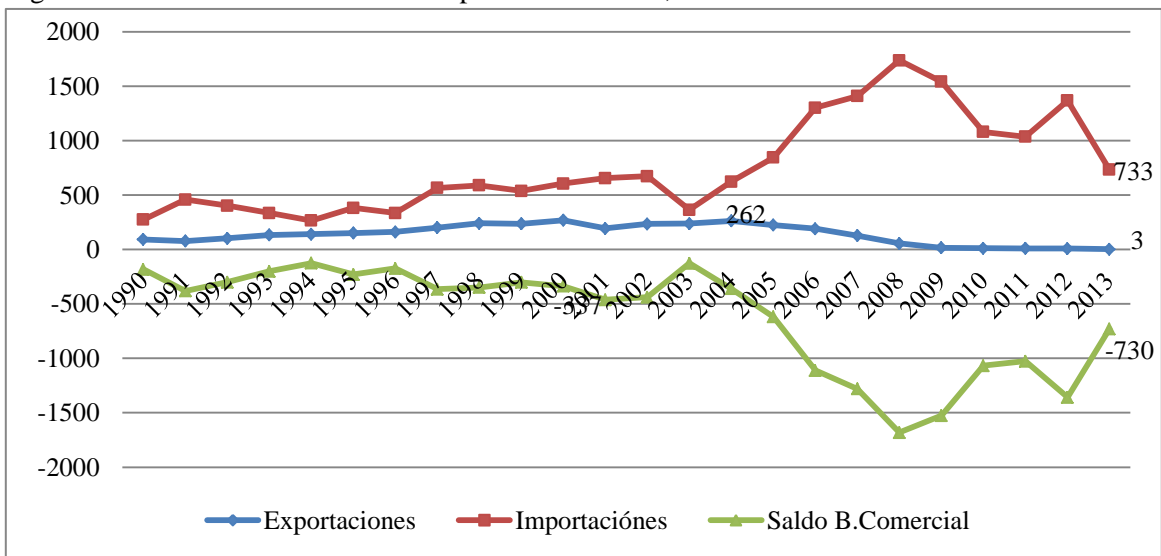
Fuente: Elaboración propia con datos de FLACSO-MIPRO

Se observa también la relación entre la producción de vehículos con la importación de autopartes, en donde el análisis de regresión muestra que el coeficiente R cuadrado de 0,7959, que significa que el 79,59% de las importaciones de autopartes se explican por la producción de vehículos. Además se obtiene un coeficiente de correlación de 0,8921, lo que señala la asociación positiva entre las dos variables.

5.2.7 Venezuela

Como en los casos de Ecuador y Colombia, la industria automotriz venezolana es de ensamblaje de kits CKD, sin embargo se observa que hasta el año 2003 había un mayor desarrollo de la industria autopartista en Venezuela ya que la diferencia entre exportaciones e importaciones era bastante menor que en esos países.

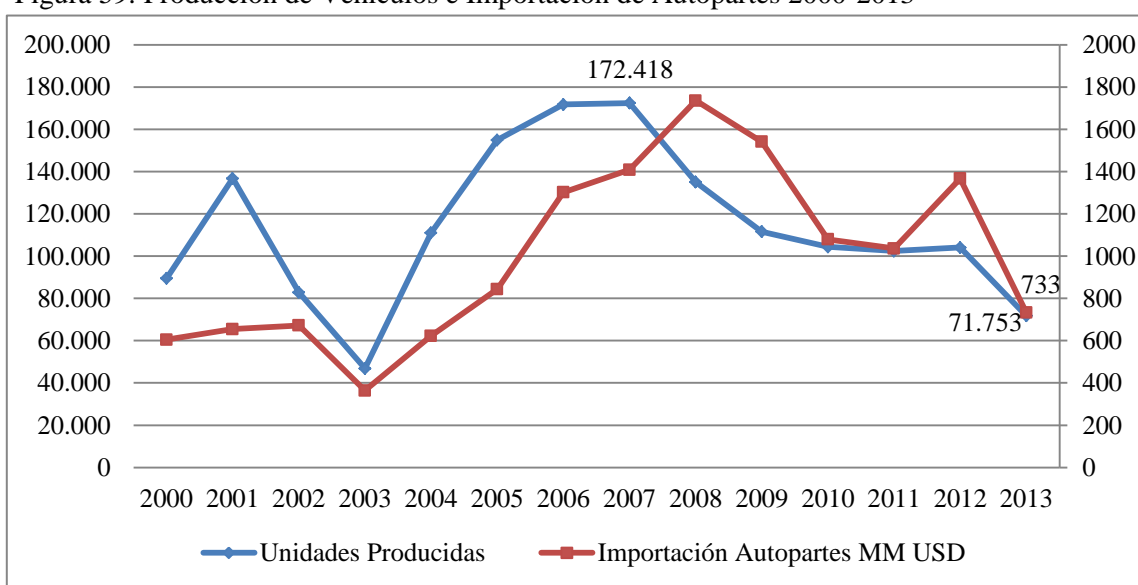
Figura 58: Balanza Comercial de Autopartes 1990-2013, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de FAVENPA

Posteriormente, desde el año 2004 en adelante, se observa que el saldo de la balanza comercial autopartista “se dispara” negativamente, en donde las exportaciones comenzaron a caer mientras que las importaciones de autopartes aumentaban, en concordancia al aumento de la producción de vehículos hasta el año 2007, después del cual las importaciones comenzaron a disminuir, y las exportaciones de autopartes se desplomaron hasta los 3 millones de dólares en 2013 (considerando el máximo de 262 millones de dólares en 2004), esta gran disminución se debe en parte a la sobreevaluación del bolívar, ya que el bajo cambio oficial afecta la competitividad de la producción local, estimulando la importación de autopartes, que empeora la mala situación económica que vive el país desde hace más de un lustro.

Figura 59: Producción de Vehículos e Importación de Autopartes 2000-2013



Fuente: Elaboración propia con datos de FAVENPA

La relación entre la producción de vehículos con la importación de autopartes es baja ya que el coeficiente R cuadrado es de 0,3124, que significa que el 31,24% de las importaciones de autopartes se explican por la producción de vehículos. Además se obtiene un coeficiente de correlación de 0,5589, lo que señala la asociación positiva entre las dos variables. Ambos bajos valores que se explican por el tipo de industria (ensamblaje) del país.

Uruguay

No se encontraron series de datos para Uruguay, sin embargo, por la naturaleza de su industria automotriz (ensamble de kits CKD), la balanza comercial automotriz debe ser altamente deficitaria.

5.3.1 Factores que afectan la integración local de autopartes

A continuación se presentan los factores que han afectado la integración de autopartes locales en los vehículos de producción nacional en Argentina, según un estudio ⁵del año 2008. Si bien dicho estudio trata sobre Argentina, las causas allí encontradas son replicables en el resto de los países que no han logrado desarrollar eficazmente su industria autopartista. La excepción es el caso Mexicano que sí presenta una industria autopartista desarrollada y en constante crecimiento.

Reducido nivel de articulación productiva:

El nivel de avance tecnológico que han requerido las ensambladoras en las autopartes desde los años noventa no ha encontrado una correspondencia con muchos proveedores nacionales que no estaban en condiciones de adaptarse a los cambios exigidos por los nuevos modelos y los nuevos procesos productivos, relegándolos a niveles más bajos dentro de los anillos productivos o a desaparecer. Esto se explica en parte por las características sectoriales de la actividad automotriz que se encuentra lejos de las correspondientes a una trama virtuosa en donde existan vinculaciones a largo plazo con desarrollos conjuntos de procesos y productos, donde las regulaciones de las relaciones surjan de la negociación y no de las imposiciones.

Se observa también la inexistencia de acuerdos mínimos entre las propias ensambladoras, lo cual beneficiaría al conjunto teniendo en cuenta que la gran mayoría de los autopartistas le proveen a más de un cliente. Materias como normas de aseguramiento de la calidad, protocolos de comunicación y software específico, programas de productividad y hasta los períodos de cierre de actividades por vacaciones, tienen un tratamiento totalmente desarticulado. Domina la lógica comercial en el mercado regional, que apunta a rentabilidades de corto plazo sobre una lógica productiva que apunte a la construcción de un subsistema articulado al global, con potencialidad de desarrollo, de aprendizaje, de generación de ventajas competitivas en una estrategia de más largo plazo

Una manera de reducir estas fricciones entre proveedores y ensambladoras, sería que se emularan las relaciones que existen entre las montadoras japonesas y sus proveedores. Sin embargo, no resultan de fácil aplicación por los limitantes en el contexto social y cultural, que requieren mucho tiempo de aprendizaje y adaptación. Parece una obviedad, aunque en los hechos no es así, que en la medida en que mejorasen los vínculos entre el proveedor y el cliente, más dispuestos podrían estar los primeros a invertir en nuevas tecnologías, se mejoraría la previsión de nuevos negocios, y por lo tanto harían mayores esfuerzos por mejorar la calidad y el servicio. Las ensambladoras japonesas han comprendido profundamente estos conceptos y los resultados en cuanto a rentabilidad y market share así lo demuestran.

⁵ La Industria Automotriz Argentina: Limitantes a la Integración Local de Autocomponentes, de Juan E. Cantarella, Luis Katz, Gonzalo de Guzmán (2008)

El sistema territorial juega un rol central en el desarrollo de las capacidades innovativas de las empresas, en el sentido que confluyen elementos del plano microeconómico (modalidades de gestión, características personales, educativas, emprendedoras, etc.) y del ambiente (instituciones, agentes y sus relaciones, desarrollo de actividades innovativas, como un proceso social e interactivo en un entorno específico y sistémico), lo cual constituye un elemento necesario aunque no suficiente. Pero el ambiente puede a veces influir de modo negativo en las firmas, cuando las instituciones y los agentes tienen escasa vinculación. Este tipo de ambientes promueven desarrollos individuales “introvertidos”, y poseen una performance innovativa insuficiente para sustentar la competitividad de las empresas y así sentar bases para desarrollos futuros. Un contexto desfavorable se puede contrarrestar cuando existen instituciones que trabajan de forma articulada y hay cooperación entre los agentes involucrados. De esta manera se crea un ambiente propicio para la difusión de avances y conocimientos.

Como ejemplo de anterior se tiene la positiva de articulación productiva vía generación de clústeres, como es el caso de la maquila automotriz mexicana. En una primera fase se contrató a mano de obra trabajadora intensiva de baja calificación para luego incorporarle tecnología y organización más flexible a sus procesos productivos. De esa manera se desarrollaron la manufactura, la ingeniería y los proveedores. Se produjo una fuerte especialización productiva con connotación territorial. Esas áreas “concentradas” comenzaron a exportar a países de mayor industrialización. De forma simultánea se crearon instituciones educativas de nivel terciario que, trabajando de forma mancomunada con el entramado productivo, establecieron redes formales e informales que permitieron la articulación entre los distintos niveles. Adicionalmente, el Estado participó activamente en la formulación de un programa de política industrial y comercio exterior, a efectos de estimular el desarrollo de la articulación industrial, regional y sectorial de alta competitividad.

Incertidumbre:

La rentabilidad de las firmas locales disminuye por la profundización de la competencia, entre otros factores, comienzan a ser mucho más relevantes las expectativas sobre el mediano y largo plazo. Cada crisis en el sector genera nuevos condicionamientos que limitan las fases expansivas del ciclo y la posibilidad de propagar articuladamente dicho crecimiento sobre el resto de los encadenamientos productivos locales.

Cuando las capacidades ociosas se agotan y las decisiones de inversiones “de acompañamiento” ya no son suficientes y requieren de nuevas plantas o ampliaciones de relevancia, la incertidumbre y la falta de credibilidad se torna un factor determinante.

En lo macro, cuestiones como las políticas tributarias erráticas o percibidas por los accionistas (locales o extranjeros) como ilógicas, las dudas sobre la infraestructura, los

conflictos sindicales, las arbitrariedades en determinados procesos judiciales, la incapacidad para gestionar eficazmente algunas áreas de la administración pública, la falta de un horizonte de largo plazo en la política automotriz, minan fuertemente la confianza inversora.

La percepción por el lado de los proveedores es que de manera cada vez más acentuada las terminales les transfieren más riesgos a cambio de menor participación en los beneficios. Cuestiones como la exigencia de instalaciones cercanas a las ensambladoras, las entregas diarias o cada determinada cantidad de horas en pequeños lotes de productos, han transferido mayores costos logísticos y excesos de capacidad cuando los volúmenes reales son inferiores a las previsiones. Esto se suma a las exigencias de reducciones de precios cada año y la permanente exigencia de reducción en el número de piezas defectuosas.

Adicionalmente, es una característica sectorial la asimetría de la información, desde que las terminales tienen la posibilidad de efectuar auditorías periódicas a los proveedores, tanto en cuestiones técnicas como en cuestiones económicas y financieras; mientras que la situación inversa no resulta factible. De esta manera el proveedor enfrenta la incertidumbre de tomar como ciertos o no los volúmenes y nuevos proyectos que el cliente le manifiesta, siendo frecuentes las modificaciones sin la planificación debida. Esta situación provoca que se exijan mayores tasas de retorno para los proyectos que hagan posible una recuperación de la inversión en muy corto plazo, lo cual se vuelve cada vez menos viable en esta actividad.

Protección efectiva:

La protección arancelaria nominal (tasas de arancel ad valorem por producto) repercute sobre el perfil de consumo (bienes finales, insumos y materias primas o bienes de capital) al impactar de manera directa sobre los precios de dichos bienes.

Sin embargo, es el nivel de protección efectiva lo que realmente resulta determinante sobre la estructura productiva y constituye un mejor indicador del manejo discrecional del esquema arancelario y de la dispersión de incentivos relativos entre los sectores productivos o los eslabones que componen la cadena de abastecimiento de cada uno de ellos.

El concepto de protección efectiva evalúa la incidencia de los aranceles nominales sobre la capacidad de crear valor agregado en un sector, comparando la magnitud de creación de dicho valor (participación de las autopartes en el costo final) en una situación con aranceles al bien final e insumos frente a un escenario en el que no existen aranceles al bien en cuestión.

La política arancelaria de un país puede ser entre optar a importar materias primas e insumos libres de aranceles o imponer una tasa arancelaria más baja sobre la importación del insumo que sobre la importación de los bienes producidos con el insumo importado. Ello claramente genera un estímulo de producción del bien que contiene dicho material y

del crecimiento del empleo dentro de la industria que lo utiliza, además de su efecto multiplicador sobre el resto de la economía.

En este esquema, podrían ocurrir los siguientes escenarios:

1. Arancel nominal del producto terminado es igual al arancel nominal de las materias primas e insumos, por lo que en este caso la tasa de protección efectiva será coincidente al arancel nominal en el producto terminado.
2. Arancel nominal del producto terminado es mayor que el arancel nominal en las materias primas e insumos, entonces la tasa de protección efectiva será mayor que el arancel nominal en el producto terminado.
3. Arancel nominal del producto terminado es menor que el arancel nominal en las materias primas e insumos, entonces la tasa de protección efectiva será menor que el arancel nominal en el producto terminado. En este caso, si además la participación de los insumos es relativamente alta en los costos de fabricación del bien en cuestión, la protección efectiva se hace negativa.

En el caso del comercio intrabloque MERCOSUR, el escenario es el 3, ya que el arancel intrazona es 0%, y el arancel externo común para autopartes es de 16%-18%. Además existen mecanismos como el de Admisión Temporal que permite a los exportadores importar insumos sin aranceles siempre que éstos sean reexportados dentro de productos de mayor valor agregado. En el caso argentino, las empresas ensambladoras exportaron en 2013 un 55% de la producción total, por tanto, de las autopartes importadas, un 55% de ellas no pagaron aranceles.

Bajo este esquema una terminal puede importar autopartes libres de arancel para ensamblar los vehículos que se exportan, mientras que los proveedores deben tributar aranceles para los insumos importados para producir autopartes destinadas a vehículos a ser exportados al final del circuito. Lo anterior expone que la protección arancelaria, que a priori puede parecer adecuada, en la realidad su efecto es mucho menor y no logra cumplir su objetivo de incentivar la producción local de autopartes, sino más bien lo contrario.

Costos medios totales versus costos medios variables:

Una empresa que exporta y mantiene sus precios en el mercado interno pero los reduce en el de exportación para poder colocar sus productos, calcula los costos para las exportaciones sobre una base diferente que para las ventas en el país, examina el tema desde otro punto de vista. Parte de la base que los costos fijos ya están cubiertos mediante sus ventas en el país de origen, dado que los tendría de cualquier modo, exporte o no otros productos. Y calcula, para las exportaciones, únicamente los nuevos costos que se generan, es decir, los costos variables de la producción adicional destinada a la exportación; se trata de los costos marginales.

Como el costo unitario marginal es menor para los productos de exportación que el costo unitario de los productos destinados al mercado interno, el precio de equilibrio para la exportación también es más bajo. La clave de la fijación de costos marginales consiste en considerar las ventas en el país y las de exportaciones como separadas y, a su vez, entender a las segundas como ventas complementarias. De este modo las importaciones de autopartes se estarían realizando por lo general a costos marginales, por lo cual ante la decisión de producir en el país los empresarios se encuentran con dificultades para cubrir también los costos fijos de las operaciones, especialmente cuando se está ante el lanzamiento de nuevos modelos que requieren componentes última generación.

Escala de producción:

En los países de origen o en otros mercados, la escala de producción suele ser de magnitud bastante mayor, lo que da lugar a costos unitarios más bajos que en el medio local. Por ejemplo, en el caso del proyecto IMV (camioneta Hilux) de Toyota, la producción en Tailandia comenzó con 350.000 unidades, en Sudáfrica con 120.000, frente a las 70.000 de Argentina. Los modelos que se empiezan a producir ya han sido producidos generalmente en sus países o mercados de origen y sus autopartistas ya están produciendo los componentes (en los cuales probablemente hasta hayan participado en su desarrollo), con aprendizaje en su fabricación, han ido amortizando antes las inversiones, lo cual es una ventaja sobre el precio final de las respectivas autopartes.

Escasa autonomía de las filiales locales:

En el caso MERCOSUR, la concentración en Brasil de la cúpula regional de gran parte de las áreas de compras, también genera sobrecostos explícitos e implícitos a los proveedores argentinos que no tienen filial en ese país, por lo que además de las dificultades que la lejanía implica, existen factores culturales que descolocan al proveedor no radicado en dicho país.

Por tanto una gran cantidad de las importaciones realizadas por las empresas se originan por aprobaciones efectuadas por la casa matriz y/o de la terminal. Este direccionamiento llevado a cabo por las matrices o los clientes, condiciona la sustitución de importaciones la cual deberá demostrar su conveniencia por muy amplio margen a fin de no generar inconvenientes de índole político en las situaciones internas de las empresas.

Capítulo VI: Análisis de la Oferta Automotriz

6.1.1 Análisis de la Oferta Automotriz

Existen notorias diferencias en los vehículos que producen las marcas en latinoamérica con respecto a los que producen en sus países o continentes de origen. Estas diferencias se observan en aspectos como el tipo de modelos que son fabricados, la duración del ciclo de vida de cada modelo, equipamiento, nivel de calidad y seguridad y el tipo de industria (ensamblaje o fabricación) que existe en cada país.

Una de las diferencias más evidentes tiene que ver con el tipo de industria que posee cada país. Se observa que los países más grandes cuentan con una industria mucho más desarrollada en comparación con los países más pequeños, ya que la industria en Argentina, Brasil y México es de fabricación (elaboración de autopartes importantes como motores y transmisiones, estampado de carrocerías y su ensamble), y que la industria en Ecuador, Uruguay, Venezuela y Colombia es de ensamble, ya que solo se dedican a armar vehículos que llegan desarmados desde las fábricas que las marcas tienen en otros países, con poco nivel de autopartes de origen nacional. Recientemente (2013) GM-Colmotores (Chevrolet) de Colombia comenzó a estampar la mayoría de los paneles de la carrocería de dos modelos que ensambla, el Sail y Cobalt, pero aún no produce el piso de dichos modelos, ni sus motores y transmisiones, por lo que aun Colombia es pronto para decir que Colombia es fabricante.

Los casos de mayor desarrollo automotriz están en México y Brasil, países en los que algunas marcas poseen centros de desarrollo e ingeniería, como son los casos de GM Brasil, Fiat Brasil y GM México, por lo que en esos países han sido desarrollados modelos, tanto en su diseño como ingeniería, modelos que son propios para esta región.

En el punto siguiente se presenta un análisis detallado de los vehículos del segmento B que son producidos en los países de la región, debido a que este segmento es el que tiene más variedad de modelos y que mayores ventas posee. El análisis es por país y fabricante, y están estudiados los modelos que se fabrican actualmente en la región. En el punto subsiguiente se analiza de manera más superficial los modelos de los otros segmentos que son fabricados en latinoamérica.

6.1.2 FIAT Uno

El Uno es un modelo del segmento B lanzado en Europa en 1983 como reemplazo del 127, y en 1984 en Brasil, como reemplazo del 147 (versión brasileña del 127), también fue fabricado en Argentina entre los años 1989 y 2004. Si bien a simple vista los modelos se ven muy similares, existen diferencias significativas entre ellos. El Uno para Latinoamérica tiene un capó distinto, que llega hasta las aletas, (capó ligeramente más alto), para hacer espacio para la rueda de repuesto que está ubicada en el vano motor, debido a que el Uno latinoamericano utiliza la suspensión trasera independiente del 147, que es más robusta que el eje de torsión del Uno europeo (se necesitaba una suspensión más robusta por los malos caminos que hay en Latinoamérica) y por tanto no quedaba espacio para alojar allí la rueda de repuesto bajo el maletero. Como contrapartida, el Uno latinoamericano tiene un maletero algo más grande que el Uno europeo.

Figura 60: Primera Generación del Uno. Versión Europea (izquierda) y latinoamericana (derecha)



Fuente: Fiat

Del Uno surgió una familia de modelos derivados, como un sedán de dos o cuatro puertas llamado Duna que fue exportado a Europa, un familiar cinco puertas llamado Duna Weekend, una furgoneta llamada Fiorino, y una camioneta, la Fiorino PickUp.

Figura 61: Derivados del Uno, arriba: Fiorino, PickUp y furgoneta, abajo: Duna y Duna Weekend



Fuente: Fiat

Esos modelos se continuaron fabricando después del primer restyling del Uno en 1989 (llamados “segunda serie”), hasta el año 2000, exceptuando la Fiorino y Fiorino PickUp cuya fabricación continuo a la par del Uno 3 y 5 puertas, pasando por el segundo restyling del año 2004, hasta término de la primera generación, a fines de 2013.

Figura 62: Primer y segundo restyling del Uno (1989 y 2004)



Fuente: Fiat

El Uno se dejó de fabricar en Europa en 1995, tras 12 años de producción, siendo reemplazado por su sucesor europeo, el Punto, que fue lanzado en ese mercado en 1993. En cambio, para latinoamérica el reemplazo del Uno fue el Palio, que fue lanzado en 1996. Sin embargo, el Uno se mantuvo en producción, hasta fines del año 2013, debido a que no era viable actualizarlo para que cumpliera con las nuevas normas de seguridad de Brasil y Argentina, que obligan a que todos los automóviles cuenten con bolsas de aire doble frontales y frenos ABS a contar de enero de 2014.

Debido a la gran popularidad del Uno, que durante muchos años fue el automóvil más barato de Brasil y Argentina, con grandes volúmenes de ventas, nunca fue realmente relevado por el Palio, su sustituto natural, que además es ligeramente más grande. Por tanto Fiat decidió crear una nueva generación del Uno, que fue lanzada el año 2010, que tiene un gran parecido de diseño con el modelo europeo Panda, que aparecería en 2011. Sin embargo solo comparte el estilo, ya que el Panda utiliza la plataforma mini de Fiat (500) y el nuevo Uno utiliza una plataforma que comparte con el nuevo Palio, que es una evolución de la utilizada en el Palio original. Además el interior del nuevo Uno es considerablemente más espartano, con plásticos más baratos y pobre diseño, en comparación con el Panda, que además está dotado de motores más modernos.

Un total de 3,6 millones de Unos fueron fabricados en Brasil, en los casi 30 años en los que estuvo en producción.

Figura 63: Arriba: segunda generación del Uno (2010), abajo: tercera generación del Panda (2011)



Fuente: Fiat

6.1.3 Fiat Palio

El Palio es un auto del segmento B, la primera generación fue lanzada en 1996 como sustituto del ya veterano Fiat Uno, que en ese entonces llevaba 12 años siendo fabricado en Brasil, modelo que fue sustituido en Europa en 1993 por el Punto. El Palio (Proyecto 178) fue desarrollado a partir del chasis del Punto (Proyecto 176), pero con una estructura más robusta, ya que el Palio serviría como base para otros modelos. Desde un comienzo sus versiones más costosas podían equipar bolsas de aire, sin embargo, la realidad es que la mayoría de los modelos vendidos en muchos países de Latinoamérica no contaban con dicho implemento de seguridad. La versión sedán del Palio es el Siena, el station wagon, Palio Weekend y la pick up, Strada. El Palio se fabrica en Brasil y durante unos años se fabricó en Argentina. El modelo fabricado en Brasil se exporta como kits CKD a diversos países como Venezuela y Polonia, siempre como un modelo para mercados emergentes, salvo la versión Strada, que ha sido vendida en algunos países europeos. Sus principales competidores en la región son otros modelos de fabricación local como el Peugeot 206, Renault Clio, Volkswagen Gol y Ford Ka.

Figura 64: Primera generación del Fiat Palio, en sus diferentes versiones



Fuente: Fiat

La primera generación del Palio ha tenido un ciclo comercial muy extenso, durante estos 14 años Fiat le ha realizado 3 “restylings”, el primero en 2001 y el segundo en 2004, que fueron cambios cosméticos en el frente y trasera del auto, el tercero fue en el año 2007, con cambios en el frente, trasera y un ligero cambio en la estampación de las puertas.

Figura 65: Primer, Segundo y Tercer restyling de la familia Palio



Fuente: Fiat

Esta generación fue relevada con el lanzamiento de la segunda generación del Palio a fines del 2011, sin embargo, la primera sigue aún en producción, como modelo de acceso a la marca con versiones básicas, y con el diseño del segundo restyling presentado en 2004.

Segunda Generación

La segunda generación del Palio (proyecto 326) fue lanzada a fines de 2011, la ingeniería fue desarrollada en Brasil y el diseño fue elaborado en conjunto con Turín, la plataforma es una evolución de la anterior, y es compartida con el Nuevo FIAT Uno (proyecto 327). Esta nueva plataforma es utilizada solo en Latinoamérica.

Figura 66: Segunda Generación del FIAT Palio



Fuente: Fiat

La segunda generación del Palio se vende en Brasil y Argentina con bolsas de aire frontales dobles y frenos ABS de serie en todas sus versiones, por la exigencia legal que rige en esos países desde el 2014. Sin embargo, en otros mercados, como el chileno, el nuevo Palio se oferta sin dichos elementos de seguridad, ni como opción.

El Palio, y sus derivados, equipan motores diferentes a los utilizados en los modelos europeos, son motores más sencillos y anticuados, que no integran las nuevas tecnologías que ha desarrollado FIAT y que vende con su nombre comercial MultiAir. Para Latinoamérica FIAT decidió comprar la fábrica y licencia de los motores Tritec (2000-2007), producidos en Brasil por un joint-venture entre BMW y Daimler-Chrysler, una vez que se disolvió esa asociación. Estos motores, de 16 válvulas con un desplazamiento como Fiats de 1,6 y 1,8 litros fueron ampliamente mejorados, adaptados para utilizar etanol y renombrados como E.torQ, en alusión al alto torque que entregan desde bajos regímenes y puestos en el mercado desde el año 2010 en la mayoría de los modelos brasileños en sus versiones más altas. Estos motores reemplazaron a los antiguos motores 1,8 de 8 válvulas de origen GM que utilizaba FIAT en esos años. Desde el año 2014, este motor es exportado a Italia para la producción de las versiones más básicas del nuevo Jeep Renegade.

6.1.4 Volkswagen Gol

El Gol es un modelo del segmento B, lanzado originalmente en 1980 como un desarrollo de Volkswagen Brasil para latinoamérica. La plataforma utilizada era la BX, que a su vez era una plataforma derivada de la B1 (que estaba próxima a ser relevada por la B2). La plataforma B1 era utilizada por Audi en la primera generación del 80 y por Volkswagen en la primera generación del Passat, por tanto fueron utilizados elementos existentes de un modelo que ya se fabricaba en Brasil (Passat, segmento D), ahorrando los excesivos costes de traer la plataforma del Polo (segmento B) o el Golf (segmento C) europeos, por tanto, el Gol resultó ser ligeramente más grande que sus contemporáneos europeos, y claramente más pequeño del Passat del que derivaba.

La primera generación del Gol se fabricó desde 1980 hasta 1994, con dos restylings; el primero en 1987 y el segundo en 1991. De esta generación derivaron diversas versiones, hatchback de 3 y 5 puertas, sedán de dos puertas (Voyage), sedán de 4 puertas (Amazon), familiar de 3 y 5 puertas (Parati) y el pickup Saveiro. Esta generación se fabricó en Argentina y Brasil. La versión fabricada en Brasil fue exportada a Estados Unidos como Volkswagen Fox. Una particularidad de los primeros Gols fue que venían equipados con el motor del escarabajo, un motor 4 cilindros bóxer enfriado por aire, ya obsoleto en esa época y causa de las bajas ventas iniciales del modelo, por lo cual fue reemplazado por un motor convencional, y al igual que en el Passat, en posición longitudinal.

Figura 67: Primera generación del Gol y sus derivados



Fuente: Volkswagen

La primera generación tuvo dos restylings, el primero en 1987 y el segundo en 1991, como se aprecia en la figura XX.

Figura 68: Restylings de la primera generación del Gol



Fuente: Volkswagen

La segunda generación del Gol, lanzada en 1994, fue como respuesta al Chevrolet (Opel) Corsa, un modelo mucho más moderno que comenzó su fabricación en Brasil ese mismo año. Esta segunda generación del Gol utilizó como base la misma plataforma (BX) de la primera generación del Gol, pero con grandes modificaciones internas y externas, resultando un modelo que en apariencia, era totalmente diferente al anterior Gol, más moderno y aerodinámico, pero que conservaba la posición longitudinal de su motor, una característica que denotaba su anticuada base, ya que para esos años la totalidad de sus competidores tenían motores montados de forma transversal.

Figura 69: Arriba: Segunda generación Gol. Abajo: primer restyling (1999) y segundo (2004)



Fuente: Volkswagen

La tercera generación del Gol apareció en el año 2007, sobre la plataforma “europea” o global PQ24, la misma que utiliza el Fox lanzado en 2004, la cuarta generación del Polo (2001-2009), la tercera generación del Seat Ibiza (2002-2008) y la primera y segunda

generación del Skoda Fabia (1999-2014). Como se observa, el Gol utiliza la plataforma global con sus hermanos de segmento que son producidos por el grupo Volkswagen (VAG), sin embargo, la PQ24 sería reemplazada hacia el año 2008 en adelante por la PQ25, que comenzaron a utilizar las nuevas generaciones de los modelos citados anteriormente como los nuevos Polo, Seat Ibiza, Audi A1 y Skoda Rapid, entre otros, por lo que nuevamente el Gol se quedó con una plataforma que ya estaba siendo reemplazada en Europa. Además en cuanto diseño, también “nació viejo”, ya que fue lanzado con el estilo que utilizaba Volkswagen a comienzos y mediados de los años 2000s, y no el nuevo estilo instaurado con los modelos Scirocco y Golf de esos años. Con el restyling del año 2012, el Gol se puso al día en el estilo de su diseño, con respecto a los demás modelos de la marca. De esta generación también existe una versión pickup (Saveiro) y sedán (Voyage). A diferencia de las anteriores generaciones, la tercera se fabrica solo en Brasil, para toda Latinoamérica.

La tercera generación del Gol no supuso el fin de la segunda, ya que ésta se siguió fabricando, con un nuevo posicionamiento, en versiones sencillas como modelo de entrada a la marca, vendiéndose como Gol Power. El término de la segunda generación se produjo recién a fines del año 2013, debido a la nueva normativa que obliga a que todos los vehículos vendidos en Argentina y Brasil deben contar con bolsas de aire frontales dobles y frenos ABS, a contar del 1 de enero del 2014. Como modelo de acceso a la marca se comenzó a fabricar el modelo Up, el cual es ligeramente más grande al fabricado en Europa, debido a las diferencias en los gustos y necesidades del mercado latinoamericano.

Figura 70: Tercera generación del Gol. Esquina inferior izquierda: primer restyling



Fuente: Volkswagen

6.1.5 Volkswagen Fox

El Fox es un modelo del segmento B, lanzado en 2004, posicionado arriba del Gol, como un modelo más moderno y refinado, y por debajo del Polo, que tiene un enfoque más “premium” en el segmento B de latinoamérica. También se exportó a Europa entre los años 2005 y 2011, llegando a ese mercado para reemplazar al Lupo (segmento A), como modelo de entrada a la marca. Sin embargo, debido a su precio cercano al Polo, y su calidad inferior a éste, nunca gozó de popularidad en dicho mercado. El Fox se fabrica en versiones hatchback de 3 y 5 puertas en Brasil. Del Fox se originó una versión familiar, más grande, llamado Suran, o SpaceFox, según el mercado que se venda, que es producido en Argentina para el mercado latinoamericano. Al igual que el Polo de esos años, el Fox se construye sobre la plataforma PQ24, plataforma global que Volkswagen que utiliza en diversos modelos y marcas del grupo.

Figura 71: Arriba: Fox. Abajo: Suran



Fuente: Volkswagen

El Fox se vio involucrado en una polémica cuando la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) publicó los resultados de una prueba de colisión de dos unidades del modelo Fox construidas en la misma fábrica de Brasil, en donde se demuestra que los Fox que se fabrican allí para el mercado europeo van especialmente equipados para superar las pruebas de colisión de EuroNCAP, mientras que los destinados a Iberoamérica carecen de elementos de seguridad esenciales. La prueba fue realizada por la organización brasileña de consumidores Proteste, miembro de Euroconsumers, grupo al que también pertenece la OCU. En julio de 2006 adquirieron un Fox en Sao Paulo, de forma anónima, que fue posteriormente sometido a una prueba de colisión frontal idéntica a la realizada al Fox “europeo”. Los resultados (una estrella y media) muestran que los ocupantes del Fox

“brasileño” corren serio peligro de lesiones mortales en caso de colisión. El Fox destinado al mercado europeo, sin embargo, recibe cuatro estrellas de las cinco posibles. Los dos Fox son fabricados en la misma planta de Brasil y son estructuralmente iguales. Lo que marca la diferencia es la presencia de elementos de seguridad que no están presentes en el Fox que se comercializa en Iberoamérica: bolsas de aire frontales dobles, cinturones de seguridad de 3 puntos con pretensores y limitadores de tensión en todas las plazas y sistema de incitación a abrocharse el cinturón. En el mercado latinoamericano, este equipamiento básico sólo se ofrece como opción al prohibitivo precio de 2.500 €. Además, el Fox "inseguro" no es más barato que el destinado a Europa. Esto demuestra, según OCU, que el equipamiento de seguridad "se instala en función de los mercados y que Volkswagen no se está dejando influir por consideraciones éticas".

Otra polémica ocurrió en Argentina con el modelo Suran, en donde Cesvi, una empresa formada por siete compañías de seguro de automóviles, que realiza crash tests de baja velocidad, encontró una serie de fallos de seguridad presentes en el modelo argentino. Con sólo un choque a 15 km/h, se revelaron dos fallos de gran relevancia: las bolsas de aire se activaron y los seguros de las puertas no se desbloquearon y el motor no se apaga. Oficialmente un choque a 15 km/h nunca debería activar las bolsas de aire y, tal y como asegura el manual del Suran, los seguros deberían haberse desbloqueado automáticamente y el motor debería apagarse en caso de activación de las bolsas de aire. La marca alegó que era un problema en la impresión del manual y que el modelo no cuenta con esa característica, cuando, el modelo hermano para Europa sí lo tiene, y también el resto de los modelos que la marca vende.

El Fox y Suran recibieron un restyling a fines de 2009, con el nuevo lenguaje de diseño que la marca aplica en su línea de modelos actual.

Figura 72: Primer restyling del Fox (2009)



Fuente: Volkswagen

6.1.6 Chevrolet Corsa

El Corsa es un modelo del segmento B, originario de la marca Opel, que lanzó su segunda generación en Europa en 1993. En latinoamérica se fabrica con la marca Chevrolet desde el año 1994 y llegó para reemplazar al Chevrolet Chevette, un modelo muy veterano que estuvo 20 años en producción (1973-1993 en Brasil, 1996 en Ecuador y 1998 en Colombia), que para entonces estaba obsoleto.

Figura 73: Chevrolet Chevette, antecesor en latinoamérica del Corsa



Fuente: Chevrolet

El Corsa ha sido fabricado en Brasil, Argentina y México, y ensamblado en Colombia, Venezuela y Ecuador. De la segunda generación del Corsa (primera en latinoamérica) surgieron distintas carrocerías, un sedán desarrollado íntegramente en Brasil, una station-wagon (Corsa Wagon), un pickup (Corsa Pickup) y un furgón (Combo). Esta generación tuvo un restyling muy ligero el año 2000, modernizando grupos ópticos y parachoques.

Figura 74: Segunda generación del Corsa y sus derivados



Fuente: Chevrolet

Celta

En el año 2000, Chevrolet lanzó un nuevo modelo fabricado exclusivamente en Brasil, el Celta, que es un restyling más profundo del Corsa, cambiando todos los paneles de la carrocería, además del frontal y trasera. Inicialmente estaba disponible como hatchback de 3 puertas, y 2 años después, un hatchback de 5 puertas. Este modelo estaba destinado a ser un complemento para el Corsa, en una estrategia que repetiría Chevrolet, sobrepoblando su gama de automóviles del segmento B. El Celta se vendió algunos años como Suzuki Fun en Argentina.

Figura 75: Primera generación del Celta (2000)



Fuente: Chevrolet

En el año 2006 el Celta recibió su primer restyling y para el año 2007, una versión sedán llamada Prisma, especialmente para competir con el Fiat Siena.

Figura 76: Restyling del Celta y Prisma



Fuente: Chevrolet

A fines de 2012 se dejó de fabricar el Prisma, siendo reemplazado en 2013 por la versión sedán del nuevo Onix, llamado también Prisma. El Celta continúa su producción en Brasil, puesto al día en materia de seguridad, debido a las nuevas normas que obligar a que todos los automóviles se deben vender con bolsas de aire dobles y frenos ABS.

Corsa Evolution

El año 2002 Chevrolet lanza la segunda generación (tercera en Europa, que apareció el año 2000) del Corsa, para responder a la competencia del nuevo Ford Fiesta y el renovado VW Gol. Como el Corsa anterior seguía siendo un súper ventas, y aprovechando que esta nueva generación es más grande, se mantuvo la primera generación a la venta. Para diferenciar ambos Corsas, al antiguo se le nombró Corsa Classic (posteriormente solo Classic) y al nuevo, Corsa Evolution (Corsa II en otros mercados). Este nuevo Corsa se fabricó en Argentina, Brasil y México. Sin embargo, el Corsa Evolution no era idéntico a su hermano europeo, ya que la versión latinoamericana presentaba un diseño frontal diferente, similar al del Astra de esos años. Para mantener ambas versiones a la venta, Chevrolet posicionó al nuevo Corsa Evolution como un modelo más costoso y equipado que el anterior Corsa, además de estar en sus primeros años solo disponible con motor de mayor cilindrada, un 1.8 litros, a diferencia de los motores más pequeños (1.0, 1.2, 1.4 y 1.6) que tenía el primer Corsa. Del Corsa Evolution también se creó una familia de nuevos productos, un sedán, una pickup llamada Montana, y compartiendo la misma nueva plataforma, el pequeño MPV Meriva.

Figura 77: Corsa Evolution y sus derivados. Esquina inferior derecha: Meriva



Fuente: Chevrolet

Esta segunda generación del Corsa se fabricó en Argentina hasta el año 2010, y en Brasil, hasta fines de 2011, siendo relevada en parte por el modelo Agile, que apareció a fines de 2009.

Agile

El Agile nació el 2009 como parte del proyecto Viva, que inicialmente no buscaba reemplazar a ningún modelo. General Motors Brasil diseñó íntegramente el proyecto, el cual toma como base la plataforma del veterano Corsa Classic. Del proyecto Viva estaban contemplados un hatchback de 5 puertas, un pickup y un SUV pequeño. Sólo se construyeron los dos primeros, el Agile (hatchback 5 puertas) que se fabrica exclusivamente en Argentina, y la pickup Montana, fabricada exclusivamente en Brasil. Resulta llamativo que Chevrolet reemplazó la anterior Montana, que estaba derivada del Corsa Evolution, por una nueva camioneta, que si bien se parece bastante a la primera Montana, está construida con una plataforma más antigua y básica. Ya puesto a la venta, el Agile se posicionó por encima del Corsa Classic y del Corsa Evolution, modelo que terminó reemplazando en su versión hatchback, dado el fin de la producción del Corsa Evolution. Actualmente el Agile solo se vende en Argentina, dado el sobrepoblamiento de modelos de Chevrolet en el segmento, con los nuevos Onix, Prisma, Cobalt y otros. El Agile tuvo un ligero restyling el 2013, con cambios en su frontal principalmente.

Figura 78: Arriba: Agile (2009). Abajo: Montana y restyling del Agile (2013)



Fuente: Chevrolet

Classic

La primera generación del Corsa (segunda europea) no ha dejado de producirse ya que aún conserva muy buenas ventas. Ahora llamado simplemente Classic, a principios de 2010 se le aplicó un restyling que modifica su frontal y trasera, diseño que fue tomado directamente de la versión China de esta generación del Corsa, llamada en dicho país Sail, que se fabricó entre los años 2005 y 2009, por lo que Chevrolet reutilizó los moldes enviándolos a su fábrica Argentina. Este restyling al principio fue solo estético ya que no cambiaba el equipamiento ni diseño interior, sin embargo, ya para 2014, por la nueva reglamentación de seguridad en Brasil y Argentina, el Classic viene equipado con bolsas de aire frontal dobles y frenos ABS.

Figura 79: Chevrolet Classic (restyling del Corsa Classic)



Fuente: Chevrolet

La evolución del Corsa ha sido diferente en México, donde su fabricación comenzó en 1996. En México esta versión del Corsa se llama Chevy C2 y sufrió dos restylings importantes, el primero el 2003 y el segundo el 2008, año en que se comenzó a llamar Chevy simplemente. La producción de la versión mexicana terminó en el año 2012.

Figura 80: Arriba: Chevrolet Chevy C2. Abajo: Chevy (Corsa mexicano)



Fuente: Chevrolet

6.1.7 Chevrolet Cobalt, Spin, Onix y Prisma

Hacia el año 2009 General Motors resolvió que no desarrollaría más modelos a partir de plataformas Opel en latinoamérica, como venía siendo lo habitual desde las últimas décadas. Por lo tanto decidieron traer la nueva plataforma Gamma II, desarrollada por GM Corea, la misma que es utilizada por modelos globales como son el Sonic, Spark y Trax, la idea era reemplazar paulatinamente los modelos construidos sobre plataformas Opel con nuevos modelos desarrollados en Corea y Brasil. Esta nueva plataforma significó una inversión de 1000 millones de dólares.

El primer nuevo modelo fue el sedán Cobalt, destinado para reemplazar por tamaño, al Corsa Evolution y al Astra en sus versiones sedán, modelos que ya se habían dejado de producir, en cuanto precio, se sitúa por debajo de la versión sedán del Sonic. Es por tanto, según sus dimensiones, un “B grande” o un “C pequeño”. El estilo del Cobalt fue diseñado íntegramente en Brasil y fue lanzado en ese país a fines de 2011 y en Argentina a principios de 2013. También es ensamblado desde 2013 como kits CKS en Colombia por GM Colmotores.

El segundo modelo de la nueva familia es la minivan Spin, que tiene la misión de reemplazar a los modelos Meriva y Zafira (ambos de origen Opel), para ello cuenta con versiones de 5 y 7 plazas, y al igual que el Cobalt, tiene un tamaño intermedio entre una minivan del segmento B y una del C. Se produce para latinoamérica en Brasil desde el año 2012, también se produce para el mercado asiático en Indonesia.

Figura 81: Arriba: Cobalt (2012). Abajo: Spin (2012)



Fuente: Chevrolet

El tercer modelo es el nuevo Celta, y su versión sedán, el Prisma. Como el resto de sus primos, son fabricados en Brasil, pero sus líneas externas son creación del Centro de Diseño de General Motors en Corea del Sur. El Celta está posicionado como un hatchback de 5 puertas por encima del Celta anterior (que se sigue vendiendo) y el Agile, y por abajo del Sonic hatchback. El Prisma está posicionado encima del Classic y el Aveo G3 (mexicano) y por debajo del Cobalt y Sonic sedán. El Onix se empezó a fabricar a fines del 2012, comenzando su venta en Argentina a principios del 2013. El Prisma comenzó su producción y venta en 2013.

Figura 82: Arriba: Onix (2012). Abajo: Prisma (2013)



Fuente: Chevrolet

6.1.8 Peugeot 206

El 206 es un modelo del segmento B lanzado en Francia en 1998 como sustituto del antiguo 205, con una plataforma completamente nueva especialmente desarrollada para este modelo. En la región se ha fabricado en Argentina desde 1999, en Brasil desde 2001 y también ha sido ensamblado desde kits CKD en Chile (1999-2003) y Uruguay. Inicialmente estaba disponible en versión hatchback de 3 y 5 puertas, posteriormente surgieron derivados, como un coupé cabriolet en el año 2000 (206 CC), un station-wagon en 2002 (206 SW), un sedán en 2006 (206 SD).

El 206 tuvo un ligero facelift en 2003 que modificó principalmente las ópticas delanteras y traseras.

Figura 83: Arriba: 206 3 puertas y sedán. Abajo: 206 CC y 206 SW



Fuente: Peugeot

El relevo del 206, el 207, fue lanzado en Europa en 2006, sin embargo, debido al gran éxito que disfrutaba aun el 206, Peugeot decidió mantener la producción del 206, en sus versiones más básicas como modelo de entrada al segmento B de la marca, hasta el año 2009. Sin embargo el 207 nunca se llegaría a fabricar en latinoamérica, debido a que según la marca era muy costoso traer la nueva plataforma (que era compartida con el Citroën C3, que sí era fabricado en Brasil en esos años), y además, el 206 también conservaba muy buenas ventas en la región.

Como sustituto al 207 francés, Peugeot realizó un restyling al 206, fuertemente inspirado en el 207 (diseño del frontal, tablero y paneles interiores de las puertas) que llamó 207

Compact en Argentina y otros países, 207 en Brasil y, posteriormente, como 206+ en Europa. Este nuevo modelo se comenzó a producir en Argentina y Brasil desde el año 2008 y en Europa desde 2009, año en que reemplazo en dicho continente definitivamente al 206 a secas. En cambio el 206 siguió produciéndose en latinoamérica, conviviendo con el “nuevo” 207 Compact hasta el año 2013, cuando terminó su fabricación.

La producción del 206+ concluyó en Europa en 2012, mientras que la producción en Brasil del 207 Compact terminó en 2013, manteniéndose su producción en Argentina. En Brasil se desarrolló un pickup sobre la base del 207 Compact que se llamó Hoggar, fabricada exclusivamente en Brasil (al igual que el sedán) entre los años 2010 y 2014, destinada a competir con la VW Saveiro, Fiat Strada y Chevrolet Montana.

Figura 84: Arriba: 207 “original”. Abajo: 207 Compact y derivados



Fuente: Peugeot

El 207 Compact se sigue fabricando en Argentina, especialmente para el mercado interno, donde sigue siendo popular (5° auto más vendido en 2013), y para Brasil, con pocas versiones y de acabados básicos, dado el lanzamiento del 208 en 2013, producido en Brasil.

6.1.9 Peugeot 208

El nuevo 208 reemplazará de manera paulatina al 207 Compact, y aunque no es idéntico al 208 europeo que se lanzó el 2012 (el brasileño tiene una batalla 3 cm más larga y los materiales interiores son más toscos), sí que es una estrategia diferente en relación a la adoptada con el 207 Compact, al traer un modelo actual, casi al mismo tiempo que en Europa. El nuevo 208 compite con los modelos más modernos del segmento B, como son el Ford Fiesta KD, el Fiat Punto, Honda Fit, Chevrolet Sonic, Citroën C3, entre otros.

Figura 85: 208



Fuente: Peugeot

6.1.10 Renault Clio

El Clio es un modelo del segmento B, la segunda generación de este modelo, el Clio II, fue lanzado en Francia en 1998 y su fabricación en latinoamérica comenzó en 2001, siendo fabricado en Argentina, Brasil, México (como Nissan Platina) y ensamblado por Sofasa en Colombia. A diferencia de sus competidores (Peugeot 206, Volkswagen Gol, Fiat Palio), el Clio solo se ofrece con 3 carrocerías, hatchback de 3 y 5 puertas y un sedán de 4 puertas (llamado Symbol en algunos mercados).

Figura 86: Clio



Fuente: Renault

El relevo de este Clio llega en 2005 con el lanzamiento de la tercera generación del Clio en Europa, generación que nunca se fabricaría en latinoamérica. En el viejo continente el Clio II continuó en producción, con versiones sencillas y económicas, con el nombre Clio Campus hasta el año 2012.

Logan y Sandero

En latinoamérica no se verían novedades hasta el año 2007, cuando comienza la fabricación en Brasil (y ensamblaje en Colombia) del Logan, un modelo diseñado para la marca “low cost” del grupo Renault, Dacia, que lo fabrica en Rumania desde el año 2005, principalmente para mercados de Europa del Este, aunque posteriormente llegó a Europa Occidental. El Logan está construido sobre una plataforma modificada del Clio II, pero como se diseñó como un vehículo low cost, su presentación y equipamiento están unos peldaños más abajo que el Clio, debido a su diseño extremadamente sencillo y cuadrado (para maximizar el espacio interior), materiales de pobre calidad y una apariencia anticuada ya para cuando fue lanzado. Sus motores además son menos potentes que los del Clio, a pesar de ser prácticamente los mismos. Por esas razones nunca tuvo una gran aceptación, al contrario del Clio, que a pesar de que llevaba 6 años produciéndose en ese entonces, mantenía (y actualmente también) muy buenas ventas. El Logan comenzó posicionado como un modelo más caro que el Clio, pero un año después, ante el pobre arranque de las ventas, empezó a bajar su precio hasta ubicarse por debajo del Clio.

Figura 87: Primera generación del Logan



Fuente: Renault

Como complemento para el Logan, en el competitivo y superpoblado segmento B de latinoamérica, Renault desarrolló en Brasil un hatchback, el Sandero, a partir de la misma plataforma del Logan, que se comenzó a fabricar a fines de 2007 en Brasil siendo también ensamblado en Colombia. Este modelo igualmente se fabricó para el mercado Europeo por Dacia. El Sandero recibió un restyling en 2011, solo para latinoamérica.

Figura 88: Arriba: Primera generación del Sandero (2007). Abajo: Primer restyling (2011)



Fuente: Renault

Debido a los años que acumulaba el Clio, a fines del 2008 Renault lanzó un nuevo modelo, el Symbol, que estaba ubicado por sobre el Clio sedán, con el cual convivió durante unos años antes de reemplazarlo. El Symbol era un profundo restyling de la versión sedán del Clio II, con un diseño interior y equipamiento mejor resueltos, comparado con los otros

modelos de la marca. Fue creado para los mercados emergentes, y se fabricó en Turquía para los mercados de Europa del este y en Argentina para latinoamérica.

Figura 89: Symbol (2008)



Fuente: Renault

El Symbol se dejó de fabricar en Turquía a fines de 2012 y en Argentina a fines de 2013, por la llegada de su sucesor, la nueva generación del Logan que se fabrica en Rumania y en Brasil y que fue lanzado en latinoamérica a fines de 2013.

El Sandero también se renovó, pero a diferencia de la generación anterior que tenía un diseño completamente distinto al Logan, esta vez el Sandero comparte el mismo diseño, siendo ahora “la versión sedán” del Logan. Esta nueva generación del Logan y Sandero, implicó el término de la fabricación de la versión anterior de estos modelos en el año 2013 en Brasil. Sin embargo, esa primera generación aún sigue siendo ensamblada en Colombia, donde no ha llegado la renovación del Logan y Sandero.

Figura XX: Arriba: Logan (2013). Abajo: Sandero (2013)



Fuente: Renault

El Clio II se sigue ensamblando en Colombia en su versión Campus, y en Argentina se sigue fabricando con un nuevo restyling, efectuado a fines de 2012, con el nombre de Clio Mío. Ese restyling busca acercar al antiguo Clio II al nuevo lenguaje estético de la marca, ya que las modificaciones en el diseño del frontal están hechas para que el Clio Mío se parezca al Clio IV, cuarta generación del modelo, lanzado en 2012.

Cuando el Clio II llegó al Mercosur en el año 2000, fue presentado como el primer “auto chico de lujo” del mercado. Su diseño tenía muy pocas diferencias con respecto al modelo que por ese entonces se vendía en Europa, su equipamiento estaba un paso por delante de la competencia y su precio superior reforzaba esa imagen de exclusividad.

Sin embargo, con el paso de los años y con la llegada de los nuevos modelos en el segmento B de la gama Renault, comenzó el proceso de abaratamiento del Clio, donde se redujeron elementos de confort, simplificó su interior y disminuyó la calidad de los materiales. Esa nueva estrategia se consolidó primero con la versión Campus y se coronó con el Clio Mío. Por lo que la gran novedad del Clio Mío es su replanteo comercial, ya que el Clio dejó de ser el “chico de lujo” de Renault, para asumir su nueva condición “low-cost”.

Figura 90: Clio Mío (2012)



Fuente: Renault

6.1.11 Ford Fiesta

El Fiesta es un modelo del segmento B que se comenzó a fabricar en Brasil a partir de su cuarta generación, lanzada en Europa en 1995 y en Brasil en 1996. El Fiesta IV tenía 3 carrocerías: hatchback de 3 y 5 puertas, un sedán de 4 puertas y un pickup llamado Courier, que se ofrecía con una cúpula trasera (Courier Van).

Figura 91: Cuarta generación del Fiesta (1996)



Fuente: Ford

A fines de 1999 recibió un restyling, que duraría hasta el año 2006 en las versiones hatchback, conviviendo con la quinta generación del Fiesta, que fue lanzada en Brasil en el año 2003. La pickup Courier sobrevivirá con dicho restyling hasta el año 2012.

Figura 92: Restyling cuarta generación del Fiesta (1999)



Fuente: Ford

La quinta generación del Fiesta fue presentada en Europa en 2002 y la producción en Brasil y México partió en 2003. También fue ensamblada en Venezuela. Esta generación tuvo un

importante restyling en Brasil en 2007, un año antes de que se comenzara la producción de la sexta generación en Europa. Esta generación solo se vendió en Latinoamérica con carrocería hatchback de 5 puertas y sedán de 4 puertas. En 2010 tuvo un restyling para asemejar su frontal al Fiesta de Sexta generación, con el que convivió hasta principios de 2014, cuando fue finalmente discontinuado.

Figura 93: Arriba: Quinta generación del Fiesta. Abajo: Primer (2007) y segundo (2010) restyling



Fuente: Ford

La sexta generación del Fiesta se comenzó a fabricar en México en 2010, dando término a la fabricación de la quinta generación. Sin embargo, como reemplazo importaron el Ford Ikon Indio, que es la versión de ese país de la quinta generación. El Fiesta mexicano se caracteriza por su altísimo nivel de equipamiento de seguridad, ya que cuenta con 7 bolsas de aire, control de tracción y de estabilidad de serie, lo cual lo hace el automóvil del segmento B más seguro del mercado.

En Brasil la fabricación de la sexta generación comenzó a inicios de 2014, ya con el restyling de 2013. Las versiones Brasileñas se caracterizan por tener menor equipamiento que el Mexicano, con solo dos bolsas de aire en vez de las 7 del modelo norteamericano. Además los materiales del interior son más sencillos y duros. En Fiesta brasileño se posiciona por tanto, más abajo que el Fiesta mexicano.

Figura 94: Sexta generación del Fiesta (2013)



Fuente: Ford

6.1.12 Ford Ka

El Ka es un modelo del segmento A lanzado en Europa en 1996 para competir con los “city car” de Fiat (Cinquecento), Peugeot (106), Citroën (Saxo), Renault (Twingo), entre otros. Estaba construido sobre la plataforma de la cuarta generación del Fiesta (lanzada en 1995) y se caracterizaba por su diseño moderno y reducido tamaño, solo disponible en versión hatchback de 3 puertas. El Ka comenzó a ser fabricado en Brasil en 1997, para el mercado interno y de exportación dentro de la región. En 2002 tuvo un ligero restyling, solo para el modelo brasileño, que modificó principalmente los grupos ópticos y la puerta trasera.

Figura 95: Restyling del Ka brasileño (2002)



Fuente: Ford

El relevo del Ka llegó con el lanzamiento de la segunda generación a fines de 2008, destinada solo para el mercado europeo. Este nuevo Ka es fabricado por Fiat en su planta en Polonia y comparte plataforma con el Fiat 500.

Figura 96: Segunda generación del Ka (solo para Europa)



Fuente: Ford

Para el Mercosur Ford decidió no traer la nueva generación, sino que decidió realizarle un profundo restyling a la primera generación, utilizando para ellos algunos elementos del Fiesta de quinta generación que se fabricaba en Brasil. La “segunda” generación del Ka brasileño presentaba cambios estéticos importantes tanto en frontal como en la trasera. Las puertas y el parabrisas, son los mismos del modelo original y el diseño interior fue replanteado para ofrecer más espacio, donde destaca su trasera mucho mas vertical que en la versión anterior, dado esta mayor habitabilidad, Ford estima que el Ka pasó de ser un segmento A a ser un B. Este modelo se presentó a fines de 2007 y su venta comenzó a principios de 2008. Tuvo un restyling en 2011 que modificó el diseño de los ópticos y paragolpes.

Figura 97: Arriba: Segunda generación Ka brasileño (2007). Abajo: Restyling del 2011



Fuente: Ford

Esta generación dejó de ser fabricada en diciembre de 2013 para dar paso a la tercera generación del Ka, que fue presentada como concepto a fines de 2013. El nuevo Ka ha sido

diseñado y desarrollado en Brasil como un producto global, por lo que incluye las últimas tendencias estilísticas de la marca. Su producción comenzó a mediados de 2014, inicialmente para el mercado interno y desde 2015 para otros mercados. Esta construido sobre la misma plataforma del Fiesta de sexta generación y de la EcoSport, y trae como novedad un nuevo motor 1.0 de la familia Ecoboost, pero sin turbo ni inyección directa. Una diferencia notable con el anterior es que el nuevo esta disponible con carrocería hatchback de 5 puertas (solo 3 el anterior) y una inédita carrocería sedán (llamado Ka+). Como creció en dimensiones ahora se posiciona como una alternativa económica en el segmento B, por debajo de la oferta del Fiesta.

Figura 98: Tercera generación del Ka (2014)



Fuente: Ford

A continuación se presentan los modelos de los otros segmentos fabricados en los países estudiados: México, Argentina, Brasil, Ecuador, Colombia y Venezuela.

Se muestra el año en que el modelo fue lanzado en su mercado de origen y el año en que terminó la producción de dicha generación, no obstante hay modelos en los que la generación saliente se superpone por un corto periodo con la generación entrante, lo que ocurre usualmente en algunas marcas, en esos casos se toma como año de término el año en que es lanzado el modelo reemplazante. Además se muestra la fecha de producción de esos modelos en cada país donde esta radicada la marca en la región.

En el caso venezolano solo se toman en cuenta los modelos ensamblados que ya han sido reemplazados en sus mercados de origen, ya que debido a la naturaleza de la industria automotriz venezolana, que es 100% ensamblaje con muy bajos niveles de integración de piezas locales, le permite ensamblar modelos idénticos y modernos a los fabricados y vendidos en sus mercados de origen. Lo mismo ocurre con Uruguay, ya que aparte de ensamblar una cantidad marginal de vehículos, en comparación con los otros países de la región, sus modelos son idénticos a los fabricados y vendidos actualmente en sus mercados de origen.

6.1.13 Conclusiones de los modelos estudiados

Se observa una clara diferencia entre los modelos del *segmento B* fabricados en latinoamérica con los fabricados en los mercados donde las marcas son originarias. Lo primero que se tiene en cuenta es la mayor duración de los ciclos de vida de los modelos fabricados en latinoamérica, que son considerablemente superiores a los producidos en Europa o Estados Unidos. En los últimos años, en los mercados desarrollados el ciclo de vida de un modelo oscila entre los 5 a 8 años, que es cuando las marcas renuevan sus modelos con una generación nueva. Ese periodo, depende también del éxito que haya obtenido el vehículo, ya que en los casos de modelos muy exitosos, ese periodo se puede extender, en el sentido de que se amplía la producción de la generación exitosa, conviviendo algunos años con la generación que lo releva, que es introducida comúnmente al final del periodo en que debería terminar la generación previa.

Un caso reciente de lo expuesto sucedió con la primera generación del Fiat Uno, modelo muy exitoso que fue lanzado en el año 1983 en Europa, cuyo relevo europeo (Fiat Punto) apareció en 1993, terminando la producción europea del Uno en 1995. En latinoamérica el Uno fue lanzado en 1984, su relevo en 1996 (con el Palio), pero el Uno, dado su gran éxito, se siguió fabricando hasta fines de 2013, completando casi 30 años de vida, en comparación a los 12 años del Uno europeo. Se tiene también el caso del Chevrolet Corsa, en donde la segunda generación lleva 20 años fabricándose en la región y también el del Fiat Palio, en donde su primera generación lleva 18 años en producción. Lo anterior no es nuevo, ha ocurrido durante toda la historia en muchos casos, pero la gran diferencia con Europa es que en latinoamérica la extensión del ciclo de vida puede ser considerablemente más larga. Como fue el caso extremo del Volkswagen Kombi, que se fabricó en Brasil durante 53 años (en Europa durante 29 años) y el del Volkswagen Escarabajo, que se produjo en México durante 48 años, hasta 2003, y en Brasil durante 36 años, hasta 1996 (en Alemania se dejó de producir en 1978). En Argentina destaca el Ford Falcon, que se produjo casi 30 años, desde 1962 a 1991, cuando en Estados Unidos se fabricó entre 1960 y 1970.

De esa forma se tiene que casi la totalidad de los modelos del segmento B han tenido un ciclo de vida bastante más largo que los fabricados en sus mercados de origen, además, debido a eso ha ocurrido en algunos casos que los modelos fabricados en latinoamérica “se salten” una generación en comparación a los europeos, como han sido los casos de Peugeot, que después del 206 pasó al 208, saltándose todo el ciclo de vida del 207, que nunca se fabricó en la región porque se mantuvo la del 206; Renault, que siguió fabricando el Clio II (actualmente como Clio Mío en Argentina y Clio Campus en Colombia), sin traer el Clio III, que además ya fue reemplazado en 2012 por el Clio IV en Europa (posiblemente el Clio IV se fabrique en la región ya que sí se producirá su hermano de plataforma, el Captur). Ford se saltó la segunda generación del Ka, creando en su reemplazo un “refrito” de la primera generación para latinoamérica, para llegar a la tercera, que fue diseñada como un modelo global y que se comenzó a producir como primicia en Brasil en 2014. En otros

modelos, los relevos han llegado mucho más tarde, como es el caso del último Ford Fiesta en Brasil, que llegó casi 4 años más tarde que en México, y casi 6 que en Europa, donde la generación actual ya está viviendo la última parte de su ciclo de vida.

Otra política de las marcas que se observa en el segmento B es la de crear modelos exclusivos para el mercado latinoamericano, o para mercados emergentes. Los primeros modelos en cumplir esa condición fueron el Volkswagen Gol, que también en sus dos primeras generaciones tuvo un ciclo de vida muy extenso, además el Gol se fabrica solamente en Brasil para Latinoamérica; el otro modelo fue el Palio, que nació para sustituir a la primera generación del Uno, en perjuicio de fabricar el Punto, tal como se hizo en Europa. En cambio hay otros modelos que son “globales para mercados emergentes”, como son el Renault Symbol, los Dacia (Logan, Sandero y Duster) que en Latinoamérica se venden como Renault, el Toyota Etios, que se fabrica solo en Brasil, Indonesia y la India; y el Hyundai HB20, fabricado exclusivamente en Brasil. En el caso de Fiat se tiene que el nuevo Uno es un modelo desarrollado y fabricado exclusivamente para Latinoamérica, a pesar del parecido estético que tiene con su “homólogo europeo” Panda; y de la línea del nuevo Palio, que también es exclusiva para la región. A sí mismo, Chevrolet también ha creado modelos exclusivos para Latinoamérica, como son el Celta, Prisma, Onix, Agile y Cobalt, en detrimento de fabricar modelos globales en el segmento B, como lo hacía hasta hace poco.

Las diferencias encontradas en el segmento B también se observan a nivel de países, en donde los modelos más modernos, globales y con ciclo de vida regular se fabrican en México, país que produce los modelos más recientes y actuales en la región, comparado con los países de origen de las marcas, gracias a que su principal consumidor es el exigente y competitivo mercado estadounidense. Lo contrario se observa en Brasil, en donde se fabrican casi todos los modelos que son exclusivos para la región y Argentina, donde se producen algunos (Agile y Clio Mío). En Venezuela, Colombia y Ecuador también se ensamblan modelos ya desfasados del segmento B, como los Clio II y Logan I en Colombia, el Kia Rio I y Chevrolet Aveo en Ecuador y los Fiat Siena, Chevrolet Matiz y Aveo en Venezuela.

Con respecto a los otros segmentos de vehículos, se observan claras diferencias entre los países que son fabricantes, México, Argentina y Brasil, y los que son ensambladores, Ecuador, Colombia, Venezuela y Uruguay:

México presenta una gran variedad de constructores y modelos, con énfasis de las marcas estadounidenses ya que están presentes las 3 grandes de Detroit (GM, Ford y Chrysler), también están las marcas japonesas, siendo la más tradicional Nissan, Toyota y más recientemente, Honda y Mazda; de Europa solo está presente Volkswagen (Fiat fabrica el 500 en la planta Chrysler). Se caracterizan por fabricar principalmente para el mercado estadounidense, donde se tiene que México complementa la producción de pickups y

produce algunos modelos en forma exclusiva para dicho mercado, como son algunos Honda y Mazda. México produce solo 2 modelos ya desfasados, el Nissan Tusuro (V16 en Chile), que es usado principalmente como Taxi y que está siendo paulatinamente reemplazado por los modelos Versa y Tiida sedán, pero que se mantiene con vida debido a que mantiene buenas ventas por su bajo precio a pesar de los 20 años que lleva de fabricación en México. El otro modelo relativamente antiguo es el Volkswagen Bora, que ha convivido con su sucesor, el Jetta (Vento en Chile), pero que permanece en producción debido a su gran popularidad y actualmente está siendo reemplazado por la versión sedán del Polo, que se importa desde la India. Todos los demás modelos producidos corresponden a las mismas generaciones que son producidas en sus países de origen, por lo que México ostenta la industria automotriz más competitiva de latinoamérica, ya que logra exportar sus modelos, a precios competitivos al resto de la región, y especialmente a norteamérica. Como prueba de lo anterior, se tiene que el modelo new Beetle, lanzado mundialmente en el año 2012, se produce de forma exclusiva en México, desde donde es exportado a todo el mundo, incluyendo al país de originario de la marca, Alemania. El modelo Jetta, también de Volkswagen, se fabrica en México de manera exclusiva para el mercado occidental.

Argentina se destacaba por recibir mayormente la producción de los modelos del segmento C y las camionetas, sin embargo en los últimos años algunos modelos de esos segmentos se están produciendo en Brasil. Los modelos del segmento C que fabrica se caracterizan por tener un ciclo de vida un poco más largo que el de los modelos homólogos en sus países de origen, como el primer Ford Focus y el Peugeot 307, o por llegar algo más tarde, como el Citroën C4, Peugeot 308 y la segunda y tercera generación del Focus. Son modelos que durante un periodo relativamente corto, logran estar al día, comparado con los producidos en sus países de origen, y por lo tanto, no ocurre lo mismo que en el segmento B, donde los modelos que se fabrican están o han estado notoriamente anticuados, como se mencionó previamente. En el segmento de las pickups sí se producen modelos actuales y a la par de otros mercados, como son la Toyota Hilux, Volkswagen Amarok (que inicialmente solo se fabricaba en Argentina) y la Ford Ranger. En cambio, en el segmento de las furgonetas, se fabrican modelos muy veteranos, que ya fueron reemplazados en sus mercados de origen hace bastantes años, es el caso del Renault Kangoo y el binomio Peugeot Partner y Citroën Berlingo.

Brasil actualmente produce también varios modelos del segmento C, que en el caso de los Honda Civic, Toyota Corolla, Fiat Linea y Bravo, se producen a la par que en sus países de origen. Una situación curiosa de este segmento sucedió hace unos años con el reemplazo del Chevrolet Vectra, en donde decidieron reemplazarlo fabricando el Astra H, con el nombre de Vectra GT, y mantener en producción el Astra G, sin reemplazo, por tanto relevaron el Vectra con el relevo del Astra, que es un modelo de segmento inferior. En los otros segmentos actualmente se producen vehículos modernos, con algunas excepciones como el Volkswagen Polo y la anterior generación del Hyundai Tucson. Se tiene que en

Brasil se producen algunos modelos modernos que también se fabrican en México, como el Nissan March y próximamente el nuevo Volkswagen Golf VII. La renovación de modelos de los últimos años, sobre todo en Brasil, y también en Argentina, se debe a la entrada en vigencia de la normativa del Mercosur que obliga a que todos los vehículos que se produzcan en la región deban contar con frenos ABS y bolsas de aire frontales dobles como equipamiento de serie, entre otras medidas de seguridad, lo cual aceleró la renovación de los modelos y de la extinción de otros más veteranos, como fueron el Volkswagen Gol Power, el Fiat Uno de primera generación y sus derivados, el Ford Fiesta One y Courier, entre otros. Durante el 2014 destacó la entrada de la primera planta de BMW en latinoamérica, con el ensamble del BMW Serie 3, nueva planta que además producirá modelos de la marca Mini y otros de la marca bávara, como los Serie 1, X1 y X3. También destacó la introducción del primer fabricante Chino en el país, Chery, que comenzó a fabricar el modelo Celer y tiene planeados más modelos para los próximos años. Brasil es el único país que posee marcas de origen nacional, como Agrale, marca de capitales brasileños que produce vehículos militares y civiles, tractores, camiones y buses; la otra es Troller, compañía fundada en 1995 y que fue comprada por Ford en 2007, produce un vehículo todo terreno que utiliza motores y componentes Ford llamado T4.

Ecuador tiene pocas marcas que ensamblan en su mayoría modelos ya desfasados. La excepción son la nueva Chevrolet DMAX, el Chevrolet Grand Vitara SZ (Suzuki Nomade) y el Sail. Los otros modelos de Chevrolet son desfasados, como el Grand Vitara que se dejó de fabricar en Japón en 2006. Los modelos que ensambla Aymesa, de la marca Kia, son todos modelos que ya fueron reemplazados en Corea, donde destaca el ensamble de la primera generación del Rio (actualmente Kia fabrica la tercera generación del Rio). Mazda ensambla la generación anterior de su pickup BT-50.

Colombia actualmente ensambla modelos modernos y otros que ya fueron reemplazados, como los Chevrolet Spark Life, Renault Clio y Logan. De los modernos destaca el ensamble del Renault Duster y de los Chevrolet Sail y Cobalt. Sin embargo, hasta hace unos pocos años, Renault ensamblaba modelos muy veteranos como las primeras generaciones del Megane y Twingo.

Venezuela se destaca por ensamblar modelos actuales de los segmentos superiores (C,D) en donde destaca la línea de Chrysler, Ford y Chevrolet, que son los mismos que se venden en Estados Unidos y México, a excepción de algunos modelos ya anticuados en el segmento B, como el Forza, Spark y Aveo. El único modelo del segmento C más antiguo es el Mitsubishi Lancer, ya que se ensambla la generación anterior a la actual. Este es el único país que cuenta con industria automotriz estatal, ya que el gobierno de Chávez creó varias empresas de capitales mixtos (estatales y de empresas extranjeras), de este tipo destaca la marca Venirauto, que ensambla modelos ya muy veteranos de las marcas iraníes Saipa e IKCO, modelos que a su vez están basados en modelos occidentales de hace casi 30 años.

Uruguay presenta una industria singular, ya que ensambla muy pocos vehículos, 15.946 en 2013, principalmente de marcas Chinas y que son modelos actuales, iguales a los que son fabricados en sus países de origen.

Nuevos modelos que se fabricarán en la región

- Para fines de 2014 está previsto el inicio de las ventas del nuevo Peugeot 2008 fabricado en Brasil, que comparte plataforma con el también brasileño 208.
- En octubre de 2014 fue producida en Brasil la primera unidad de pre-serie del Jeep Renegade, modelo presentado ese año y que inicialmente se fabrica en Italia. El Renegade brasileño se comenzará a vender en su país en 2015, para competir con el Renault Duster, Ford EcoSport, Peugeot 2008 y Chevrolet Tracker.
- El nuevo Volkswagen Golf VII, que ya se produce en México, se empezará a fabricar en Brasil en 2015, junto con sus “primos” A3 y Q3 de Audi.
- Para 2015 está previsto el inicio del Proyecto Phoenix, con la fabricación del Chevrolet Cruze II en Argentina, a diferencia de la primera generación que se fabrica actualmente en Brasil. El proyecto incluye además la producción de motores de última tecnología.
- En 2015 también comenzará la producción del nuevo modelo de Honda, el HR-V, de reciente lanzamiento en Japón, que será fabricado en Argentina sobre la plataforma del Fit y City.
- Renault, fabricará en 2015 un pickup derivado del modelo Duster, en Brasil y además se espera para más adelante un pick de mayores dimensiones, que será hermana de la Nissan Frontier.
- En 2016 comenzará la producción en Argentina de la nueva generación de la Toyota Hilux, que tendrá un mayor porcentaje de contenido local
- Jaguar-Land Rover fabricará en 2016 el recientemente presentado Land Rover Discovery, en su nueva planta de Brasil, en la cual invertirá hasta 750 millones de dólares, para abastecer el mercado interno.
- General Motors está desarrollando con el llamado “proyecto Ambar” un sustituto para los modelos Classic, Agile, Celta y Aveo con una nueva plataforma global para mercados emergentes. Actualmente Argentina y Brasil se están disputando la fabricación de este proyecto.
- En 2016 se fabricará en Brasil el nuevo Nissan Kicks, un crossover del segmento B que comparte plataforma con el modelo March, producido actualmente en Brasil.

6.2.1 Seguridad de los Vehículos Producidos en Latinoamérica

La seguridad de los vehículos fabricados y ensamblados en la región ha ganado notoriedad e importancia en los últimos años debido a las pruebas de choque que ha iniciado la asociación Latin NCAP. Latin NCAP surgió en 2010 como una iniciativa conjunta de Global NCAP, Fundación Gonzalo Rodríguez, International Consumer Research and Testing (ICRT), Federación Internacional del Automóvil (FIA) y Fundación FIA. Latin NCAP es una entidad independiente cuyo fin es asesorar a los consumidores acerca de la seguridad que ofrecen los autos que se venden en América Latina.

Los tests se realizan en los laboratorios de ADAC, en Alemania, lugar donde se hacen los tests de Euro NCAP. Sin embargo, inicialmente las pruebas realizadas en Latinoamérica no han sido igual de exigentes que las realizadas en Europa, ya que los tests de Latin NCAP son más sencillos y toman en cuenta menos parámetros. Los primeros tests miden la protección otorgada a los adultos (pasajeros en asientos delanteros) y los niños (pasajeros en asientos traseros) que entrega el vehículo cuando éste es sometido a un impacto frontal a 64 km/h, con un 40% de solapamiento.

A partir de 2013, para poder alcanzar 5 estrellas, los modelos deben cumplir también con un test de impacto lateral, contar con frenos ABS de 4 canales y lograr el punto disponible para el SBR (recordatorio de cinturón de seguridad) en los asientos delanteros, además se mejoró la evaluación de las áreas de las rodillas para optimizar así la precisión de la información brindada a los consumidores. Desde 2014 los SRI (Sistema de Retención Infantil) a utilizar deberán estar disponibles en los 3 principales mercados (Argentina, Brasil y México) a diferencia del protocolo anterior que podían estar disponibles en 2 de los 3 principales mercados. La entidad trabaja actualmente en los protocolos que regirán sus crash tests hasta 2018 y estudia incorporar exigencias como control de estabilidad, impactos contra postes y colisiones con peatones para determinar la cantidad de estrellas de seguridad que recibirá cada auto, por tanto, asemejándolo a los tests que se realizan en Euro NCAP.

Se observan notorias diferencias en las calificaciones obtenidas por los vehículos, que dependen del segmento del modelo, al igual como se encontró en el punto anterior. Los vehículos del segmento C han obtenido sistemáticamente mejores resultados que los del segmento B, desde los inicios del programa. El segmento B sobresale por la gran cantidad de modelos que obtuvieron cero o una estrella al comienzo de los primeros tests en 2010, malos resultados que también se han encontrado en los tests más recientes. Sin embargo es importante notar que ha habido cierta mejoría en las calificaciones de los modelos más actuales.

A continuación se presentan los resultados de todos los tests realizados por Latin NCAP:

Figura 99: Resultados de las Fases I, II, III, IV y V de Latin NCAP

| | | | | |
|---|---|------|-------|---------|
|  | Ford FOCUS III* - FIV | ✓ 2 | ★★★★★ | ★★★★★☆☆ |
|  | Seat NUEVO LEÓN* - FIV | ✓ 6 | ★★★★★ | ★★★★★☆☆ |
|  | Volkswagen JETTA [VENTO]* - FIV | ✓ 2 | ★★★★★ | ★★★★★☆☆ |
|  | Volkswagen up!* - FIV | ✓ 2 | ★★★★★ | ★★★★★☆☆ |
|  | Ford ECOSPORT* ^o - FIV | ✓ 2 | ★★★★★ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Ford NEW FIESTA - FIII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★★☆☆ |
|  | Honda CITY* - FIII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★★☆☆ |
|  | Chevrolet CRUZE* - FII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Ford ECOSPORT* ^o - FIII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Ford FOCUS STYLE* - FII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Hyundai HB20* ^o - FIV | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Peugeot 208 - FV | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | VW POLO* - FIII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Renault FLUENCE* - FIII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Suzuki CELERIO* - FIV | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Toyota ETIOS HATCHBACK* - FIII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Chevrolet MALIBU* - FIV | ✓ 10 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Nissan TIIDA HATCHBACK* - FII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Toyota COROLLA XEI - FI | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | VW CLÁSICO [BORA] - FIII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Chevrolet ONIX - FV | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Fiat NEW PALIO* - FV | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Fiat PALIO ELX 1.4 EMOTION* - FI | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | VW GOL TREND 1.6* - FI | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Chevrolet MERIVA GL PLUS - FI | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Hyundai HB20 HATCHBACK* ^o - FIII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Nissan TIIDA HATCHBACK - FII | ✓ 1 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Renault CLIO MIO* - FIV | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Peugeot 207 COMPACT 5p 1.4* - FI | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Nissan MARCH* - FII | ✓ 2 | ★★★★☆ | ★★★☆☆☆☆ |
|  | Ford KA FLY VIRAL - FII | ✗ | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Chevrolet CELTA - FII | ✗ | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Fiat NOVO UNO - FII | ✗ | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |
|  | Fiat PALIO ELX 1.4 - FI | ✗ | ★★★★☆ | ★★★★☆☆☆ |

| | | | |
|---|-----|---|---|
|  JAC J3 - FII | ✓ 2 |  |  |
|  Peugeot 207 COMPACT 5p 1.4 - FI | ✗ |  |  |
|  Renault SANDERO - FII | ✗ |  |  |
|  VW GOL TREND 1.6 - FI | ✗ |  |  |
|  Chevrolet CORSA CLASSIC - FII | ✗ |  |  |
|  Suzuki ALTO K10 - FIV | ✗ |  |  |
|  Chevrolet SPARK - FV | ✗ |  |  |
|  Fiat NEW PALIO - FV | ✗ |  |  |
|  Geely CK1 1.3 - FI | ✗ |  |  |
|  Chevrolet AGILE - FIV | ✗ |  |  |
|  Renault CLIO MIO - FIV | ✗ |  |  |
|  Nissan TSURU (SENTRA B13) - FIV | ✗ |  |  |

Fuente: Latin NCAP

6.2.2 Análisis de las Calificaciones

Segmento B

Se observan claras diferencias entre los modelos que se fabrican solo para latinoamérica con los modelos que son globales, y con la antigüedad de éstos. Los peores resultados son conseguidos por los modelos propios para latinoamérica y que ya llevan muchos años en el mercado.

Los que obtienen 0 ó 1 estrella mayormente son los modelos que no cuentan con bolsas de aire dobles frontales (excepto el JAC J3) y que son fabricados exclusivamente para latinoamérica, y especialmente para el Mercosur, excepto en los casos del Suzuki Alto K10, Geely CK1, JAC J3 y Chevrolet Spark, que son casi todos modelos muy veteranos que solo se venden en “países emergentes”.

De los que obtienen 0 estrellas destacan principalmente el Chevrolet Agile, por ser un modelo relativamente “nuevo” y los Renault Clio Mío y Nissan Tsuru modelos que son populares en sus países de origen, Argentina y México respectivamente. Sobre el Nissan Tsuru, se destaca lamentablemente por ser el automóvil más antiguo e inseguro que se ofrece en la región, por sus 0 estrellas en protección en adulto e infantil. La deformación de la carrocería es enorme, siendo el único modelo en que se le han doblado las puertas hacia afuera.

Figura 100: Nissan Tsuru (2013)



Fuente: Latin NCAP

En el caso del Renault Clio Mío, debido a que en el primer test, con una versión sin bolsas de aire que obtuvo cero estrellas en protección para adultos y 1 estrella para niños, Renault decidió realizarle un refuerzo a la puerta izquierda delantera y patrocinó un modelo con bolsas de aire y frenos ABS para ser testado nuevamente, obteniendo en esa ocasión 3 estrellas. Debido a la nueva legislación de seguridad en Argentina y Brasil, todos los Clio Mío cuentan con ese equipamiento de seguridad y por lo tanto obtienen las 3 estrellas de protección para adultos. Es importante mencionar que el Clio fue testado en Europa en el año 2000, donde obtuvo 4 estrellas, y además ese test fue más exigente ya que incluyó test de impacto lateral. Con el modelo Sandero, que obtuvo solo 1 estrella en su versión sin bolsas de aire, la marca decidió equiparlo también con bolsas de aire frontales dobles de serie, adelantándose en un poco más de un año a la normativa obligaba a ello.

Destaca también la “involución” del Fiat Nuevo Palio, ya que la segunda generación obtuvo 0 estrellas y la primera 1 estrella, ambos sin airbags, además el Nuevo Uno, que comparte plataforma con el Nuevo Palio obtuvo 1 estrella (versión sin airbags). Después del mal resultado del Nuevo Palio, Fiat decidió que todos los Nuevo Palio fabricados desde Mayo de 2014 tendrán bolsas de aire frontales dobles (que son obligatorios desde 2014 en Argentina y Brasil). Posteriormente Fiat patrocinó un modelo con bolsas de aire dobles, obteniendo 3 estrellas, las mismas que había obtenido la generación anterior del Palio con bolsas de aire dobles. Por tanto se observa que la nueva generación no ofreció progreso en el nivel de seguridad del modelo.

Lo mismo ocurre con el Volkswagen Gol Trend, en que la versión sin bolsas de aire obtiene 1 estrella y la que sí las equipa obtiene 3 estrellas. Otros modelos que obtuvieron una estrella, que no equipaban bolsas de aire y que las marcas no han patrocinado tests con versiones equipadas con dicho implemento de seguridad fueron Chevrolet con sus modelos Celta I, Corsa Classic, Ford Ka (antiguo) y Fiat Nuevo Uno.

El caso del Peugeot 207 Compact (206 modernizado) es preocupante, ya que también obtuvo una estrella en el test del modelo sin bolsas de aire, pero a diferencia de los anteriores, al realizar el test patrocinado con el modelo que sí las equipaba, obtuvo solo 2 estrellas en total. Lo anterior es muy grave si se considera que el modelo fabricado y testeado en Europa obtuvo en el año 2000 4 estrellas, con un test más exigente ya que incluía test de impacto lateral. Al observar las fotografías de dichos tests en la Figura 101, se aprecia claramente el peor desempeño del modelo latinoamericano, en el que el habitáculo se deforma mucho más que en el modelo europeo, lo que revela las diferencias estructurales entre ambas versiones del mismo modelo.

Figura 101: Izquierda: 207 Compact (2010). Derecha: 206 (2000)



Fuente: Euro y Latin NCAP

El Nissan March es otro modelo en que se aprecian diferencias notables entre el modelo producido en la región (México) y el producido en Europa, ya que la versión latina obtuvo sólo 2 estrellas, y el europeo, 4 estrellas. Es un resultado muy pobre considerando que se trata de un modelo moderno (lanzado en 2010).

Figura 102: Izquierda: March mexicano (2011). Derecha: March Europeo (2010)



Fuente: Euro y Latin NCAP

De las nuevas generaciones de modelos del segmento B, al igual que el Nuevo Palio, el Chevrolet Onix obtuvo solo 3 estrellas en su versión con bolsas de aire y frenos ABS, un resultado que contrasta con otros modelos modernos como el del Hyundai HB20, que obtuvo 4 estrellas, al igual que el Toyota Etios.

Otros de los modelos de nuevas generaciones que obtuvieron 4 estrellas fueron el nuevo Peugeot 208 y el Ford Fiesta, modelos que en sus versiones Europeas obtuvieron 5 estrellas. Es necesario destacar que la estructura de estos modelos se comportó muy bien y que estuvieron bastante cerca de obtener las 5 estrellas.

Dos modelos ya veteranos, diseñados hace 10 años como el Nissan Tiida (mexicano), y hace 12 años, como es el Volkswagen Polo (Brasil) se destacaron por obtener 4 estrellas en las pruebas de seguridad (ambos con airbags dobles), un resultado superior al de varios modelos más modernos producidos en la región.

En enero de 2014 el Volkswagen up! brasileño fue el primer modelo del segmento B en obtener las 5 estrellas de protección al pasajero adulto, y 4 para el pasajero niño, resultados muy similares a los obtenidos por el modelo europeo en 2011.

Segmento C

Los modelos del segmento C que se fabrican en latinoamérica se distinguen por conseguir mejores resultados que los modelos del segmento B, ya que todos han obtenido 4 ó 5 estrellas en los test de impacto para protección del adulto. Los modelos fabricados en la región con 4 estrellas son el Ford Focus II, Chevrolet Cruze, Renault Fluence, y Toyota Corolla. Sin embargo es necesario mencionar que las versiones fabricadas en sus países de origen obtuvieron 5 estrellas en las pruebas de impacto frontal.

Los modelos de más reciente lanzamiento, como el Ford Focus III (argentino (2013), el Volkswagen Jetta y Golf (mexicanos), y los nuevos Toyota Corolla y Ford EcoSport (brasileños) obtuvieron 5 estrellas en las pruebas de impacto frontal, alcanzando el estándar de los modelos de este segmento que se fabrican en sus países de origen y que se venden en los mercados de países desarrollados.

Capítulo VII: Estudio de Precios

7.1.1 Estudio de Precios

Los precios de los vehículos que se venden en latinoamérica difieren notablemente según el país en que se encuentre el consumidor. Las variables que afectan el precio de un determinado modelo son principalmente las políticas arancelarias e impositivas que establecen los países, y las estrategias de precio que deciden las empresas, las cuales tienen que ver con la competitividad del mercado, posicionamiento de marca y volúmenes de venta.

Para determinar los precios de los vehículos vendidos en latinoamérica se expone un estudio con las cotizaciones de modelos de 9 marcas de vehículos, Chevrolet, Toyota, Ford, Renault, Honda, Mazda, Peugeot, Volkswagen y Fiat, marcas que están presentes en la región como fabricantes y ensambladores. Los precios se comparan con los de un país de referencia (Chile) y se contrastó vehículos del mismo modelo, con equipamiento equivalente y que son vendidos en los diferentes países de la región.

Es importante mencionar que las diferencias encontradas no son las máximas entre los modelos estudiados, ya que la comparación está realizada con modelos de equipamiento similar, y debido a que en los países del Mercosur tienen un equipamiento base más completo (obligatoriedad de contar con frenos ABS y bolsas de aire frontales dobles, entre otros) la comparación con los modelos vendidos en Chile se realizó con versiones más equipadas que la “desde”, por lo que la diferencia de precio entre versiones de entrada a la gama es aún mayor. En segmentos superiores ocurre una situación similar, ya que en muchos países se venden muy pocas versiones (o versiones únicas) de un modelo, ya muy equipado, en contraste con el mercado chileno, en donde hay más variedad de versiones de un mismo modelo, por lo tanto, las comparaciones en algunos casos no corresponden a las versiones “desde” de cada país.

Los precios se comparan en dólares estadounidenses, tomando como valor de la divisa al promedio de la cotización del mes de octubre de 2014 para la mayoría de los países, excepto para aquellos que exhiben sus precios en dólares, como son los casos de Uruguay, Perú y Ecuador.

7.1.2 Chile – Argentina

Segmento A/B: El segmento A y B es el de los vehículos más pequeños que ofrecen las marcas, y por tanto, corresponden a modelos de entrada a la gama. Se observan importantes diferencias en los precios de la canasta de modelos, todos comunes a ambos países y que incluyen modelos fabricados en la región y otros importados. Las mayores diferencias se presentan en los modelos importados desde Corea (Spark y Sonic), ya éstos pagan arancel extrazona de 35% en Argentina. Se encuentra que la diferencia de precio en los modelos que son fabricados exclusivamente en Brasil, y vendidos en Argentina y Chile (Nuevo Palio, Uno y Gol) es igual o mayor que en modelos que se venden en ambos mercados, pero en los que Chile es abastecido de otros continentes (Europa en el caso del Logan, 208 y Punto) y en que Argentina se abastece en el mercado brasileño con esos mismos modelos, con excepción del Peugeot 208, que presenta la menor diferencia.

Tabla 38: Canasta modelos segmento A/B Chile-Argentina

| Modelo | Chile | | Argentina | | dif % |
|-----------------|------------|----------------|-----------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | ARS | USD | |
| Spark GT | 5.860.000 | 9.933 | 180.500 | 21.285 | 114% |
| Sonic 4p | 8.750.000 | 14.831 | 208.400 | 24.575 | 66% |
| Fiesta | 10.350.000 | 17.543 | 226.600 | 26.722 | 52% |
| Logan | 6.690.000 | 11.339 | 151.700 | 17.889 | 58% |
| 208 1.2 | 9.420.000 | 15.967 | 167.700 | 19.776 | 24% |
| Uno 1.4 | 5.490.000 | 9.305 | 142.950 | 16.857 | 81% |
| Nuevo Palio 1.4 | 5.990.000 | 10.153 | 149.500 | 17.630 | 74% |
| Punto 1.4 | 7.190.000 | 12.187 | 177.850 | 20.973 | 72% |
| 500 | 8.490.000 | 14.390 | 175.300 | 20.672 | 44% |
| Gol | 6.990.000 | 11.848 | 146.560 | 17.283 | 46% |
| Total | | 127.496 | | 203.663 | 60% |

Fuente: Elaboración propia

Destaca la gran diferencia de precio en los modelos Uno y Nuevo Palio, de un 81% y 74% respectivamente, modelos que se fabrican en exclusiva en Brasil, y que por ende, no paga impuestos extrazona en el mercado Argentino, ni tampoco pagan impuestos extras internos. La diferencia total en los segmentos A y B es importante ya que la canasta de modelos estudiados es un 60% más costosa en Argentina, en relación a Chile.

Segmento C/SUVs: Este grupo está constituido por una canasta de modelos de los segmentos C y por SUVs del segmento B+ y C, y por tanto, son vehículos de un nivel de precio mayor a los del segmento B, siendo modelos elegidos mayormente por consumidores de clase media en la región.

Se observa una mayor dispersión en las diferencias entre los modelos, las menores se dan con el Honda City y el Peugeot 308 con 4% y 17% respectivamente, sin embargo, las versiones vendidas en Argentina de dichos modelos corresponden a las generaciones

previas, y en Chile, a las generaciones actuales, lo cual puede explicar la poca diferencia en los precios.

Tabla 39: Canasta modelos segmento C/SUVs Chile-Argentina

| Modelo | Chile | | Argentina | | dif % |
|--------------------|------------|----------------|-----------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | ARS | USD | |
| Vento (Jetta) 2.0 | 9.490.000 | 16.085 | 223.220 | 26.323 | 64% |
| Linea 1.4 | 6.790.000 | 11.509 | 218.600 | 25.778 | 124% |
| 308 1.6 | 14.220.000 | 24.103 | 239.000 | 28.184 | 17% |
| Focus Sedán | 10.690.000 | 18.119 | 239.182 | 28.205 | 56% |
| EcoSport 1.6 | 10.590.000 | 17.950 | 201.600 | 23.774 | 32% |
| City | 10.390.000 | 17.611 | 156.000 | 18.396 | 4% |
| Civic | 12.990.000 | 22.018 | 234.490 | 27.652 | 26% |
| Cruze | 9.440.000 | 16.001 | 225.000 | 26.533 | 66% |
| Tracker | 10.690.000 | 18.119 | 233.000 | 27.476 | 52% |
| Fluence | 8.190.000 | 13.882 | 211.100 | 24.894 | 79% |
| Megane III | 10.490.000 | 17.780 | 239.000 | 28.184 | 59% |
| Corolla | 9.490.000 | 16.085 | 196.000 | 23.032 | 43% |
| Duster 2.0 4x2 | 10.090.000 | 17.102 | 239.000 | 28.184 | 65% |
| Captiva coreana | 13.640.000 | 23.119 | 242.000 | 28.538 | 23% |
| Rav4 | 12.990.000 | 22.018 | 586.340 | 68.900 | 213% |
| CRV 2.4 | 15.990.000 | 27.103 | 382.000 | 45.047 | 66% |
| Koleos | 11.490.000 | 19.475 | 385.300 | 45.436 | 133% |
| Tiguan 2.0 TSI 4x4 | 17.172.530 | 29.107 | 785.250 | 92.600 | 218% |
| Total | | 347.186 | | 617.137 | 78% |

Fuente: Elaboración propia

También se observan diferencias importantes en los precios en dos modelos que son fabricados en Argentina en relación con los vendidos en Chile y que se importan desde otros mercados, como es el caso del Renault Fluence y el Ford Focus, que a Chile llegan desde Corea del Sur y Estados Unidos, respectivamente. La diferencia en los precios es de 56% en el Ford Focus y de 79% para el Renault Fluence.

Hay modelos en que se encuentran diferencias enormes, como son los casos de la Toyota Rav4 y Volkswagen Tiguan, que cuestan más del triple en Argentina que en Chile (213% y 218% respectivamente), esa gran diferencia se debe a que esos modelos tributan los “nuevos impuestos internos”, que hacen que modelos de segmentos y precios superiores lleguen fácilmente a duplicar sus precios, con respecto a los valores previos.

La diferencia de precio total en la canasta de este segmento es de un 78%.

Segmento D, Deportivos y SUVs: En este grupo están los modelos de marcas generalistas de los segmentos D, SUVs del segmento D, deportivos, y en general, modelos tope de gama.

Tabla 40: Canasta modelos segmento D, Deportivos y SUVs Chile-Argentina

| Modelo | Chile | | Argentina | | dif % |
|--------------------|------------|----------------|-----------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | ARS | USD | |
| Touareg V6 TDI | 45.428.460 | 77.000 | 1.727.230 | 203.683 | 165% |
| Land Crusier Prado | 29.390.000 | 49.815 | 1.373.510 | 161.400 | 224% |
| Prius | 21.990.000 | 37.272 | 926.740 | 108.900 | 192% |
| GT 86 | 25.590.000 | 43.374 | 851.000 | 100.000 | 131% |
| RCZ 1.6 THP | 23.920.000 | 40.544 | 400.255 | 47.200 | 16% |
| The Beetle | 12.990.000 | 22.018 | 227.760 | 26.858 | 22% |
| Camry | 21.790.000 | 36.933 | 849.300 | 99.800 | 170% |
| Accord V6 | 20.990.000 | 35.577 | 753.410 | 88.846 | 150% |
| Passat 1.8 | 13.990.000 | 23.713 | 640.860 | 75.573 | 219% |
| Total | | 366.247 | | 912.260 | 149% |

Fuente: Elaboración propia

Se observan enormes diferencias en los precios de este grupo, ya que la gran mayoría tributa impuestos internos, lo cual distorsiona completamente los precios de los modelos, amplificando aún más la diferencia. Por lo anterior, los modelos de estos segmentos han disminuido enormemente sus ventas durante el año, teniéndose el caso de las marcas premium alemanes, Audi, BMW y Mercedes Benz, que han bajado sus ventas en promedio un 90%. La canasta de modelos estudiados en casi un 150% más costosa en Argentina que en Chile.

Vehículos Comerciales: En este segmento se encuentran las menores diferencias, e incluso, dos modelos son más baratos en Argentina que en Chile: el Renault Kangoo (15% menos) y el Peugeot Partner (10% menos), sin embargo, estos modelos corresponden a las generaciones anteriores y no las últimas, que sí se venden en Chile, por tanto son modelos muy veteranos con inversiones completamente amortizadas. Los modelos que provienen de Brasil (Strada y Fiorino) son más costosos en Argentina, con diferencias similares o inferiores a los modelos del segmento B, vistos anteriormente. Las camionetas fabricadas en Argentina, Amarok, Hilux y Ranger, son todas más costosas en Argentina que en Chile, aunque con diferencias menos abultadas, en comparación con otros segmentos.

Se tiene que el total de modelos estudiados en de este segmento son un 20% más caros en Argentina, siendo el segmento con menor diferencia de precios.

Tabla 41: Canasta modelos segmento Vehículos Comerciales Chile-Argentina

| Modelo | Chile | | Argentina | | dif % |
|------------------|------------|----------------|-----------|----------------|------------|
| | CLP | USD | ARS | USD | |
| Amarok 2.0 | 20.393.030 | 34.566 | 343.200 | 40.472 | 17% |
| Hilux 2.5 TD | 16.886.100 | 28.621 | 299.500 | 35.194 | 23% |
| Ranger 2.5 | 14.290.000 | 24.221 | 275.700 | 32.512 | 34% |
| Kangoo | 9.508.100 | 16.116 | 115.500 | 13.620 | -15% |
| Strada 1.4 CS | 7.128.100 | 12.082 | 141.600 | 16.698 | 38% |
| Qubo 1.4 dinamic | 8.490.000 | 14.390 | 204.700 | 24.139 | 68% |
| Fiorino | 7.366.100 | 12.485 | 128.700 | 15.177 | 22% |
| Partner | 11.888.100 | 20.150 | 153.900 | 18.149 | -10% |
| Total | | 162.632 | | 195.960 | 20% |

Fuente: Elaboración propia

La diferencia total, considerando las distintas categorías señaladas anteriormente, es de 92%, por tanto, canasta de modelos comunes estudiados es casi el doble de costosa en Argentina con respecto a Chile.

Modelos exclusivos: En el segmento B hay una gran cantidad de modelos, en su mayoría fabricados en Brasil, que son vendidos principalmente en Argentina y Brasil. Destacan las versiones más antiguas de modelos populares, como el Renault Clio Mío, Fiat Palio Fire, Peugeot 207 Compact, Ford Ka (antiguo) y Chevrolet Classic, modelos que ya no se venden en el mercado chileno. El valor promedio de esos vehículos es de alrededor de 16.000 USD, que es casi el doble a modelos que se pueden considerar equivalentes en Chile. La diferencia se amplía al considerar los modelos más modernos (Onix, Prisma y Cobalt), que cuestan en promedio 20.000 USD.

Puntualmente se compara el Chevrolet Classic, vendido en Argentina, con su sucesor, el Chevrolet Sail, vendido en Chile, en donde la versión vendida en Argentina es un 83% más costosa, a pesar de ser un modelo muy veterano.

En el caso de vehículos comerciales, se observa que en Chile se vende la Chevrolet DMAX tailandesa, y en Argentina la Chevrolet S10 brasileña, la cual, en versiones comparables, es un 31% más costosa.

El Toyota Etios es un modelo desarrollado específicamente para “mercados emergentes” y se fabrica en la India y Brasil, es por tanto un modelo “low cost”, en contraste con el Yaris, que es el modelo del segmento B para los mercados mundiales de Toyota. A pesar de lo anterior, el Etios es un 13% más costoso que el Yaris.

Tabla 42: Canasta modelos exclusivos Chile-Argentina

| Modelo | Chile | | Argentina | | dif % |
|--------------------------|-------------------|---------------|----------------|---------------|------------|
| | CLP | USD | ARS | USD | |
| Palio Fire 4p | - | - | 111.900 | 13.196 | - |
| Ka (old) | - | - | 132.100 | 15.578 | - |
| Clio Mío | - | - | 124.500 | 14.682 | - |
| 207 Compact | - | - | 131.313 | 15.485 | - |
| Agile | - | - | 159.700 | 18.833 | - |
| Celta | - | - | 141.000 | 16.627 | - |
| Up! 1.0 take up! 3p | - | - | 119.943 | 14.144 | - |
| Onix | - | - | 160.900 | 18.974 | - |
| Prisma | - | - | 168.500 | 19.870 | - |
| Cobalt | - | - | 183.300 | 21.616 | - |
| Classic | - | - | 135.900 | 16.026 | 83% |
| Sail | 5.170.000 | 8.763 | - | - | |
| Yaris Sedán 1.5 | 8.290.000 | 14.051 | - | - | 13% |
| Etios Hatchback X | - | - | 134900 | 15.852 | |
| S10 2.8 TD CD | - | - | 310.800 | 36.651 | 31% |
| DMAX 2.5 TD CD | 16.520.000 | 28.001 | - | - | |

Fuente: Elaboración propia

Si se toma en cuenta uno de los modelos más baratos en Chile, como el Chevrolet Spark life (6.661 USD), con el más barato en Argentina, Fiat Palio Fire (13.196 USD), se tiene que la diferencia de precios es de un 98%, bastante mayor al 60% de la canasta estudiada de dicho segmento.

7.1.3 Chile – Brasil

Segmento A/B: Los modelos comunes, entre Chile y Brasil, de los segmentos A y B son solo ocho, y de ellos seis son fabricados en Brasil. Para ambos mercados provienen de Brasil el VW Gol, Fiat Uno y Fiat Nuevo Palio, dos modelos son importados para ambos países desde México (Fiat 500 y Ford Fiesta, en versiones altas para Brasil). Las diferencias de precios son menores a las encontradas entre Chile y Argentina, resultando en este caso una canasta de modelos un 38% más costosa en Brasil. Destaca el caso del Volkswagen Gol, que en versiones comparables, resulta ser un 70% más caro en su país de origen, lo que se explica en parte porque la versión para Brasil tiene motor 1.0 y la para Chile 1.6. El Peugeot 208, que para Chile llega desde Francia, resulta ser solo un 10% más económico que la versión fabricada recientemente en Brasil para el Mercosur.

Tabla 43: Canasta modelos segmento A/B Chile-Brasil

| Modelo | Chile | | Brasil | | dif % |
|-----------------|------------|----------------|--------|----------------|------------|
| | CLP | USD | BRL | USD | |
| 208 1.2 | 9.420.000 | 15.967 | 43.090 | 17.602 | 10% |
| Logan | 6.690.000 | 11.339 | 42.800 | 17.484 | 54% |
| Gol 1.6 | 6.990.000 | 11.848 | 49.390 | 20.176 | 70% |
| Uno 1.4 | 5.490.000 | 9.305 | 28.500 | 11.642 | 25% |
| Nuevo Palio 1.4 | 5.990.000 | 10.153 | 34.950 | 14.277 | 41% |
| Punto 1.4 | 7.190.000 | 12.187 | 44.420 | 18.146 | 49% |
| 500 | 8.490.000 | 14.390 | 47.390 | 19.359 | 35% |
| Fiesta top | 10.350.000 | 17.543 | 55.590 | 22.709 | 29% |
| Total | | 102.732 | | 141.396 | 38% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento C/SUVs: En este segmento se observan mayores diferencias de precios, debido a la existencia algunos modelos importados extrazona y porque pagan mayores tributos internos que están relacionados con la cilindrada del motor. Destacan las enormes diferencias en los modelos fabricados en Mercosur, como el Fiat Linea (101%), Chevrolet Cruze (87%) y Renault Fluence (97%). En el lado opuesto, la menor diferencia de precio se encuentra en el Volkswagen Golf (12%), que se debe en parte a que la versión chilena no es la “desde”, sino que una de las más completas y costosas, por lo que el cálculo de la diferencia entre las versiones de entrada de ese modelo es bastante mayor.

Tabla 44: Canasta modelos segmento C/SUVs Chile-Brasil

| Modelo | Chile | | Brasil | | dif % |
|---------------|------------|----------------|--------|----------------|------------|
| | CLP | USD | BRL | USD | |
| Focus Sedán | 10.690.000 | 18.119 | 73.200 | 29.903 | 65% |
| Linea 1.4 | 6.790.000 | 11.509 | 56.630 | 23.134 | 101% |
| Cruze | 9.440.000 | 16.001 | 73.100 | 29.862 | 87% |
| Tracker | 10.690.000 | 18.119 | 82.050 | 33.518 | 85% |
| Corolla | 9.490.000 | 16.085 | 68290 | 27.897 | 73% |
| Rav4 | 12.990.000 | 22.018 | 105900 | 43.261 | 96% |
| 308 1.6 | 14.220.000 | 24.103 | 76.990 | 31.451 | 30% |
| Fluence | 8.190.000 | 13.882 | 66.890 | 27.325 | 97% |
| Duster1.6 4x2 | 10.090.000 | 17.102 | 57.390 | 23.444 | 37% |
| City | 10.390.000 | 17.611 | 53.900 | 22.018 | 25% |
| Civic | 12.990.000 | 22.018 | 68.400 | 27.942 | 27% |
| CRV 2.4 | 15.990.000 | 27.103 | 98.900 | 40.401 | 49% |
| Vento | 9.490.000 | 16.085 | 68.720 | 28.072 | 75% |
| Golf 1.4 TSI | 14.990.000 | 25.408 | 69.510 | 28.395 | 12% |
| EcoSport 1.6 | 10.590.000 | 17.950 | 63.290 | 25.854 | 44% |
| Total | | 283.111 | | 442.476 | 56% |

Fuente: Elaboración propia

La diferencia global en la canasta de modelos de este segmento es de un 56%, con una notable dispersión entre las diferencias, ya sean de modelos fabricados en Argentina como en Brasil.

Segmento D, Deportivos y SUVs:

Tabla 45: Canasta modelos segmento D, Deportivos y SUVs Chile-Brasil

| Modelo | Chile | | Brasil | | dif % |
|--------------------|------------|----------------|---------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | BRL | USD | |
| Fusión | 14.690.000 | 24.899 | 102.900 | 42.035 | 69% |
| Accord V6 | 20.990.000 | 35.577 | 147.900 | 60.418 | 70% |
| RCZ 1.6 | 23.920.000 | 40.544 | 150.590 | 61.517 | 52% |
| Prius | 21.990.000 | 37.272 | 111.000 | 45.344 | 22% |
| Camry V6 | 29.590.000 | 50.154 | 150.600 | 61.521 | 23% |
| The Beetle 1.4 | 12.990.000 | 22.018 | 92.230 | 37.676 | 71% |
| Passat 1.8 TSI | 13.990.000 | 23.713 | 122.960 | 50.230 | 112% |
| Tiguan 2.0 TSI 4x4 | 17.172.530 | 29.107 | 120.450 | 49.204 | 69% |
| Touareg V6 TDI | 45.428.460 | 77.000 | 225.640 | 92.175 | 20% |
| Total | | 340.284 | | 500.120 | 47% |

Fuente: Elaboración propia

En el segmento de vehículos de mayor valor se observa una diferencia de precios algo menor que en el caso anterior, se tiene que en Brasil estos modelos son un 47% más costosos que en Chile. Si bien se debe tener en cuenta que la canasta es de solo nueve modelos, lo que revela la baja oferta de modelos costosos que existe en Brasil, en donde muchas marcas, simplemente no ofrecen vehículos de gama alta por los altos precios que alcanzan.

Vehículos Comerciales: Al igual que en la comparación con Argentina, en el segmento de vehículos comerciales se observa una menor diferencia de precios con respecto a Chile, ya que la canasta de modelos estudiados es un 23% más costosa en Brasil (20% en Argentina). Asimismo las menores diferencias están nuevamente en los furgones Partner y Kangoo, modelos ya veteranos que no se venden hace años en Chile. En las camionetas, se observa mayor diferencia entre las de procedencia Argentina (Amarok, Hilux y Ranger) que con respecto a las de procedencia brasileña (S10 y Strada). Es importante mencionar que en el caso de las Toyota Hilux se comparan modelos a gasolina (los brasileños) con modelos diésel (chilenos), ya que en el mercado chileno no se ofertan modelos a gasolina de dichas marcas y en Brasil sí, donde son los modelos de entrada a la gama y los más vendidos, por lo tanto si en el mercado chileno se vendiesen versiones gasolina la diferencia de precios sería aún mayor.

Tabla 46: Canasta modelos segmento Vehículos Comerciales Chile-Brasil

| Modelo | Chile | | Brasil | | dif % |
|------------------|------------|----------------|---------|----------------|------------|
| | CLP | USD | BRL | USD | |
| Hilux 2.5 TD DC | 16.886.100 | 28.621 | - | - | 30% |
| Hilux 2.7 flx DC | - | - | 91300 | 37.296 | |
| Ranger 2.5 | 14.290.000 | 24.221 | 83.900 | 34.274 | 42% |
| Amarok 2.0 4x2 | 20.393.030 | 34.566 | 104.190 | 42.562 | 23% |
| Partner | 11.888.100 | 20.150 | 42.577 | 17.393 | -14% |
| Kangoo | 9.508.100 | 16.116 | 42.800 | 17.484 | 8% |
| Strada 1.4 wk CS | 7.128.100 | 12.082 | 37.660 | 15.384 | 27% |
| Fiorino | 7.366.100 | 12.485 | 43.000 | 17.566 | 41% |
| Total | | 148.242 | | 189.959 | 23% |

Fuente: Elaboración propia

La diferencia total, considerando las distintas categorías señaladas anteriormente, es de 45%, porcentaje bastante menor al argentino, que casi duplica los precios en Chile.

Modelos exclusivos: Se repite el mismo fenómeno que en Argentina, pero en menor medida, en donde hay modelos ya muy antiguos como los Renault Clio Mío, Fiat Palio Fire, Peugeot 207 Compact y Chevrolet Classic. El Chevrolet Classic, vendido en Brasil, comparado con el Chevrolet Sail que es vendido en Chile, es un 47% más costoso, aun bastante más caro, pero menos que en argentina (83% de diferencia).

En las camionetas, se observa que en Chile se vende la Chevrolet DMAX tailandesa, y en Brasil la Chevrolet S10 brasileña, que es solo un 14% más costosa, pero que igual que en la Hilux, no es una comparación “justa” para el modelo para Chile ya que es una versión diésel y la S10 es gasolinera, por lo que una comparación a igualdad de motor ampliaría dicha diferencia.

El Toyota Etios, como se mencionó anteriormente, es un modelo desarrollado específicamente para “mercados emergentes” y la diferencia de precio con el modelo Yaris es muy similar a la de la comparación con Argentina, ya que el Etios es 12% más costoso que el Yaris vendido en Chile.

Tabla 47: Canasta modelos exclusivos Chile-Brasil

| Modelo | Chile | | Brasil | | dif % |
|---------------------|-------|-----|--------|--------|-------|
| | CLP | USD | BRL | USD | |
| Palio Fire 4p | - | - | 27.560 | 11.258 | |
| Up! 1.0 take up! 3p | - | - | 28.060 | 11.463 | |
| 207 Compact | - | - | 36.690 | 14.988 | |
| Clio Mío | - | - | 26.680 | 10.899 | |
| Celta | - | - | 33.410 | 13.648 | |
| Onix | - | - | 37.290 | 15.233 | |

| | | | | | |
|-------------------------|-------------------|---------------|---------------|---------------|------------|
| Prisma | - | - | 43.000 | 17.566 | |
| Cobalt | - | - | 46.500 | 18.995 | |
| Spin | - | - | 52.060 | 21.267 | |
| Ka (nuevo) | - | - | 35.390 | 14.457 | |
| Sail | 5.170.000 | 8.763 | - | - | |
| Classic | - | - | 31.510 | 12.872 | 47% |
| Fiesta HB mx | 9.350.000 | 15.848 | - | - | |
| Fiesta HB br 1.5 | - | - | 42.990 | 17.562 | 11% |
| Yaris Sedán 1.5 | 8.290.000 | 14.051 | - | - | |
| Etios HB X | - | - | 38.380 | 15.678 | 12% |
| S10 2.4 flex CD | - | - | 78.200 | 31.945 | 14% |
| DMAX 2.5 TD CD | 16.520.000 | 28.001 | - | - | |

Fuente: Elaboración propia

Igualmente que en Argentina, los modelos brasileños más modernos (Onix, Prisma y Cobalt), cuestan en promedio 16.000 USD, un valor superior al modelo comparable por precio (pero de gama superior) en Chile, el Ford Fiesta que cuesta 15.848 USD.

7.1.4 Chile – México

Segmento A/B:

Tabla 48: Canasta modelos segmento A/B Chile-México

| Modelo | Chile | | México | | dif % |
|--------------|-----------|----------------|---------|----------------|------------|
| | CLP | USD | MXN | USD | |
| Spark life | 3.930.000 | 6.661 | 97.400 | 7.229 | 9% |
| Spark GT | 5.860.000 | 9.933 | 160.900 | 11.941 | 20% |
| Aveo Emotion | 6.320.000 | 10.712 | 139.000 | 10.316 | -4% |
| Sonic 4p | 8.750.000 | 14.831 | 183.500 | 13.618 | -8% |
| Yaris Sedán | 8.290.000 | 14.051 | 196200 | 14.561 | 4% |
| Fiesta HB | 9350000 | 15.848 | 206100 | 15.296 | -3% |
| Logan | 6.690.000 | 11.339 | 174.900 | 12.980 | 14% |
| 208 1.2 | 9.420.000 | 15.967 | 240.900 | 17.878 | 12% |
| Uno 1.4 | 5.490.000 | 9.305 | 154.900 | 11.496 | 24% |
| Nuevo Palio | 5.990.000 | 10.153 | 184.900 | 13.722 | 35% |
| 500 | 8.490.000 | 14.390 | 199.900 | 14.836 | 3% |
| Gol | 6.990.000 | 11.848 | 155.400 | 11.533 | -3% |
| Total | | 145.039 | | 155.407 | 7% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento C/SUVs:

Tabla 49: Canasta modelos segmento C/SUVs Chile- México

| Modelo | Chile | | México | | dif % |
|------------------|------------|----------------|---------|----------------|------------|
| | CLP | USD | MXN | USD | |
| EcoSport 2.0 | 12.590.000 | 21.340 | 251.000 | 18.628 | -13% |
| Focus Sedán | 10.690.000 | 18.119 | 256.400 | 19.029 | 5% |
| Rav4 | 12.990.000 | 22.018 | 337.200 | 25.025 | 14% |
| Toyota Corolla | 9.490.000 | 16.085 | 229.900 | 17.062 | 6% |
| City | 10.390.000 | 17.611 | 219.000 | 16.253 | -8% |
| Civic | 12.990.000 | 22.018 | 264.900 | 19.660 | -11% |
| CRV 2.4 | 15.990.000 | 27.103 | 327.900 | 24.335 | -10% |
| 3 sedán 2.0 AT | 12.990.000 | 22.018 | 258.900 | 19.214 | -13% |
| CX-5 2.0 MT | 14.290.000 | 24.221 | 324.900 | 24.113 | 0% |
| 301 1.6 hdi | 9.120.000 | 15.458 | 199.900 | 14.836 | -4% |
| 2008 1.2 | 11.420.000 | 19.357 | 302.900 | 22.480 | 16% |
| 308 1.6 | 14.220.000 | 24.103 | 319.900 | 23.741 | -1% |
| The Beetle 1.4 | 12.990.000 | 22.018 | 259.200 | 19.237 | -13% |
| Vento 2.0 | 9.490.000 | 16.085 | 222.900 | 16.543 | 3% |
| Golf 1.4 TSI | 14.990.000 | 25.408 | 271.990 | 20.186 | -21% |
| Koleos | 11.490.000 | 19.475 | 316.000 | 23.452 | 20% |
| Fluence | 8.190.000 | 13.882 | 224.000 | 16.624 | 20% |
| Duster 2.0 4x2 | 10.090.000 | 17.102 | 229.000 | 16.995 | -1% |
| Cruze | 9.440.000 | 16.001 | 211.900 | 15.726 | -2% |
| Tracker | 10.690.000 | 18.119 | 250.500 | 18.591 | 3% |
| Captiva coreana | 13.640.000 | 23.119 | - | - | - |
| Captiva Sport mx | - | - | 325.600 | 24.164 | 5% |
| Total | | 420.658 | | 415.894 | -1% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento D, Deportivos y SUVs:

Tabla 50: Canasta modelos segmento D, Deportivos y SUVs Chile- México

| Modelo | Chile | | México | | dif % |
|--------------------|------------|----------------|---------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | MXN | USD | |
| Prius | 21.990.000 | 37.272 | 337.700 | 25.062 | -33% |
| Camry V6 | 29.590.000 | 50.154 | 426.100 | 31.623 | -37% |
| Fusión | 14.690.000 | 24.899 | 324.800 | 24.105 | -3% |
| Accord V6 | 20.990.000 | 35.577 | 435.900 | 32.350 | -9% |
| RCZ 1.6 THP | 23.920.000 | 40.544 | 564.900 | 41.924 | 3% |
| Passat 1.8 TSI | 13.990.000 | 23.713 | 326.600 | 24.239 | 2% |
| Tiguan 2.0 TSI 4x4 | 17.172.530 | 29.107 | 389.900 | 28.937 | -1% |
| Touareg V6 TDI | 45.428.460 | 77.000 | 773.890 | 57.434 | -25% |
| Total | | 318.267 | | 265.675 | -17% |

Fuente: Elaboración propia

Vehículos Comerciales:

Tabla 51: Canasta modelos segmento Vehículos Comerciales Chile- México

| Modelo | Chile | | México | | dif % |
|------------------|------------|----------------|---------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | MXN | USD | |
| Amarok 2.0 | 20.393.030 | 34.566 | 429.453 | 31.872 | -8% |
| DMAX 2.5 TD CD | 16.520.000 | 28.001 | - | | |
| S10 V6 gas CD | - | | 350.400 | 26.005 | -7% |
| Hilux 2.5 TD DC | 16.886.100 | 28.621 | | | |
| Hilux 2.7 flx DC | - | | 288600 | 21.419 | -25% |
| Ranger 2.5 | 14.290.000 | 24.221 | 297400 | 22.072 | -9% |
| Kangoo | 9.508.100 | 16.116 | 203.900 | 15.132 | -6% |
| Partner | 11.888.100 | 20.150 | 232.900 | 17.285 | -14% |
| Total | | 151.675 | | 133.784 | -12% |

Fuente: Elaboración propia

La comparación de precios con México es la única en que se alcanza un valor negativo, de -6,26%, o sea, en este país la canasta global de modelos estudiados es más económica que en Chile.

A nivel de subgrupos, la canasta del segmento A y B es la única en que los precios son ligeramente más costosos en México, (un 7%), diferencia de precios poco significativa, en donde destacan los modelos que son importados desde Brasil de la marca Fiat (Uno, y Nuevo Palio) que son 24% y 35% más costosos, respectivamente. Los modelos que son más baratos en México que en Chile son justamente los fabricados en México, los Chevrolet Aveo, Sonic y Ford Fiesta.

En la canasta del segmento C y SUVs, se aprecia que ésta es un 1% más económica en México que en Chile, los modelos más caros en México son los que provienen de las marcas europeas Peugeot y Renault, mientras que los más económicos son de las marcas japonesas Mazda y Honda. Los modelos significativamente más económicos son los fabricados localmente, que corresponde al Honda CRV (-10%), Mazda 3 (-13%) y los Volkswagen Beetle (-13%) y Golf (-21%).

El grupo de modelos del segmento D, deportivos y SUVs es la más económica con respecto a Chile, ya que el total de la canasta es un 17% más barata. Las diferencias más grandes se observan en los modelos Toyota Prius (-33%), Camry (-37%) y Volkswagen Touareg (-5%). Los vehículos de este segmento se caracterizan por exhibir importantes volúmenes de ventas en el vecino mercado de Estados Unidos, país que tiene precios más económicos y competitivos, por lo que México se vería beneficiada indirectamente de ello (dados los tratados de libre comercio que impiden que haya arbitraje en estos bienes).

En el grupo de vehículos comerciales se aprecia nuevamente una diferencia de precios a favor de México, ya que en ese país la canasta de modelos estudiados en un 12% más

económica, encontrándose que todos los modelos son más baratos en México. Es necesario mencionar, que al igual que en Brasil, las camionetas Toyota Hilux y Chevrolet S10 y DMAX, se comparan modelos diésel en Chile y gasolineros en México, que son los modelos más comparables en dichos mercados, por lo que de ofertarse modelos a gasolina en Chile, la diferencia de precios sería más reducida.

7.1.5 Chile – Uruguay

Segmento A/B:

Tabla 52: Canasta modelos segmento A/B Chile-Uruguay

| Modelo | Chile | | Uruguay | dif % |
|-----------------|-----------|----------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | USD | |
| Spark life | 3.930.000 | 6.661 | 14.990 | 125% |
| Spark GT | 5.860.000 | 9.933 | 20.990 | 111% |
| Sail | 5.170.000 | 8.763 | 18.990 | 117% |
| Aveo Emotion | 6.320.000 | 10.712 | 21.990 | 105% |
| Sonic 4p | 8.750.000 | 14.831 | 25.990 | 75% |
| Yaris Sedán 1.5 | 8.290.000 | 14.051 | 28.990 | 106% |
| Gol 1.6 | 6.990.000 | 11.848 | 20.490 | 73% |
| 208 1.2 | 9.420.000 | 15.967 | 24.300 | 52% |
| Fiesta HB mx | 9.350.000 | 15.848 | 26.990 | 70% |
| Nuevo Palio 1.4 | 5.990.000 | 10.153 | 20.990 | 107% |
| Punto 1.4 | 7.190.000 | 12.187 | 22.990 | 89% |
| 500 | 8.490.000 | 14.390 | 27.950 | 94% |
| Logan | 6.690.000 | 11.339 | 19.990 | 76% |
| Total | | 156.683 | 295.640 | 89% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento C/SUVs:

Tabla 53: Canasta modelos segmento C/SUVs Chile- Uruguay

| Modelo | Chile | | Uruguay | dif % |
|------------------|------------|--------|---------|-------|
| | CLP | USD | USD | |
| Toyota Corolla | 9.490.000 | 16.085 | 35.900 | 123% |
| Rav4 | 12990000 | 22.018 | 49.900 | 127% |
| Cruze | 9.440.000 | 16.001 | 31.990 | 100% |
| Tracker | 10.690.000 | 18.119 | 30.990 | 71% |
| Captiva coreana | 13.640.000 | 23.119 | - | - |
| Captiva Sport mx | - | | 40.990 | 77% |
| Vento 2.0 | 9.490.000 | 16.085 | 36.500 | 127% |
| EcoSport 1.6 | 10590000 | 17.950 | 29.990 | 67% |
| Focus Sedán | 10690000 | 18.119 | 28.990 | 60% |
| Fluence | 8.190.000 | 13.882 | 30.990 | 123% |
| Megane III | 10.490.000 | 17.780 | 34.590 | 95% |

| | | | | |
|----------------|------------|----------------|----------------|-------------|
| Duster 2.0 4x2 | 10.090.000 | 17.102 | 30.990 | 81% |
| Koleos | 16.190.000 | 27.442 | 61.990 | 126% |
| 301 1.6 | 9.120.000 | 15.458 | 27.990 | 81% |
| 2008 1.2 | 11.420.000 | 19.357 | 31.490 | 63% |
| 308 1.6 | 14.220.000 | 24.103 | 40.000 | 66% |
| 3 sedán 2.0 AT | 12.990.000 | 22.018 | 42.990 | 95% |
| Civic | 12.990.000 | 22.018 | 35.900 | 63% |
| CRV 2.4 | 15.990.000 | 27.103 | 48.900 | 80% |
| Total | | 353.758 | 671.080 | 90% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento D, Deportivos y SUVs:

Tabla 54: Canasta modelos segmento D, Deportivos y SUVs Chile- Uruguay

| Modelo | Chile | | Uruguay | dif % |
|----------------|------------|----------------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | USD | |
| RCZ 1.6 | 23.920.000 | 40.544 | 65.000 | 60% |
| GT 86 | 25.590.000 | 43.374 | 69.900 | 61% |
| Camry V6 | 29.590.000 | 50.154 | 96.900 | 93% |
| Fusión | 14690000 | 24.899 | 47.900 | 92% |
| Tiguan 2.0 TSI | 17.172.530 | 29.107 | 57.300 | 97% |
| Accord V6 | 20.990.000 | 35.577 | 72.900 | 105% |
| Total | | 223.656 | 409.900 | 83% |

Fuente: Elaboración propia

Vehículos Comerciales:

Tabla 55: Canasta modelos segmento Vehículos Comerciales Chile- Uruguay

| Modelo | Chile | | Uruguay | dif % |
|------------------|------------|----------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | USD | |
| DMAX 2.5 TD CD | 16.520.000 | 28.001 | - | |
| S10 2.8 TD CD | - | | 49.990 | 79% |
| N300 Cargo | 5.890.500 | 9.984 | 15.850 | 59% |
| Hilux 2.5 TD DC | 16.886.100 | 28.621 | 45.900 | 60% |
| Amarok 2.0 | 20.393.030 | 34.566 | 55.300 | 60% |
| Ranger 2.5 | 14.290.000 | 24.221 | 35.990 | 49% |
| BT-50 DC 2.2 | 18.433.100 | 31.244 | 59.000 | 89% |
| Partner furgon | 11.888.100 | 20.150 | 21.990 | 9% |
| Strada 1.4 wk CS | 7.128.100 | 12.082 | 17.390 | 44% |
| Fiorino | 7.366.100 | 12.485 | 15.990 | 28% |
| Kangoo | 9.508.100 | 16.116 | 15.290 | -5% |
| Total | | 217.470 | 332.690 | 53% |

Fuente: Elaboración propia

Tradicionalmente Uruguay era el mercado “más caro” en latinoamérica, sin embargo, le cedió ese puesto a Argentina gracias a los nuevos impuestos internos que se instauraron en 2014. No obstante, sigue siendo un mercado costoso, con una gran diferencia de precios con Chile, dado que la canasta total de modelos estudiados es un 80% más alta en Uruguay.

En los segmentos A, B, C, D, deportivos y SUVs se observa que una gran cantidad de modelos son más del doble de caros que en Chile, incluyendo modelos que son fabricados en Argentina o Brasil, como los Toyota Corolla, Renault Fluence, si bien la mayoría de los más costosos corresponden a modelos importados que pagan aranceles extrazona.

El grupo de vehículos comerciales es el que presenta una diferencia menor, aunque igualmente muy significativa de 53%, en donde el único modelo que es más barato en Uruguay es el Renault Kangoo, que al igual que en Brasil y Argentina, corresponde a la versión antigua, y además en gasolina y no diésel como en el caso chileno, lo cual explica que ese modelo sea más barato en Uruguay.

7.1.5 Chile – Colombia

Segmento A/B:

Tabla 56: Canasta modelos segmento A/B Chile-Colombia

| Modelo | Chile | | Colombia | | dif % |
|--------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | COP | USD | |
| Spark life | 3.930.000 | 6.661 | 18.890.000 | 9.218 | 38% |
| Spark GT | 5.860.000 | 9.933 | 30.290.000 | 14.782 | 49% |
| Sail | 5.170.000 | 8.763 | 29.190.000 | 14.782 | 63% |
| Sonic 4p | 8.750.000 | 14.831 | 45.590.000 | 22.248 | 50% |
| Fiesta HB mx | 9.350.000 | 15.848 | 39.900.000 | 19.471 | 23% |
| Logan | 6.690.000 | 11.339 | 27.490.000 | 13.415 | 18% |
| Gol 1.6 | 6.990.000 | 11.848 | 37.790.000 | 18.442 | 56% |
| Uno 1.4 | 5.490.000 | 9.305 | 25.990.000 | 12.683 | 36% |
| Nuevo Palio | 5.990.000 | 10.153 | 27.990.000 | 13.659 | 35% |
| Punto 1.4 | 7.190.000 | 12.187 | 36.990.000 | 18.051 | 48% |
| 500 | 8.490.000 | 14.390 | 36.990.000 | 18.051 | 25% |
| 208 1.2 | 11.320.000 | 19.187 | 55.990.000 | 27.323 | 42% |
| Total | | 144.446 | | 201.590 | 40% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento C/SUVs:

Tabla 57: Canasta modelos segmento C/SUVs Chile- Colombia

| Modelo | Chile | | Colombia | | dif % |
|------------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | COP | USD | |
| Vento | 9.490.000 | 16.085 | 47.990.000 | 23.419 | 46% |
| Golf 1.4 | 11.490.000 | 19.475 | 49.990.000 | 24.395 | 25% |
| Tiguan 2.0 | 17.172.530 | 29.107 | 84.990.000 | 41.476 | 42% |
| 301 1.6 | 9.120.000 | 15.458 | 42.950.000 | 20.960 | 36% |
| 2008 1.2 | 11.420.000 | 19.357 | 54.500.000 | 26.596 | 37% |
| 308 1.6 | 14.220.000 | 24.103 | 59.990.000 | 29.275 | 21% |
| Civic | 12.990.000 | 22.018 | 64.990.000 | 31.715 | 44% |
| CRV 2.4 | 15.990.000 | 27.103 | 69.990.000 | 34.155 | 26% |
| Cruze | 9.440.000 | 16.001 | 51.790.000 | 25.274 | 58% |
| Tracker | 10.690.000 | 18.119 | 54.190.000 | 26.445 | 46% |
| Orlando | 12.460.000 | 21.119 | 65.990.000 | 32.203 | 52% |
| Captiva coreana | 13.640.000 | 23.119 | - | - | |
| Captiva Sport mx | - | | 69.190.000 | 33.765 | 46% |
| Toyota Corolla | 9.490.000 | 16.085 | 67.900.000 | 33.136 | 106% |
| Rav4 | 12.990.000 | 22.018 | 83.990.000 | 40.988 | 86% |
| 3 sedán 2.0 AT | 12.990.000 | 22.018 | 52.950.000 | 25.840 | 17% |
| CX-5 2.0 MT | 14.290.000 | 24.221 | 67.000.000 | 32.696 | 35% |
| Fluence | 8.190.000 | 13.882 | 45.990.000 | 22.443 | 62% |
| Megane III | 10.490.000 | 17.780 | 57.990.000 | 28.299 | 59% |
| Focus Sedán | 10.690.000 | 18.119 | 49.500.000 | 24.156 | 33% |
| Duster 2.0 4x2 | 10.090.000 | 17.102 | 52.490.000 | 25.615 | 50% |
| Fusión | 14.690.000 | 24.899 | 71.900.000 | 35.088 | 41% |
| Koleos | 11.490.000 | 19.475 | 59.990.000 | 29.275 | 50% |
| EcoSport 1.6 | 12.590.000 | 21.340 | 48.990.000 | 23.907 | 12% |
| Total | | 468.003 | | 671.124 | 43% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento D, Deportivos y SUVs:

Tabla 58: Canasta modelos segmento D, Deportivos y SUVs Chile- Colombia

| Modelo | Chile | | Colombia | | dif % |
|--------------------|------------|----------------|-------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | COP | USD | |
| Land Crusier Prado | 29.390.000 | 49.815 | 138.200.000 | 67.442 | 35% |
| Camry V6 | 29.590.000 | 50.154 | 128.400.000 | 62.660 | 25% |
| Accord V6 | 20.990.000 | 35.577 | 99.990.000 | 48.796 | 37% |
| RCZ 1.6 | 23.920.000 | 40.544 | 105.500.000 | 51.485 | 27% |
| Touareg V6 TDI | 45.428.460 | 77.000 | 169.990.000 | 82.956 | 8% |
| Total | | 253.091 | | 313.338 | 24% |

Fuente: Elaboración propia

Vehículos Comerciales:

Tabla 59: Canasta modelos segmento Vehículos Comerciales Chile- Colombia

| Modelo | Chile | | Colombia | | dif % |
|------------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | COP | USD | |
| Ranger 2.5 | 14.290.000 | 24.221 | 76.950.000 | 37.552 | 55% |
| DMAX 2.5 TD CD | 16.520.000 | 28.001 | 69.290.000 | 33.814 | 21% |
| BT-50 DC 3.2 4x4 | 19.623.100 | 33.261 | 96.900.000 | 47.288 | 42% |
| Hilux 2.5 TD DC | 16.886.100 | 28.621 | 80.800.000 | 39.431 | 38% |
| Strada 1.4 wk CS | 7.128.100 | 12.082 | 28.990.000 | 14.147 | 17% |
| Fiorino | 7.366.100 | 12.485 | 28.990.000 | 14.147 | 13% |
| N300 Cargo | 5.890.500 | 9.984 | 33.450.000 | 16.324 | 63% |
| Kangoo | 9.508.100 | 16.116 | 31.990.000 | 15.611 | -3% |
| Total | | 164.772 | | 218.314 | 32% |

Fuente: Elaboración propia

La diferencia de precios del total de modelos estudiados en la canasta con Colombia es de un 36%, la menor diferencia entre los países ensambladores (Ecuador, Colombia y Uruguay) y fabricantes, exceptuando México. Esta diferencia menos abultada se explica por el proceso de apertura económica que está realizando el país, con tratados de libre comercio con países también fabricantes como México.

La canasta del grupo A/B es un 40% más costosa en Colombia, en donde destaca el hecho de que el modelo que presenta la mayor diferencia es el Chevrolet Sail, que es ensamblado localmente y es un 63% más caro que su homólogo (de idéntico equipamiento) vendido en Chile, que es importado de China. Como contrapartida, el modelo con menor diferencia de precio es el Renault Logan, con un 18%, sin embargo es necesario mencionar que el modelo vendido y ensamblado en Colombia corresponde al de la generación anterior, por lo tanto no son estrictamente comparables, por ser uno ya veterano y otro de reciente lanzamiento, como es el caso del modelo vendido en Chile.

El grupo C/SUVs es un 43% más costoso en Colombia que en Chile. En este grupo está el Renault Duster, que es ensamblado localmente y esta misma versión es la que importa Chile, sin embargo, el Duster en Colombia es más costoso, con una apreciable diferencia de 50%.

Los modelos del segmento D, deportivos y SUVs son un 24% más costoso en Colombia, si bien es necesario destacar que son solo 5 los modelos comunes encontrados en la canasta, lo que revela la relativa menor oferta de modelos de segmentos superiores.

El grupo de vehículos comerciales es 32% más costoso en Colombia que en Chile, donde nuevamente se aprecia que el Renault Kangoo es ligeramente más barato en Colombia (3%), aunque se trate del ya veterano modelo fabricado Argentina, tal como ocurre en los demás mercados anteriores. Destaca que las menores diferencias están en los modelos

provenientes de Brasil (Fiat Strada y Fiorino, 17% y 13% respectivamente) y que el modelo que tiene la mayor diferencia de precio (63%) es el furgón Chevrolet N300 que es ensamblado localmente, a diferencia de la versión vendida en Chile que es importa de China.

7.1.6 Chile – Ecuador

Segmento A/B:

Tabla 60: Canasta modelos segmento A/B Chile-Ecuador

| Modelo | Chile | | Ecuador | dif % |
|-----------------|-----------|----------------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | USD | |
| Spark life | 3.930.000 | 6.661 | 13.340 | 100% |
| Spark GT | 5.860.000 | 9.933 | 16.890 | 70% |
| Sail | 5.170.000 | 8.763 | 16.850 | 92% |
| Aveo Emotion | 6.320.000 | 10.712 | 19.690 | 84% |
| Logan | 6.690.000 | 11.339 | 15.990 | 41% |
| Gol 1.6 | 6.990.000 | 11.848 | 19.990 | 69% |
| Uno 1.4 | 5.490.000 | 9.305 | 16.990 | 83% |
| Nuevo Palio 1.4 | 5.990.000 | 10.153 | 17.990 | 77% |
| 500 | 8.490.000 | 14.390 | 34.990 | 143% |
| 208 1.2 | 9.420.000 | 15.967 | 28.990 | 82% |
| Rio 4 | 6.590.000 | 11.170 | 17.990 | 61% |
| Morning | 4.890.000 | 8.288 | 15.990 | 93% |
| Total | | 128.530 | 235.690 | 83% |

Fuente: Elaboración propia

Los precios en el segmento A y B son un 83% más costosos en Ecuador que en Chile, existiendo varios modelos que duplican y más sus valores. Destaca el Kia Rio Stylus, modelo que corresponde a la primera generación del Rio (la actual es la tercera generación) que aún es ensamblada en Ecuador y que vale 14.390 USD, 29% más que la versión que es vendida en Chile (generación actual); si se compara la generación actual entre ambos países se tiene que en Ecuador esta resulta un 61% más costosa. El otro modelo que tiene una diferencia de precio menor a la media es el Renault Logan, importado de Colombia, por lo que corresponde a la generación anterior de ese modelo. La gran mayoría de los modelos de este segmento provienen de Brasil y Colombia y con pocos modelos importados de otras regiones.

Segmento C/SUVs:

Tabla 61: Canasta modelos segmento C/SUVs Chile- Ecuador

| Modelo | Chile | | Ecuador | dif % |
|---------------------|------------|----------------|----------------|-------------|
| | CLP | USD | USD | |
| 301 1.6 | 9.120.000 | 15.458 | 22.990 | 49% |
| 308 1.6 | 14.220.000 | 24.103 | 39.990 | 66% |
| Vento | 9.490.000 | 16.085 | 29.990 | 86% |
| Tiguan 2.0 | 17.172.530 | 29.107 | 57.990 | 99% |
| Cruze | 9.440.000 | 16.001 | 29.100 | 82% |
| Tracker | 10.690.000 | 18.119 | 31.990 | 77% |
| Orlando | 12.460.000 | 21.119 | 37.350 | 77% |
| Toyota Corolla | 9.490.000 | 16.085 | 35.290 | 119% |
| Rav4 | 12.990.000 | 22.018 | 42.990 | 95% |
| Focus Sedán | 10.690.000 | 18.119 | 30.590 | 69% |
| EcoSport 1.6 | 10.590.000 | 17.950 | 30.590 | 70% |
| Duster 2.0 4x2 | 10.090.000 | 17.102 | 26.590 | 55% |
| Koleos | 11.490.000 | 19.475 | 35.990 | 85% |
| Civic | 12.990.000 | 22.018 | 34.990 | 59% |
| CRV 2.4 | 15.990.000 | 27.103 | 47.990 | 77% |
| 3 sedán 2.0 | 12.990.000 | 22.018 | 39.990 | 82% |
| CX-5 2.0 | 14.290.000 | 24.221 | 39.990 | 65% |
| Captiva coreana | 13.640.000 | 23.119 | - | |
| Captiva Sport mx | - | - | 38.690 | 67% |
| Cerato R | 9.090.000 | 15.497 | 30.790 | 100% |
| Sportage R | 11.290.000 | 19.136 | 32.990 | 72% |
| Grand Vitara SZ 2.4 | 10.790.000 | 18.289 | 28.990 | 59% |
| Total | | 422.052 | 745.860 | 77% |

Fuente: Elaboración propia

En este segmento las diferencias de precios son también muy altas, el total de la canasta es un 77% más costosa, con muchos modelos que casi duplican o más sus precios con respecto a Chile. Los dos modelos de este segmento que se ensamblan localmente de la marca Kia corresponden, nuevamente, a generaciones pasadas, pero que igualmente conviven con las actuales. De ese modo se tiene que la generación pasada del Kia Cerato, llamada Cerato Forte cuesta 22.900 USD, que es un 49% más que la versión actual que se vende en Chile, la comparación entre generaciones actuales revela que el Cerato R cuesta el doble en Ecuador (15.497 USD versus 30.790 USD). El otro modelo es el Kia Sportage, la generación pasada se ensambla como Sportage Activ y cuesta 27.790 USD, que es un 45% más que la versión actual vendida en Chile, versión vendida en Ecuador como Sportage R resultado ésta un 77% más costosa que en Chile.

La marca Chevrolet ensambla dos modelos de Suzuki, que son las dos últimas generaciones del Grand Vitara. La más antigua, que no se vende en Chile, vale 23.490 USD, que es un

28% más que la versión moderna vendida en Chile. La última generación, llamada allí Gran Vitara SZ es un 59% más costosa en Ecuador.

Segmento D, Deportivos y SUVs:

Tabla 62: Canasta modelos segmento D, Deportivos y SUVs Chile- Ecuador

| Modelo | Chile | | Ecuador | dif % |
|----------------|------------|----------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | USD | |
| Prius | 21.990.000 | 37.272 | 35.040 | -6% |
| GT 86 | 25.590.000 | 43.374 | 63.960 | 47% |
| Fusión | 14.690.000 | 24.899 | 44.590 | 79% |
| Touareg V6 TDI | 45.428.460 | 77.000 | 135.990 | 77% |
| RCZ 1.6 | 23.920.000 | 40.544 | 77.890 | 92% |
| Total | | 223.090 | 357.470 | 60% |

Fuente: Elaboración propia

La canasta del segmento D, deportivos y SUVs es muy reducida ya que solo se encontraron cinco modelos comunes. Resulta un 60% más costosa, sin embargo ese valor se ve fuertemente beneficiado por el modelo Toyota Prius, que es un 6% más barato en Ecuador, debido a los beneficios impositivos con que cuentan los vehículos híbridos. Excluyendo el Prius la canasta sería un 79% más costosa, en línea con los otros segmentos presentados anteriormente.

Vehículos Comerciales:

Tabla 63: Canasta modelos segmento Vehículos Comerciales Chile- Ecuador

| Modelo | Chile | | Ecuador | dif % |
|------------------|------------|----------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | USD | |
| DMAX 2.5 TD CD | 16.520.000 | 28.001 | 28.990 | 4% |
| Frontier | 13.900.000 | 23.560 | 23.990 | 2% |
| Strada 1.4 wk CS | 7.128.100 | 12.082 | 17.990 | 49% |
| Fiorino | 7.366.100 | 12.485 | 18.990 | 52% |
| N300 Cargo | 5.890.500 | 9.984 | 16.490 | 65% |
| Hilux 2.5 TD DC | 16.886.100 | 28.621 | - | - |
| Hilux 2.7 flx DC | - | - | 31.590 | 10% |
| Ranger 2.5 | 14.290.000 | 24.221 | 40.590 | 68% |
| Amarok 2.0 | 20.393.030 | 34.566 | 44.999 | 30% |
| BT-50 DC 2.2 4x4 | 18.433.100 | 31.244 | 34.990 | 12% |
| Total | | 204.764 | 258.619 | 26% |

Fuente: Elaboración propia

El grupo de vehículos comerciales es el que presenta la canasta con menor diferencia de precios entre ambos países, ya que es un 26% más costosa en Ecuador que en Chile. Los tres modelos ensamblados localmente son los que presentan menor diferencia, aunque se

trate en dos casos de modelos no estrictamente comparables. El Kia Frontier, ensamblado localmente es solo un 2% más caro en Ecuador, si bien se trata de una versión menos potente, con un motor poco avanzado debido a la inferior calidad del petróleo en ese país.

Misma situación ocurre con la Chevrolet DMAX ensamblada localmente, que es solo un 4% más costosa en Ecuador, pero que se diferencia de la vendida en Chile, que es importada de Tailandia, por equipar un motor menos avanzado y potente. El caso de la Mazda BT-50, que es un 12% más costosa en Ecuador es diferente, ya que se trata de la generación anterior de ese modelo, que en el caso chileno llega importada desde Tailandia con motores de última tecnología, en cambio la de ensamblaje local, aparte de ser el modelo anterior, cuenta con motores menos avanzados. Mazda y Chevrolet también ofrecen otros modelos de sus camionetas en versiones más básicas y con motores a gasolina, y por tanto bastante más económicas, modelos que no son ofrecidos en el mercado chileno, sin embargo, en nuestro mercado existen modelos de otras marcas que compiten en el segmento de camionetas económicas, como son las de origen indio y chino.

7.1.7 Chile – Perú

Segmento A/B:

Tabla 64: Canasta modelos segmento A/B Chile-Perú

| Modelo | Chile | | Perú | dif % |
|-----------------|-----------|----------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | USD | |
| Spark life | 3.930.000 | 6.661 | 8.790 | 32% |
| Spark GT | 5.860.000 | 9.933 | 12.790 | 29% |
| Sail | 5.170.000 | 8.763 | 12.490 | 43% |
| Aveo Emotion | 6.320.000 | 10.712 | 13.990 | 31% |
| Sonic 4p | 8.750.000 | 14.831 | 16.790 | 13% |
| Yaris Sedán 1.5 | 8.290.000 | 14.051 | 19.530 | 39% |
| Fiesta HB mx | 9.350.000 | 15.848 | 16.990 | 7% |
| Logan | 6.690.000 | 11.339 | 12.900 | 14% |
| Gol 1.6 | 6.990.000 | 11.848 | 16.290 | 37% |
| Punto 1.4 | 7.190.000 | 12.187 | 14.990 | 23% |
| 500 | 8.490.000 | 14.390 | 17.000 | 18% |
| 208 1.2 | 9.420.000 | 15.967 | 15.990 | 0% |
| Total | | 146.530 | 178.540 | 22% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento C/SUVs:

Tabla 65: Canasta modelos segmento C/SUVs Chile- Perú

| Modelo | Chile | | Perú | dif % |
|--------------------|------------|----------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | USD | |
| 301 1.6 | 9.120.000 | 15.458 | 17.990 | 16% |
| Linea 1.4 | 6.790.000 | 11.509 | 13.990 | 22% |
| 2008 1.2 | 11.420.000 | 19.357 | 22.490 | 16% |
| 308 1.6 | 14.220.000 | 24.103 | 25.000 | 4% |
| 3 sedán | 12.990.000 | 22.018 | 22.990 | 4% |
| CX-5 2.0 MT | 14.290.000 | 24.221 | 24.990 | 3% |
| Focus Sedán | 10.690.000 | 18.119 | 24.240 | 34% |
| Cruze | 9.440.000 | 16.001 | 19.990 | 25% |
| Tracker | 10.690.000 | 18.119 | 20.390 | 13% |
| Orlando | 12.460.000 | 21.119 | 24.490 | 16% |
| Captiva coreana | 13.640.000 | 23.119 | 28.590 | 24% |
| Toyota Corolla | 9.490.000 | 16.085 | 19.890 | 24% |
| Rav4 | 12.990.000 | 22.018 | 26.670 | 21% |
| EcoSport 1.6 | 10.590.000 | 17.950 | 18.190 | 1% |
| Fluence | 10.190.000 | 17.272 | 20.990 | 22% |
| Duster 1.6 4x2 | 8.290.000 | 14.051 | 18.790 | 34% |
| Koleos | 11.490.000 | 19.475 | 24.250 | 25% |
| Civic | 12.990.000 | 22.018 | 22.990 | 4% |
| Vento | 9.490.000 | 16.085 | 22.990 | 43% |
| Tiguan 2.0 TSI 4x4 | 17.172.530 | 29.107 | 33.990 | 17% |
| CRV 2.4 | 15.990.000 | 27.103 | 28.990 | 7% |
| Total | | 414.306 | 482.890 | 17% |

Fuente: Elaboración propia

Segmento D, Deportivos y SUVs:

Tabla 66: Canasta modelos segmento D, Deportivos y SUVs Chile- Perú

| Modelo | Chile | | Perú | dif % |
|----------------|------------|----------------|----------------|-----------|
| | CLP | USD | USD | |
| Fusión | 16.990.000 | 28.798 | 39.990 | 39% |
| Passat 1.8 | 13.990.000 | 23.713 | 36.900 | 56% |
| Touareg V6 TDI | 45.428.460 | 77.000 | 67.990 | -12% |
| GT 86 | 25.590.000 | 43.374 | 31.760 | -27% |
| Camry | 21.790.000 | 36.933 | 37.260 | 1% |
| Total | | 209.818 | 213.900 | 2% |

Fuente: Elaboración propia

Vehículos Comerciales:

Tabla 67: Canasta modelos segmento Vehículos Comerciales Chile- Perú

| Modelo | Chile | | Perú | dif % |
|--------------|------------|----------------|----------------|------------|
| | CLP | USD | USD | |
| BT-50 DC 2.2 | 18.433.100 | 31.244 | 31.990 | 2% |
| Ranger 2.5 | 16.490.000 | 27.950 | 39.140 | 40% |
| DMAX 2.5 TD | 16.520.000 | 28.001 | - | |
| S10 2.8 TD | - | | 37.990 | 36% |
| Amarok 2.0 | 20.393.030 | 34.566 | 28.000 | -19% |
| N300 Cargo | 5.890.500 | 9.984 | 10.990 | 10% |
| Total | | 131.745 | 148.110 | 12% |

Fuente: Elaboración propia

El segundo país con menor diferencia en los precios de la canasta estudiada es Perú, ya que en este país los precios son un 14% mayor en relación a Chile. Se observa que muchos modelos de los diferentes segmentos tienen precios muy similares a los del mercado chileno. La mayor diferencia está en el Volkswagen Passat que es un 56% más costoso en Perú, y el modelo menos costoso es también un Volkswagen, ya que la camioneta Amarok comparada es un 19% más barata en Perú. Esta relativa baja diferencia se debe en parte a que la economía peruana, al igual que la chilena, está abierta al mundo gracias a la multitud de tratados comerciales suscritos en los últimos años.

7.1.8 Resumen Estudio de Precios

Tabla 68: Resumen de diferencias de precios para cada país con respecto a Chile

| Segmento | Argentina | Uruguay | Ecuador | Brasil | Colombia | Perú | México |
|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| A-B | 60% | 89% | 83% | 38% | 40% | 22% | 7% |
| C-SUV | 78% | 90% | 77% | 56% | 43% | 17% | -1% |
| D-Sport-SUV | 149% | 83% | 60% | 47% | 24% | 2% | -17% |
| Utilitarios | 20% | 53% | 26% | 23% | 32% | 12% | -12% |
| Total | 92% | 80% | 63% | 45% | 36% | 13% | -6% |

Fuente: Elaboración propia

7.2.1 Comparación Salarios por Vehículo

Anteriormente se compararon los precios de los vehículos mediante el uso de una moneda común (dólar estadounidense), sin embargo, ese método no tiene en cuenta el costo de la vida y las diferencias salariales que existen en los países. Por tanto, para exponer las diferencias de precios desde el punto de vista del consumidor de cada país, se calcularon la cantidad de salarios que se necesitan para comprar la canasta de vehículos de cada segmento, la misma utilizada en el punto anterior, y se compararon los resultados obtenidos con Chile como país de referencia nuevamente. Las comparaciones se realizaron utilizando dos tipos de salarios, el salario mínimo legal vigente en cada país, y el ingreso medio de cada país (en los casos de Brasil y México se utilizó el salario medio). El ingreso medio

mide al total de los trabajadores y el salario medio mide a los “asalariados”, que son personas que tienen una relación laboral formal. Todas las comparaciones están realizadas con la moneda propia de cada país. Además, a modo de comparación de dichos salarios, estos son presentados en dólares estadounidenses.

Tabla 69: Salario Mínimo e Ingreso/Salario Medio de los países estudiados

| País | Chile | Argentina | Perú | Brasil | Colombia | México | Ecuador | Uruguay |
|-----------------------|---------|-----------|-------|--------|----------|--------|---------|---------|
| Moneda | CLP | ARS | PEN | BRS | COP | MXN | USD | UYU |
| Salario Mínimo | 225.000 | 4.400 | 750 | 724 | 688.027 | 2.019 | 396 | 8.960 |
| Ingreso Medio | 454.031 | 5.000 | 1.540 | - | - | - | 575 | 15.739 |
| Salario Medio | 502.464 | - | - | 2.122 | - | 8.573 | - | - |

| País | Chile | Argentina | Perú | Brasil | Colombia | México | Ecuador | Uruguay |
|-----------------------|-------|-----------|------|--------|----------|--------|---------|---------|
| Moneda | USD | USD | USD | USD | USD | USD | USD | USD |
| Salario Mínimo | 381 | 519 | 258 | 296 | 336 | 150 | 396 | 368 |
| Ingreso Medio | 770 | 590 | 530 | - | - | - | 575 | 647 |
| Salario Medio | 852 | - | - | 867 | - | 636 | - | - |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 70: Diferencia de cantidad de salarios para comprar cada canasta con respecto a Chile

| Segmento | | Argentina | Uruguay | Ecuador | Brasil | Colombia | Perú | México |
|-------------|-----------------------|-----------|---------|---------|--------|----------|------|--------|
| A-B | Salario Mínimo | 17% | 95% | 77% | 77% | 59% | 80% | 173% |
| | Ingreso Medio | 108% | 124% | 145% | 35% | - | 77% | 43% |
| C-SUV | Salario Mínimo | 31% | 96% | 70% | 102% | 63% | 72% | 152% |
| | Ingreso Medio | 132% | 126% | 136% | 54% | - | 69% | 32% |
| D-Sport-SUV | Salario Mínimo | 83% | 90% | 54% | 90% | 41% | 51% | 112% |
| | Ingreso Medio | 226% | 118% | 114% | 44% | - | 48% | 12% |
| Utilitarios | Salario Mínimo | -11% | 58% | 22% | 58% | 50% | 66% | 125% |
| | Ingreso Medio | 57% | 82% | 69% | 21% | - | 63% | 18% |
| Total | Salario Mínimo | 41% | 86% | 57% | 87% | 55% | 68% | 139% |
| | Ingreso Medio | 151% | 114% | 118% | 42% | - | 65% | 25% |

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar, la comparación utilizando salarios es aún más favorable para Chile que la comparación directa de precios expresados en dólares. Lo anterior es fruto de que Chile cuenta con los salarios más altos de la región. En la comparación utilizando el salario mínimo se observa que solo con Ecuador y Argentina la diferencia de precios disminuye de manera significativa, en el caso con Ecuador, en el total de los modelos la diferencia baja desde un 63% a un 57%, la cual sigue siendo muy grande. Con Argentina la diferencia disminuye bastante, desde un 92% a un 41%, sin embargo es necesario mencionar que debido a la alta inflación que existe en ese país el salario mínimo ha subido bastante últimamente y está muy cercano al ingreso medio, ya que según los últimos datos obtenidos el salario mínimo es de 4.400 pesos y el ingreso medio es de 5.000 pesos, que es la menor distancia entre todos los países estudiados y por eso resulta que la diferencia de

precios comparando ahora con el ingreso medio es la que más aumenta, desde un 92% a un 151%.

Estas grandes disparidades encontradas utilizando los salarios mínimos y medios revela las importantes diferencias en los mercados laborales entre los países estudiados. Se tiene el caso muy llamativo de México, ya que la diferencia de precios utilizando el dólar como moneda común revela que los precios son un 6 % más baratos en México, sin embargo, la comparación utilizando salario mínimo revierte la diferencia hasta un 139% y la con salario medio a un 25%, que es la más relevante ya que el salario mínimo en México es diferente para cada oficio, es ganado por pocos trabajadores y por tanto no es comparable a la utilización del salario mínimo en Chile.

El caso Peruano también es importante ya que la comparación utilizando salarios empeora bastante a la anterior, la diferencia inicial de comparación mediante precios en dólares arrojaba que la canasta en Perú es solo un 13% más costosa que en Chile, sin embargo, comparando mediante salarios mínimos e ingresos medios esa diferencia sube a un 68% y 65% respectivamente. Por tanto, de la comparación mediante salarios se obtiene que las diferencias de precios con respecto a Chile, en la mayoría de los casos, aumenta bastante en relación a la obtenida mediante la comparación directa de precios utilizando el dólar, lo que constata nuevamente que Chile tiene los vehículos de menores precios en la región.

Como modo de graficar lo anterior se expone la cantidad de salarios necesarios para comprar un determinado modelo en cada país. Se observa que en el caso del Chevrolet Sail, que es ensamblado en Colombia y Ecuador, cuesta 42 salarios mínimos en Colombia en contraste de los solo 23 que se necesitan en Chile, que además es importado de China. Lo mismo ocurre con el Renault Duster, que es ensamblado en Colombia y Brasil, llegando a Chile el modelo Colombiano, con un costo de 45 salarios mínimos, bastantes menos que los 76 necesarios en Colombia y los 97 en Brasil. En el caso del Fiat Uno, que es fabricado en exclusiva en Brasil para latinoamérica, en Chile se necesitan solo 23 salarios mínimos, mucho menos que los 39 necesarios en Brasil y que del resto de los países de la región. En el caso del Volkswagen Vento, fabricado exclusivamente en México, en Chile se necesitan solo 19 salarios medios, contra los 26 en México. Lo mismo ocurre con la Ford Ranger, fabricada exclusivamente en Argentina para latinoamérica, que cuesta 28 ingresos medios en Chile contra 55 en Argentina.

Tabla 71: Salarios/Ingresos medios necesarios para comprar un modelo en cada país

| | Modelo | Chile | Colombia | Ecuador | Perú | Uruguay | Argentina | Brasil | México |
|-----------------------|------------------|-------|----------|---------|------|---------|-----------|--------|--------|
| Salario Mínimo | Chevrolet Sail | 23 | 42 | 43 | 47 | 52 | - | - | - |
| | Renault Duster | 45 | 76 | 67 | - | 84 | 53 | 97 | - |
| | Fiat Uno 1.4 | 24 | 38 | 43 | - | - | 32 | 39 | - |
| Ingreso Medio | Volkswagen Vento | 19 | - | 52 | 43 | 56 | 45 | 32 | 26 |
| | Ford Ranger | 28 | - | 71 | 74 | 56 | 55 | 40 | 35 |

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

Si bien el proteccionismo fue utilizado para promover a la naciente industria automotriz en Estados Unidos, Europa y Asia a partir de empresas nacionales en países con mercados relevantes, no basta por si solo para desarrollar esta industria en países pequeños, emergentes y a partir de empresas extranjeras.

Los países fabricantes cuentan con importantes ventajas comparativas que lograron conseguir a través de los años y que ahora resultan muy difíciles de alcanzar para los países ensambladores:

- Desarrollaron ampliamente su industria autopartista por medio de la restricción de importación de partes y conjuntos importantes (motores) y con eso se convirtieron en fabricantes
- Fueron receptores de enormes inversiones por parte de las multinacionales automotrices gracias a las potencialidades de sus mercados internos como externos, y también gracias al movimiento de la industria global hacia los mercados emergentes ocasionado por el desafío japonés, lo que les permitió transformarse en actores relevantes en la industria mundial con plantas de producción de gran tamaño, de última tecnología y hasta con modelos exclusivos.

México se desarrolló enormemente gracias a las exportaciones a Estados Unidos, el mercado automotriz más importante del mundo, con quien se asoció en el TLCAN por lo que es una industrialización por promoción de exportaciones. Brasil pudo desarrollar su industria automotriz gracias a su inmenso mercado interno que le permite obtener economías de escala, sumado al proteccionismo en asociación con Argentina en el MERCOSUR que limita la competencia externa. Por lo mismo, Argentina ha podido desarrollar su industria gracias al gran mercado interno brasileño y el propio. De esa forma, los países ensambladores, que actualmente están operando independientemente, tienen escasas posibilidades de conseguir un tamaño de producción lo suficientemente grande que le otorgue las economías de escala necesarias para conseguir una industria automotriz competitiva.

El libre mercado ha posibilitado el mayor desarrollo de la industria automotriz en la región, tal como se observa en el caso de México, país con numerosos tratados de libre comercio que logra colocar sus vehículos en mercados competitivos de todo el mundo, en contraste con Brasil y Argentina que solo son competitivos en el MERCOSUR. Lo anterior quedó demostrado con la mayor penetración de los vehículos mexicanos en Brasil y Argentina frente a la pobre entrada de vehículos de esos países en México, cuando comenzó a operar el tratado de libre comercio entre ambos bloques y que debido a ese desbalance fue renegociado por los países del MERCOSUR, además, en el resto de los mercados de Latinoamérica México tiene mayor participación de mercado que Argentina y Brasil.

La decisión adoptada por Chile de liberalizar su economía, que conllevó al término de la industria automotriz de ensamblaje nacional, fue acertada desde el punto de vista del consumidor por los beneficios en la oferta automotriz tales como la mayor calidad, variedad de modelos y precios considerablemente menores en comparación con en el resto de los países de la región, tal como fue comprobado en los capítulos respectivos. Fue una decisión correcta desde el punto de vista industrial ya que ninguno de los países que eran ensambladores cuando Chile también lo era logró dar el paso de transformar su industria de ensamblaje hacia una de fabricación, pese a los innumerables esfuerzos realizados a lo largo de los últimos 40 años, como las medidas proteccionistas y la creación de la Comunidad Andina, de la que Chile también fue miembro. Desde el punto de vista laboral también fue una política adecuada dado el pequeño impacto en el empleo que genera la industria de ensamblaje, frente a la gran cantidad de empleo que genera el sector ventas y postventa, que creció de manera notable con la apertura temprana del mercado. Además dicha temprana apertura permitió la venta de numerosas marcas inéditas, que fueron importadas por nuevas empresas que terminaron conformando una verdadera industria de retail automotriz desde los años ochenta en adelante, que lograron un importante desarrollo que ha traspasado las fronteras nacionales, ya que se han establecido en una gran cantidad de mercados de latinoamérica, generalmente representando las mismas marcas que representan en Chile.

Consiguientemente, para los países ensambladores (Ecuador, Colombia, Venezuela y Uruguay) la mantención de la industria automotriz supone limitados beneficios para sus economías (pocas ensambladoras que contratan a un número limitado de trabajadores), con altos costos para los consumidores (reducida oferta desfasada tecnológicamente a altos precios). Sin embargo Colombia está siguiendo el camino recorrido por Chile ya que está liberalizando su economía con tratados de libre comercio (con desgravaciones graduales), el TLC con México está plenamente operativo desde hace unos años con lo cual los vehículos procedentes de ese país han ido aumentando su participación de mercado e incluso significó el cierre de la ensambladora colombiana de Mazda por la inauguración de la nueva planta en México. Por tanto, es posible deducir que la industria automotriz colombiana terminará cerrando cuando los tratados con Europa, Estados Unidos, Corea del Sur y Japón entren en vigencia plenamente. Ecuador también ha dado muestras de apertura con la reciente firma del acuerdo económico con la Unión Europea que implica una reducción arancelaria gradual a 7 años, desde el 2016, que seguramente terminara afectando a la industria local que ha sido incapaz de competir exitosamente sin la ayuda del proteccionismo.

Bibliografía

- ACAU (2013). Anuario 2013. Asociación del Comercio Automotor del Uruguay.
- ADEFA (2014). Anuario 2013. Asociación de Fábricas de Automotores, Argentina.
- AEADE (2014). Anuario 2014. Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.
- AFAC (2014). Comercio Exterior Autopartista 2013. Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes.
- AMDA (2014). Reporte Estadístico del Sector Automotor, cifras mensuales y acumuladas, Diciembre 2014. Asociación Mexicana de Distribuidores Automotores.
- ANAC (2014). Anuario Automotriz 2014/2015. Asociación Nacional Automotriz de Chile.
- ANAC (2015). Informes Mercado Automotor Enero 2012 - Diciembre 2014. Asociación Nacional Automotriz de Chile.
- ANDEMOS (2014). Reporte Sector Automotor, Diciembre 2014. Asociación Colombiana de Vehículos Automotores.
- ANFAVEA (2014). Anuario de la Industria Automotriz Brasileña 2013. Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores, Brasil.
- Cantarella, Juan E & Katz, Luis (2008). La Industria Automotriz Argentina: Limitantes a la Integración Local de Autocomponentes. Documento de trabajo 01/2008, LITTEC (Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina).
- Carrillo, Daniela (2009). Diagnóstico del Sector Automotriz. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Ecuador.
- COMEX (2014). Resolución N° 101, Comité de Comercio Exterior, Ecuador.
- COMEX (2014). Resolución N° 36, Comité de Comercio Exterior, Ecuador.
- Dos Santos, Enestor (2014). Situación Brasil. BBVA Research España.
- FAVENPA (2010). Boletines Estadísticos de Producción y Ventas, 2013-2015. Cámara de Fabricantes Venezolanos de Productos Automotores.
- FAVENPA (2010). Industria Nacional de Autopartes 2010. Cámara de Fabricantes Venezolanos de Productos Automotores.
- Godoy, Carlos (1982). Antecedentes sobre la evolución de la industria automotriz. Documento de Investigación N° 12. Serie de Estudios Económicos, Banco Central de Chile.

Granizo, Julio (2012). Análisis de la ley de fomento ambiental y optimización de los ingresos del estado en el Ecuador sobre el impuesto ambiental a la contaminación vehicular. Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Universidad Central del Ecuador.

Grupo de Estudios Económicos (2012). Estudio del Sector Automotor en Colombia. Superintendencia de Industria y Comercio, Colombia.

Hernández, Mauricio (2014). Situación y perspectivas del sector automotor. BBVA Research Colombia.

Idrogo, Anna & Misell, Juana (2009). Diseño de propuestas para la mejora en las relaciones cliente-proveedor de la MMC Automotriz. Trabajo de Grado para Optar al Título de Ingeniero de Sistemas. Universidad de Oriente, Venezuela.

INEGI (2014). La industria automotriz en México 2014, Serie estadísticas sectoriales. Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México.

Kosacoff, Bernardo (1991). La transformación de la industria automotriz argentina, su integración con Brasil. Documento de trabajo N° 40, CEPAL.

Kosacoff, Bernardo (1998). Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en argentina. Documento de trabajo N° 82, CEPAL.

KPMG (2012). Evaluando una inversión en la industria automotriz mexicana. KPMG México.

KPMG (2014). Competitive Alternatives. KPMG's Guide to International Business Location Costs. KPMG International.

Laso, Mario (2001). La Industria Automotriz Ecuatoriana frente a la Apertura Comercial. Programa de Maestría en Relaciones Internacionales Mención en Economía y Finanzas. Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador.

Leite, Marcia de Paula (2000). El nuevo régimen de la industria automotriz en Brasil. Proyecto "Formación Técnica y Profesional en América Latina". CEPAL & GTZ.

Lopeandía, Felipe (2001). Informe Marco Jurídico Nacional e Internacional sobre Inversión Extranjera Directa en Chile. Serie Desarrollo Productivo N° 113, CEPAL.

López-Alascio, Blanca (2010). Incentivos Fiscales Estaduales en Brasil. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Brasilia.

Ministerio de la Producción (2008). Cadena Autopartista Santafesina: Una nueva visión para la producción y el desarrollo. Ministerio de la Producción, Gobierno de Santa Fe, Argentina.

Montero, Susana & Correa, Alejandro (2013). Tratado de libre comercio Colombia-Corea del sur: impacto en el sector automotriz colombiano. Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Negocios Internacionales. Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia.

Mortimore, Michael & Barron, Faustino (2005). Informe sobre la industria automotriz mexicana. Serie Desarrollo productivo N° 162, CEPAL.

Nolff, Max (1981). Las perspectivas de la industria venezolana en la década de los 80. Nueva Sociedad N° 53 marzo-abril 1981, pp. 79-96.

PRO ECUADOR (2013). Análisis del Sector Automotriz. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, Gobierno del Ecuador.

PROEXPORT COLOMBIA (2012). Industria automotriz en Colombia. Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones. Gobierno de Colombia.

ProMéxico (2013). Industria de autopartes. Secretaría de Economía, Unidad de Inteligencia de Negocios, México.

ProMéxico (2013). Industria Terminal Automotriz. Secretaría de Economía, Unidad de Inteligencia de Negocios, México.

Rial, Alejandro (2001). Análisis de competitividad del sector automotriz argentino. Documento de trabajo N° 64, Universidad de Belgrano.

Sorensen, Gloria (2014). Situación Automotriz. BBVA Research Argentina.

Sosa, Sergio (2005). La industria automotriz de México: de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones. Análisis Económico, Núm. 44, vol. XX, pp. 191-213.

Uruguay XXI (2014). Informe de oportunidades de inversión en el sector automotor y autopartes en Uruguay. Promoción de Inversiones y Exportaciones, Gobierno de Uruguay.

Vicencio, Arturo (2011). La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas. Contaduría y Administración, N° 221, enero-abril, 2007, pp. 211-248. Universidad Nacional Autónoma de México.

Vieyra, Antonio (2000). El sector automotriz en el proceso de industrialización en México: aspectos histórico-económicos de su conformación territorial. UNAM, México.

Webgrafía

AEADE. Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. [en línea] < [http:// www.aeade.net/](http://www.aeade.net/)> [consulta: junio 2014].

AFAC. Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes [en línea] < [http:// www.afac.org.ar/](http://www.afac.org.ar/)> [consulta: julio 2014].

América Economía. Noticias de Ecuador y Colombia. [en línea] América Economía en Internet. <http://www.americaeconomia.com/> [consulta: junio 2014].

AMIA. Asociación Mexicana de la Industria Automotriz [en línea] <<http://www.amia.com.mx/>> [consulta: agosto 2014].

ANDEMOS. Asociación Colombiana de Vehículos Automotores [en línea] < <http://www.andemos.org/>> [consulta: junio 2014].

Argentina Auto Blog. Noticias de Argentina y Mercosur [en línea] <<http://www.http://autoblog.com.ar/>> [consulta: junio 2014-enero 2015].

Autos Chilenos. Historia y fotos de autos ensamblados en Chile [en línea] <<http://www.http://autoschilenos.blogspot.com/>> [consulta: diciembre 2014].

CAN. Su Funcionamiento [en línea] <[http://www.http:// www.comunidadandina.org/](http://www.http://www.comunidadandina.org/)> [consulta: oct 2014].

Dinero.com. Noticias de Ecuador y Colombia. [en línea] El Dinero en Internet. <<http://www.dinero.com/>> [consulta: junio 2014].

El Economista. Noticias de México y Brasil. [en línea] El Economista en Internet. <<http://www.eleconomista.com.mx/>> [consulta: agosto 2014].

El Tiempo. Noticias de Brasil. [en línea] El Tiempo en Internet. <<http://www.eltiempo.com/>> [consulta: agosto 2014].

FAVENPA. Cámara de Fabricantes Venezolanos de Productos Automotores. [en línea] < [http:// www.favenpa.org/](http://www.favenpa.org/)> [consulta: junio 2014].

MERCOSUR. Su Funcionamiento [en línea] <[http://www.http:// www.mercosur.int](http://www.http://www.mercosur.int) > [consulta: oct 2014].

OICA. Estadísticas de Producción [en línea] < <http://www.oica.net/category/production-statistics/>> [consulta: 26 septiembre 2014].

Anexo

Modelos de otros segmentos

México: Nissan

|  | <p>Nissan V16 (Sentra)</p> <table><thead><tr><th></th><th>Inicio</th><th>Término</th></tr></thead><tbody><tr><td>Japón</td><td>1991</td><td>1994</td></tr><tr><td>México</td><td>1994</td><td>presente</td></tr></tbody></table> | | Inicio | Término | Japón | 1991 | 1994 | México | 1994 | presente |
|---|---|----------|--------|---------|---------|------|----------|--------|------|----------|
| | Inicio | Término | | | | | | | | |
| Japón | 1991 | 1994 | | | | | | | | |
| México | 1994 | presente | | | | | | | | |
|  | <p>Nissan Tiida</p> <table><thead><tr><th></th><th>Inicio</th><th>Término</th></tr></thead><tbody><tr><td>Japón</td><td>2004</td><td>2012</td></tr><tr><td>México</td><td>2006</td><td>presente</td></tr></tbody></table> | | Inicio | Término | Japón | 2004 | 2012 | México | 2006 | presente |
| | Inicio | Término | | | | | | | | |
| Japón | 2004 | 2012 | | | | | | | | |
| México | 2006 | presente | | | | | | | | |
|  | <p>Nissan March</p> <table><thead><tr><th></th><th>Inicio</th><th>Término</th></tr></thead><tbody><tr><td>Tailand</td><td>2010</td><td>presente</td></tr><tr><td>México</td><td>2011</td><td>presente</td></tr></tbody></table> | | Inicio | Término | Tailand | 2010 | presente | México | 2011 | presente |
| | Inicio | Término | | | | | | | | |
| Tailand | 2010 | presente | | | | | | | | |
| México | 2011 | presente | | | | | | | | |
|  | <p>Nissan Versa</p> <table><thead><tr><th></th><th>Inicio</th><th>Término</th></tr></thead><tbody><tr><td>Otros</td><td>2011</td><td>presente</td></tr><tr><td>México</td><td>2011</td><td>presente</td></tr></tbody></table> | | Inicio | Término | Otros | 2011 | presente | México | 2011 | presente |
| | Inicio | Término | | | | | | | | |
| Otros | 2011 | presente | | | | | | | | |
| México | 2011 | presente | | | | | | | | |
|  | <p>Nissan Note</p> <table><thead><tr><th></th><th>Inicio</th><th>Término</th></tr></thead><tbody><tr><td>Japón</td><td>2012</td><td>presente</td></tr><tr><td>México</td><td>2013</td><td>presente</td></tr></tbody></table> | | Inicio | Término | Japón | 2012 | presente | México | 2013 | presente |
| | Inicio | Término | | | | | | | | |
| Japón | 2012 | presente | | | | | | | | |
| México | 2013 | presente | | | | | | | | |



Nissan Sentra

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Japón | 2012 | presente |
| México | 2013 | presente |



Nissan Terrano

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Japón | 2012 | 2004 |
| México | 1997 | presente |
| Brasil | 2002 | 2008 |

Volkswagen



VW Clasico (Bora)

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Europa | 1999 | 2005 |
| México | 1999 | presente |



VW Jetta (Vento)

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| México | 2010 | presente |



VW Beetle

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| México | 2011 | presente |



VW Golf mk7

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Europa | 2012 | presente |
| México | 2014 | presente |

Ford



Ford Fusion

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2013 | presente |
| México | 2013 | presente |



Lincoln MKZ

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2013 | presente |
| México | 2013 | presente |



Ford F-150

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2008 | presente |
| México | 2008 | presente |



Ford Super Duty

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2010 | presente |
| México | 2010 | presente |

General Motors



Cadillac Escalade EXT

| | Inicio | Término |
|--------|--------|---------|
| USA | 2006 | 2013 |
| México | 2006 | 2013 |



Chevrolet Tahoe (GMT900)

| | Inicio | Término |
|--------|--------|---------|
| USA | 2006 | 2013 |
| México | 2006 | 2013 |



Cadillac SRX

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | - | - |
| México | 2009 | presente |



Chevrolet Cheyenne

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2013 | presente |
| México | 2013 | presente |



Chevrolet Captiva Sport

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | 2006 | presente |
| México | 2007 | presente |



Chevrolet Aveo

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | 2002 | 2011 |
| México | 2008 | presente |



Chevrolet Trax

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | 2013 | presente |
| México | 2013 | presente |



Chevrolet Sonic

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | 2011 | presente |
| México | 2012 | presente |

Chrysler



Dodge Journey

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| México | 2008 | presente |



Fiat 500

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Polonia | 2007 | presente |
| México | 2011 | presente |



Ram Pickup

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2009 | presente |
| México | 2009 | presente |



Ram Promaster

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Turquía | 2006 | presente |
| México | 2014 | presente |

Mazda



Mazda 3

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Japón | 2013 | presente |
| México | 2014 | presente |



Mazda 2

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Japón | 2014 | presente |
| México | 2014 | presente |

Honda



Honda CR-V

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Japón | 2011 | presente |
| México | 2011 | presente |



Honda Fit

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Japón | 2013 | presente |
| México | 2014 | presente |

Toyota



Toyota Tacoma

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2004 | presente |
| México | 2004 | presente |

Argentina

Ford



Ford Focus II

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|---------|
| Alemania | 2004 | 2011 |
| Argentina | 2008 | 2013 |



Ford Focus III

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Usa | 2011 | presente |
| Argentina | 2013 | presente |



Ford Ranger

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2011 | presente |
| Argentina | 2012 | presente |

Honda



Honda City

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2008 | 2013 |
| Argentina | 2011 | presente |

PSA Peugeot Citroën



Citroën Berlingo

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| España | 1996 | 2008 |
| Argentina | 1998 | presente |



Peugeot 408

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| China | 2010 | presente |
| Argentina | 2010 | presente |



Peugeot 308

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Francia | 2007 | 2013 |
| Argentina | 2011 | presente |



Citroën C4 5p

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|---------|
| Francia | 2004 | 2010 |
| Argentina | 2008 | 2014 |



Citroën C4 Lounge

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| China | 2012 | presente |
| Argentina | 2013 | presente |

Renault



Renault Kangoo I

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Francia | 1997 | 2008 |
| Argentina | 1998 | presente |



Renault Fluence

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Corea | 2009 | presente |
| Argentina | 2010 | presente |

Toyota



Toyota Hilux

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2005 | presente |
| Argentina | 2005 | presente |

Volkswagen



Volkswagen Amarok

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Alemania | 2011 | presente |
| Argentina | 2009 | presente |

Brasil

Renault



Renault Duster

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Romania | 2010 | presente |
| Brasil | 2011 | presente |



Renault Master

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Francia | 2010 | presente |
| Brasil | 2010 | presente |

Toyota



Toyota Etios

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| India | 2010 | presente |
| Brasil | 2012 | presente |



Toyota Corolla

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2013 | presente |
| Brasil | 2014 | presente |

Volkswagen



Volkswagen Polo

| | Inicio | Término |
|----------|--------|----------|
| Alemania | 2002 | 2009 |
| Brasil | 2014 | presente |



Volkswagen Up

| | Inicio | Término |
|----------|--------|----------|
| Alemania | 2011 | presente |
| Brasil | 2013 | presente |

PSA Peugeot-Citroën



Citroën C3

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Francia | 2009 | presente |
| Brasil | 2012 | presente |



Citroën C3 Picasso

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Francia | 2008 | presente |
| Brasil | 2010 | presente |



Peugeot 2008

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Francia | 2013 | presente |
| Brasil | 2014 | presente |

BMW



Serie 3

| | Inicio | Término |
|----------|--------|----------|
| Alemania | 2012 | presente |
| Brasil | 2014 | presente |

Agrale



Marrua Pickup

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Brasil | 2012 | presente |

Troller

| | | |
|---|-----------|---------------|
|  | T4 | |
| | Inicio | Término |
| | Brasil | 2004 presente |

Suzuki

| | | |
|--|---------------|---------------|
|  | Jimny | |
| | Inicio | Término |
| | Japón | 1998 presente |
| Brasil | 2012 presente | |

Chery

| | | |
|---|---------------|---------------|
|  | Celer | |
| | Inicio | Término |
| | China | 2011 presente |
| Brasil | 2014 presente | |

Nissan



Nissan Frontier

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 2004 | presente |
| Brasil | 2008 | presente |



Nissan Livina

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Indonesia | 2006 | presente |
| Brasil | 2008 | presente |



Nissan March

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2010 | presente |
| Brasil | 2014 | presente |

Honda



Honda Civic

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Japón | 2011 | presente |
| Brasil | 2011 | presente |



Honda City

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2013 | presente |
| Brasil | 2014 | presente |



Honda Fit

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Japón | 2013 | presente |
| Brasil | 2014 | presente |

Hyundai



Hyundai Tucson

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | 2004 | 2009 |
| Brasil | 2009 | presente |



Hyundai ix35

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | 2009 | presente |
| Brasil | 2013 | presente |



Hyundai HB20

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | - | - |
| Brasil | 2012 | presente |



Hyundai HR

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | 2004 | presente |
| Brasil | 2009 | presente |

Chevrolet



Chevrolet Cruze

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Corea | 2008 | presente |
| Brasil | 2011 | presente |



Chevrolet S10

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2012 | presente |
| Brasil | 2012 | presente |



Chevrolet TrailBlazer

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2012 | presente |
| Brasil | 2012 | presente |

Ford



Ford EcoSport

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| India | 2012 | presente |
| Brasil | 2012 | presente |



Ford Serie-F

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| USA | 1999 | 2007 |
| Brasil | 2001 | presente |

FIAT



Fiat Bravo

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Italia | 2007 | 2014 |
| Brasil | 2010 | presente |



Fiat Punto

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Italia | 2005 | presente |
| Brasil | 2007 | presente |



Fiat Linea

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Turquía | 2007 | presente |
| Brasil | 2008 | presente |



Fiat Idea

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Italia | 2002 | 2012 |
| Brasil | 2005 | presente |



Fiat Dobló I

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Turquía | 2000 | 2009 |
| Brasil | 2005 | presente |



Fiat Ducato

| | Inicio | Término |
|--------|--------|----------|
| Italia | 1994 | 2006 |
| Brasil | 1998 | presente |

Ecuador

GM OBB (Chevrolet)



Chevrolet Aveo Family

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Corea | 2002 | 2005 |
| Ecuador | - | presente |



Chevrolet Aveo Emotion

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Corea | 2005 | 2011 |
| Ecuador | - | presente |



Chevrolet Sail

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| China | 2010 | presente |
| Ecuador | 2012 | presente |



Chevrolet Grand Vitara

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Japón | 1998 | 2006 |
| Ecuador | - | presente |



Chevrolet Grand Vitara SZ

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Japón | 2006 | presente |
| Ecuador | - | presente |



Chevrolet D-MAX

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2011 | presente |
| Ecuador | 2013 | presente |

KIA



KIA Rio Stylus

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Corea | 1999 | 2005 |
| Ecuador | 2001 | presente |



KIA Cerato Forte

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Corea | 2008 | 2012 |
| Ecuador | - | presente |



KIA Sportage Active

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Corea | 2004 | 2010 |
| Ecuador | - | presente |



KIA Pregio

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Corea | 1995 | 2006 |
| Ecuador | - | presente |



HYUNDAI HD

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| Corea | 1998 | presente |
| Ecuador | - | presente |

MAZDA



MAZDA BT-50

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Tailandia | 2006 | 2011 |
| Ecuador | - | presente |

CIAUTO



Great Wall Haval H5

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| China | 2009 | presente |
| Ecuador | 2013 | presente |



Great Wall Wingle 5

| | Inicio | Término |
|---------|--------|----------|
| China | 2006 | presente |
| Ecuador | 2013 | presente |

Colombia

GM-Colmotores



Chevrolet Optra

| | Inicio | Término |
|----------|--------|---------|
| Corea | 2001 | 2008 |
| Colombia | - | 2013 |



Chevrolet Spark Life

| | Inicio | Término |
|----------|--------|----------|
| Corea | 2003 | 2009 |
| Colombia | - | presente |



Chevrolet Sail

| | Inicio | Término |
|----------|--------|----------|
| China | 2010 | presente |
| Colombia | 2012 | presente |



Chevrolet Cobalt

| | Inicio | Término |
|----------|--------|----------|
| Brasil | 2011 | presente |
| Colombia | 2013 | presente |



Chevrolet N300

| | Inicio | Término |
|----------|--------|----------|
| China | 2006 | presente |
| Colombia | - | presente |

SOFASA (Renault)

|  | <p>Renault Duster</p> <table><thead><tr><th></th><th>Inicio</th><th>Término</th></tr></thead><tbody><tr><td>Romania</td><td>2010</td><td>presente</td></tr><tr><td>Colombia</td><td>2012</td><td>presente</td></tr></tbody></table> | | Inicio | Término | Romania | 2010 | presente | Colombia | 2012 | presente |
|---|--|----------|--------|---------|---------|------|----------|----------|------|----------|
| | Inicio | Término | | | | | | | | |
| Romania | 2010 | presente | | | | | | | | |
| Colombia | 2012 | presente | | | | | | | | |

Venezuela

Chrysler

|  | <p>Jeep Cherokee</p> <table><thead><tr><th></th><th>Inicio</th><th>Término</th></tr></thead><tbody><tr><td>USA</td><td>2007</td><td>2012</td></tr><tr><td>Venezuela</td><td>-</td><td>presente</td></tr></tbody></table> | | Inicio | Término | USA | 2007 | 2012 | Venezuela | - | presente |
|--|---|----------|--------|---------|-----|------|------|-----------|---|----------|
| | Inicio | Término | | | | | | | | |
| USA | 2007 | 2012 | | | | | | | | |
| Venezuela | - | presente | | | | | | | | |

|  | <p>Dodge Forza</p> <table><thead><tr><th></th><th>Inicio</th><th>Término</th></tr></thead><tbody><tr><td>Brasil</td><td>2008</td><td>presente</td></tr><tr><td>Venezuela</td><td>-</td><td>presente</td></tr></tbody></table> | | Inicio | Término | Brasil | 2008 | presente | Venezuela | - | presente |
|---|--|----------|--------|---------|--------|------|----------|-----------|---|----------|
| | Inicio | Término | | | | | | | | |
| Brasil | 2008 | presente | | | | | | | | |
| Venezuela | - | presente | | | | | | | | |

MMC AUTOMOTRIZ



Mitsubishi Lancer

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Japón | 2000 | 2007 |
| Venezuela | 2000 | presente |

General Motors



Chevrolet Spark

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Corea | 2003 | 2009 |
| Venezuela | - | presente |



Chevrolet Aveo

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Corea | 2005 | 2011 |
| Venezuela | - | presente |

Venirauto



Venirauto Centauro

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Francia | 1987 | 1997 |
| Irán | 2000 | Presente |
| Venezuela | 2010 | presente |



Venirauto Turpial

| | Inicio | Término |
|-----------|--------|----------|
| Corea | 1987 | 2000 |
| Irán | 2003 | Presente |
| Venezuela | 2010 | presente |

