UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SUBSISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA

TÍTULO

Impuestos y su impacto en las ventas de la industria automotriz: un estudio comparativo de Ecuador, Colombia, Perú

AUTORA

Ing. Paula Viviana González Tamayo

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

DE

Magister en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria

Modalidad: Virtual

TUTOR

Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio, MBA.

Guayaquil, Ecuador

2026

UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SUBSISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Ing. Paula Viviana González Tamayo, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Magister en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria

TUTOR



f. _____

Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio, MBA.

DIRECTORA DEL PROGRAMA



f. _____

Ec. María Mercedes Baño Hifong, PhD

Guayaquil, 30 de octubre de 2026

UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SUBSISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Ing. Paula Viviana González Tamayo

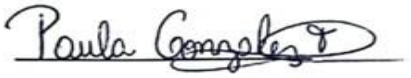
DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación Impuestos y su impacto en las ventas de la industria automotriz: un estudio comparativo de Ecuador, Colombia, Perú, previa a la obtención del Título de: Magister en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria., ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 30 de octubre de 2026

f.



Ing. Paula Viviana González Tamayo

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SUBSISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA

AUTORIZACIÓN

Yo, Ing. Paula Viviana González Tamayo

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación "Impuestos y su impacto en las ventas de la industria automotriz: un estudio comparativo de Ecuador, Colombia, Perú", cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 30 de octubre de 2026



f._____
Ing. Paula Viviana González Tamayo

REPORTE COMPILATIO



TUTOR

f. _____

Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio, MBA.

Agradecimiento

A todas las personas que me acompañaron durante esta etapa y, de manera especial, a mi tutor, por su paciencia y orientación durante el desarrollo de esta investigación.

Dedicatoria

A mi hermana menor, por elegirse a sí misma, por su vaentía y por su apoyo.

UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SUBSISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

f. _____

Ing. María Belén Salazar Raymond, PhD.

TUTOR(A)

f. _____

Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio, MBA.

REVISOR(A)

f. _____

C.P.A. Walter Agustín Anchundia Córdova, Mgs.

Índice General

Resumen xii
Abstract xiii
Capítulo I. Introducción 1
Antecedentes 1
Definición del Problema 2
Objetivo general 5
Objetivos específicos 5
Naturaleza de la Investigación 6
Preguntas de la Investigación 6
Limitaciones 6
Delimitaciones 7
Capítulo II. Marco Teórico 8
Marco teórico 8
Teoría de la incidencia fiscal (Tax Incidence) 8
La teoría elasticidad precio de la demanda 8
Teoría del Comercio Internacional 9
Teoría del Exceso de Carga Impositiva 10
Marco legal 11
Impuestos arancelarios en el sector automotriz ecuatoriana 11
Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno de Ecuador 11
Impuesto al Valor Agregado (IVA) 11
Impuesto al rodaje 12
Impuesto a los consumos especiales (ICE) 12
Arancel Ad Valorem 14
Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA) 14
Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) 15
Impuesto al rodaje 16
Impuestos en la industria automotriz Colombiana 18
Impuesto al valor agregado IVA 18
Aranceles Aduaneros 19
Perú 20
Impuestos en la industria automotriz Peruana 20

Impuesto de Promoción Municipal (IPM) 21
Aranceles e impuestos para una importación 22
Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) 22
Carga tributaria de un Vehículo en Perú 23
Marco Contextual 23
Capítulo III. Metodología de la Investigación 26
Diseño Metodológico 26
Enfoque de Investigación 27
Instrumentación 28
Análisis documental 28
Análisis de la Información y Procesamiento de Datos 29
Procesamiento de Datos 30
Operacionalización de las Variables 33
Tabla 9 33
Operacionalización de las variables del estudio 33
Capítulo IV. Análisis y Discusión 35
Comportamiento de la industria vehicular ecuatoriana 35
Comportamiento de la industria vehicular colombiana 40
Comportamiento de la industria vehicular peruana 43
Análisis e Interpretación de los datos 47
Comparativo de la evolución de industrias automotrices en la región 49
Correlación de Spearman entre ventas de vehículos y recaudación tributaria en Ecuador, Colombia y Perú (2019-2024) 52
Discusión 54
Conclusiones 58
Recomendaciones 61
Bibliografía 63

Lista de Tablas

Tabla 1. 12
Tarifas Ad Valorem para Vehículos Motorizados, Híbridos, Eléctricos y Otros Medios de Transporte 12
Tabla 2. 14
Cálculo del Arancel Ad Valorem 14
Tabla 3. 15
Evolución de la Tasa del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en Ecuador (2019-2024) 15
Tabla 4. 18
Clasificación del IVA en Colombia 18
Tabla 5. 19
Tasa Impuesto sobre Vehículos Automotores en Colombia, 2023-2024 19
Tabla 6. 20
Impuestos para Vehículos en Colombia 20
Tabla 7. 23
Carga tributaria de un Vehículo en Perú 23
Tabla 9. 47
Estructura tributaria del sector automotor en la región, 2021-2023 47
Tabla 10. 48
Carga tributaria aplicable al sector automotor en la región, 2024 48
Correlación de Spearman entre recaudación tributaria y ventas Ecuador (2019-2024) 52
Tabla 12. 53
Correlación de Spearman entre recaudación tributaria y ventas en Colombia (2019-2024) 53
Tabla 13. 53
Correlación de Spearman entre recaudación tributaria y ventas en Perú (2019-2024) 53
Tabla 14. 53
Correlación de Spearman general: tres países agrupados (variación % anual) 53

Lista de Figuras

Figura 1. Árbol del problema 4

Figura 2. Carga tributaria de un Vehículo en Ecuador 16

Figura 3. Exportación Anual de Vehículos Ecuador Entre los Años 2002 - 2024..... 37

Figura 4. Importación anual de vehículos Ecuador entre los años 2002 – 2024..... 38

Figura 5. Venta de vehículos ensamblados en el Ecuador entre los años 2002 - 2024..... 39

Figura 6. Venta de vehículos en el Ecuador entre los años 2002 - 2024 40

Figura 7. Exportación Anual de Vehículos en Colombia (2002-2024) 41

Figura 8. Comportamiento de vehículos vendidos 2002-2024 42

Figura 9. Importación Anual de Vehículos en Colombia (2002-2024) (miles de unidades vendidas)..... 42

Figura 10. Importación Anual de Vehículos en Perú (2002-2024) en miles de unidades 44

Figura 11. Ventas de vehículos en Perú desde 2002 hasta 2024 (miles de unidades) 45

Figura 12. Importación Anual de Vehículos en Ecuador, Colombia y Perú (2002-2024)..... 50

Figura 13. Venta Anual de Vehículos en Ecuador, Colombia y Perú (2002-2024)..... 51

Resumen

La competitividad de la industria automotriz de Ecuador, Colombia y Perú está condicionada de forma directa por la estructura tributaria aplicada a la importación y comercialización de automotores; sin embargo, la falta de coherencia en las políticas fiscales genera incertidumbre en la industria y limita su planificación estratégica. Frente a esta problemática, el presente estudio pretende identificar los distintos esquemas tributarios y su impacto en las ventas en Ecuador, Colombia y Perú, mediante un enfoque mixto que implica un análisis documental de registros de ventas, cambios fiscales, normativas y regulaciones de cada país, con técnicas cuantitativas para el procesamiento de datos, de series anuales de recaudación tributaria y ventas mediante el coeficiente de correlación de Spearman comparativos entre los tres países, adecuado para series cortas y no paramétricas. La correlación positiva en Ecuador fue moderada, pero no significativa; en Colombia, una relación negativa pero no significativa; y en Perú, una correlación positiva muy fuerte y significativa, aunque interpretada con cautela. Al agrupar los tres mercados, se obtuvo una asociación positiva moderada y estadísticamente significativa. Se concluye que los impuestos al sector automotriz de Ecuador, Colombia y Perú su relación varía con las ventas de vehículos. Sin embargo, en ningún caso la carga tributaria se comportó como el único factor explicativo de las ventas. Además, las correlaciones encontradas no necesariamente representan una relación causal entre impuesto y venta.

Palabras clave: carga tributaria, impuestos vehiculares, ventas de vehículos, política fiscal, Ecuador, Colombia, Perú.

Abstract

The competitiveness of the automotive industry in Ecuador, Colombia, and Peru is directly influenced by the tax structure applied to the importation and sale of motor vehicles; however, the lack of consistency in tax policies creates uncertainty within the industry and limits its strategic planning. In light of this issue, this study aims to identify the different tax systems and their impact on sales in Ecuador, Colombia, and Peru, using a mixed-methods approach that involves a documentary analysis of sales records, tax changes, and laws and regulations in each country, combined with quantitative techniques for processing data on annual tax revenue and vehicle sales series using Spearman's correlation coefficient to compare the three countriesa method suitable for short and nonparametric series. The results revealed a heterogeneous relationship between taxes and sales. In Ecuador, a moderate but non-significant positive correlation was found (Rho = 0.543; p = 0.266); in Colombia, a negative but non-significant relationship (Rho = -0.486; p = 0.329); and in Peru, a very strong and significant positive correlation (Rho = 0.943; p = 0.005), although this should be interpreted with caution. When the three markets were grouped together, a moderate and statistically significant positive association was found (Rho = 0.582; p = 0.023). It is concluded that the taxes imposed on the automotive sector in Ecuador, Colombia, and Peru are unevenly associated with vehicle sales. However, in no case did the tax burden act as the sole explanatory factor for sales. Furthermore, the correlations found do not necessarily represent a causal relationship between taxes and sales.

Keywords: tax burden, vehicle taxes, vehicle sales, fiscal policy, Ecuador, Colombia, Peru.

Capítulo I. Introducción

Antecedentes

En cuanto a Regalado y Zapata (2019) la complejidad de los mercados en aspectos económicos, políticos, fiscales, culturales y ecológicos ha obligado a los fabricantes de vehículos a reformular estrategias específicas para cada mercado, buscando ofrecer productos atractivos y tecnológicos. En este sentido, los tratados comerciales y las normativas legales que regulan la nacionalización de mercaderías han hecho que las industrias busquen alternativas para mitigar estos efectos, atrayendo a un público que valora productos con una relación costo-beneficio favorable.

Para Rojas (2018) menciona que la industria automotriz ha tratado de adaptarse a la complejidad de los mercados mediante la creación de plantas de ensamblaje y el desarrollo de industrias de partes y piezas en países estratégicos, con el objetivo de reducir costos de producción y absorber posibles efectos de aranceles que influyen en el precio final de los automotores. Este escenario sugiere que existen factores externos en la industria automotriz que varían entre países y que pueden influir en las ventas, ya sea favoreciendo o dificultando la expansión internacional de las marcas y el desarrollo económico, incluyendo la creación de empleos y la recaudación de tributos.

Por otro lado, González (2020) afirma que, en el caso de Ecuador, los incentivos tributarios representan un instrumento macroeconómico para fortalecer la reinversión de utilidades y la adquisición de activos productivos. Por consiguiente, impulsa el empleo formal y el crecimiento económico. Reyes y Navarro (2024) comprobaron que los incentivos fiscales son una alternativa viable para motivar la reinversión en activos productivos las utilidades obtenidas mejorando la inversión (p.17)

Finalmente, para Neira (2021) destaca la importancia de que los gobiernos canalicen correctamente los incentivos o reformas fiscales, especialmente en sectores que dependen de la importación de productos. Los incentivos fiscales adecuados podrían estimular las ventas en la industria automotriz al reducir los costos asociados a la carga tributaria y permitir que las empresas ofrezcan productos a precios más competitivos.

Definición del Problema

La globalización ha llevado a que las empresas adopten diversas estrategias para asegurar una presencia competitiva en el mercado. Estas estrategias incluyen la búsqueda de maximizar la cuota de mercado, captar clientes leales para garantizar ventas sostenidas, y mantener una evolución favorable de los precios (Julio, 2020). En Latinoamérica, el desarrollo de industrias competitivas está directamente relacionado con la inversión y la innovación tecnológica, ya que solo a través de estudios de mercado es posible identificar y cubrir las necesidades de los consumidores. Sin embargo, el limitado desarrollo tecnológico y la necesidad de importar bienes terminados provocan que la evolución de los productos automotrices dependa de la oferta de marcas extranjeras. En referencia a la industria de vehículos livianos nuevos sean estos importados o ensamblados localmente en Ecuador, Colombia y Perú, esta competitividad está condicionada de forma directa por la estructura tributaria aplicada a la importación y comercialización de automotores durante el periodo 2019-2024. Según la OCDE et al. (2025) para el año 2023 en Ecuador, Colombia y Perú, el ratio de recaudación del IVA es de 0.79, 0.38 y 0.50, con tipos de IVA de 12%, 19% y 18% respectivamente. Cabe destacar que Colombia se encuentra entre los países de la región donde se observaron las cifras más bajas del ratio de recaudación del IVA, lo que sugiere una menor eficiencia recaudatoria pese a contar con la tarifa más alta de los tres países analizados.

En Ecuador, entre 2019 y 2024, la recaudación del impuesto a la propiedad vehicular pasó de $ 242 a $ 272 millones, mientras que el componente ambiental de dicho tributo se redujo de $ 122 a $ 4 millones tras su derogatoria (OCDE et al., 2025). Por su parte, la competitividad de la industria automotriz está restringida a la incorporación de novedades de marcas extranjeras, principalmente de origen chino, coreano, estadounidense y tailandés, debido a la falta de conglomerados que produzcan o desarrollen motores localmente. La industria automotriz se orienta principalmente en la comercialización de vehículos (Pico y Coello, 2017).

Por otro lado, en Colombia, la recaudación del impuesto a la propiedad de vehículos automotores en este país creció de COP 1 733 840 millones en 2019 a COP 2 824 854 millones en 2023, un incremento del 62.9% (OCDE et al., 2025). Este crecimiento tributario ocurre en un mercado donde, si bien existen empresas dedicadas a la fabricación de partes y piezas automotrices, sin embargo, la industria enfrenta limitaciones en la producción de nuevos modelos por razones de falta de inversión e innovación en las plantas de ensamblaje; además,

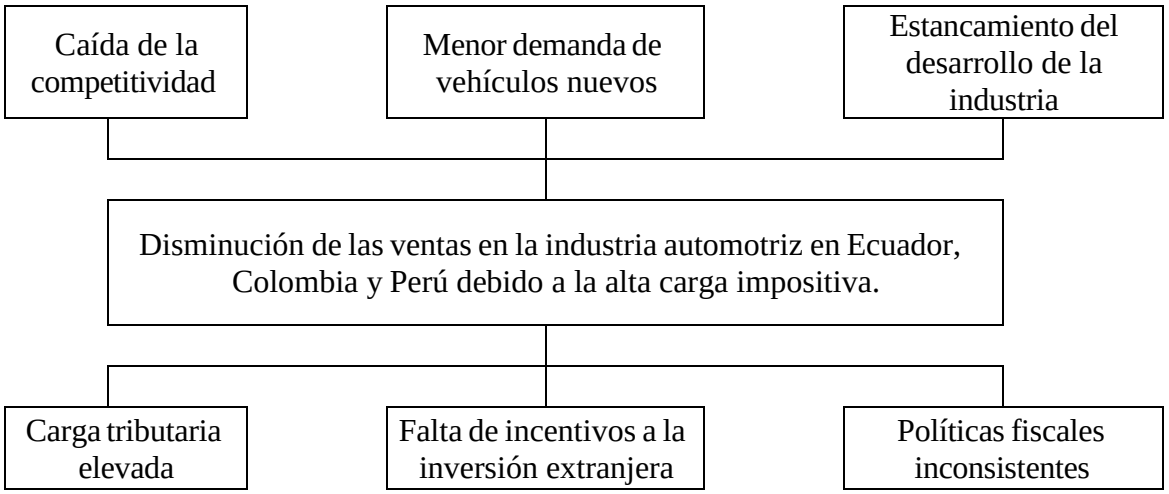
el suministro de piezas está condicionado por los cambios en los modelos de vehículos (Chalarca, Hurtado y Escovar, 2020).

Según SUNAT (2023b), a diferencia de Ecuador y Colombia, en Perú la carga tributaria del vehículo no se aplica como impuesto anual a la propiedad, sino como una cadena de tributos sobre la importación arancel, Impuesto Selectivo al Consumo, IGV e Impuesto de Promoción Municipal. En este contexto, se ha señalado que, las prohibiciones de importación o los aranceles que restringen las importaciones fomentan el montaje nacional al encarecer los precios de los vehículos ensamblados, lo que permite sostener que las cargas arancelarias inciden en el encarecimiento de los automóviles en el mercado interno (Zevallos, 2019). De igual manera, el mercado automotriz peruano se vio afectado por el aumento del tipo de cambio frente al dólar y por la inestabilidad política, factores que generaron un entorno menos favorable para la comercialización de vehículos. (Lozano, Pezo, Soto y Villafuerte, 2021). De forma complementaria, se ha documentado que la incertidumbre política tiene un efecto moderador sobre la inversión empresarial, de modo que la inestabilidad política no solo afecta las decisiones de inversión, sino también el dinamismo de mercados dependientes de importaciones, como el automotriz.

En Ecuador, las ventas de vehículos nuevos cayeron de 139 808 unidades en 2013 a 63 555 unidades en 2018 (AEADE, 2024); en Colombia, tras alcanzar 334 mil unidades vendidas en 2012, las ventas mostraron una moderación progresiva entre 2013 y 2018, con nuevos descensos en 2019 y 2021 asociados a la desaceleración económica (BBVA, 2024) y en Perú, las ventas de vehículos cayeron de 73 000 unidades en 2013 a 55 000 en 2015, y posteriormente colapsaron a cerca de 30 000 unidades en 2020 (Asociación Automotriz del Perú, 2024). La carga tributaria elevada representa una barrera significativa para el crecimiento del sector, ya que incrementa el costo de los vehículos, haciendo que los consumidores enfrenten precios elevados, lo cual reduce su capacidad de compra (PNUD, 2023).

Figura 1.

Árbol del problema



Este elemento afecta directamente a la disponibilidad de adquisición de clientes, a la industria automotriz que debe asumir costos adicionales y la falta de competencias hacia el mercado. La falta de incentivos de inversión extranjera limita el ingreso de plantas de ensamblaje y entrada de vehículos de marcas nuevas y de nuevas tecnologías hacia el mercado local. Por tanto, la falta de inversión extranjera ocasiona que la industria automotriz no adopte las nuevas tecnologías, servicios y diversificación de modelos, impactando el desarrollo y variedad de disponibilidad de productos para los consumidores (BCE, 2024).

Otro factor que se le incluye a la problemática son las políticas fiscales inconsistentes. En los tres países estudiados, se coincide según la CEPAL (2022) a la falta de coherencia en las políticas fiscales, ocasionando incertidumbre en la industria, desmotivando la inversión a largo plazo y limitando la planificación estratégica de la industria automotriz. Destacando, que la carencia de estrategias fiscales favorables al sector automotriz imposibilita el desarrollo sostenido y competitivo de la industria a nivel internacional.

La Cámara de la industria automotriz ecuatoriana (CINAE, 2023) señala tres consecuencias de estas causas tales como: la carencia de demanda de vehículos nuevos, desplome de la competitividad, estancamiento del desarrollo industrial, que reduce la capacidad de la empresa de brindar productos con precios competitivos. Esto es ocasionado por la imposibilidad de producción automotriz local al competir con mercados con menores cargas impositivas, limitando la participación de mercados internacionales.

Además, los altos precios de los automóviles reducen la demanda de vehículos nuevos, afectando las ventas y por ende los ingresos de la empresa, ocasionando que el mercado se convierta en un lugar poco atractivo para los compradores, con poca innovación y escasa oferta de nuevos modelos accesibles al mercado.

Por lo tanto, la falta de inversión y las políticas fiscales desfavorables imposibilitan el crecimiento de la industria en innovación y desarrollo, provocando un estancamiento de la industria automotriz, limitando la creación de empleos y desarrollo económico en general (CINAE, 2023).

Objetivo general

Determinar cómo los impuestos aplicados en el sector automotriz de Ecuador, Colombia y Perú inciden en las ventas de vehículos, a partir de un análisis comparativo entre los tres países.

Objetivos específicos

- Realizar una revisión de la literatura con la finalidad de identificar estudios y teorías que expliquen de qué manera los impuestos afectan la competitividad en la industria automotriz.
- Identificar el marco metodológico que permita analizar el impacto de los impuestos en los países seleccionados.
- Estudiar cómo se han comportado las ventas de vehículos en relación con los impuestos en Ecuador, Colombia y Perú.
- Comparar las políticas fiscales de los tres países y su efecto en las ventas para identificar similitudes, diferencias y mejores prácticas.

Significancia de la investigación

El presente estudio pretende sustentar las bases teóricas existentes y aportar mediante un análisis comparativo al estudio de los impuestos y su evolución en las ventas de vehículos, así como ofrecer una aproximación metodológica hacia esquemas estructurales fiscales. El análisis documental junto al contraste de indicadores económicos, se profundiza en la relación de las políticas tributarias, el comportamiento del consumidor y dinamismo del mercado.

La importancia práctica del presente estudio se destaca por el análisis de los impuestos en tres países cercanos y su influencia en la venta de vehículos, lo que constituye una

identificación de las barreras económicas que frenan el desarrollo y competitividad de la industria automotriz. Asimismo, el presente estudio pretende identificar los distintos esquemas tributarios y su impacto en las ventas en Ecuador, Colombia y Perú, mediante un enfoque mixto que implica un análisis documental con técnicas cuantitativas para el procesamiento de datos comparativos entre los tres países.

En el ámbito social, el presente estudio aporta con una visión integral que sirve como referencia para la formulación de políticas públicas que favorezca al consumidor en la compra de vehículos, al reducir las cargas tributarias innecesarias proporciona una mayor disponibilidad de acceso a vehículos por parte de la población. Complementariamente incrementa el empleo y mejora la calidad de vida.

Naturaleza de la Investigación

La naturaleza de la investigación se sustenta con el enfoque de los datos que se maneja en el presente estudio, esto debido al antecedente de partir de estudios referenciales que ayuden a comprender el comportamiento de las variables presentadas con referencia al punto de vista de otros autores relacionados al tema de estudio. Para Mendoza y Ramírez (2020) la aplicación de un estudio a través de un esquema de variables permite que se puedan generar escenarios de dependencia entre argumentos, facilitando con ello la explicación del objeto investigado y el aporte de un nuevo concepto de entendimiento hacia la comunidad científica.

Preguntas de la Investigación

¿Cómo impactan los impuestos en las ventas de la industria automotriz en Ecuador, Colombia y Perú?

¿Cuáles son las diferencias y similitudes en la influencia de las políticas fiscales en la competitividad y desarrollo del sector en estos países?

Limitaciones

- Ausencia de informes que muestren los cambios de políticas y carga tributaria en el sector automotriz.
- Limitado acceso a la información sobre el comportamiento de marcas.
- Falta de estudios sobre el comportamiento del consumidor con respecto a los carros eléctricos.
- El estudio se basa exclusivamente en fuentes secundarias (registros oficiales, informes gremiales y estadísticas de organismos internacionales), por lo que la calidad de los

resultados depende de la exactitud y de la metodología de compilación de cada fuente, que no es homogénea entre los tres países.

- No existen series de recaudación tributaria del sector automotriz desagregadas y homogéneas para los tres países; en algunos casos fue necesario utilizar variables aproximadas (proxy), como la recaudación total del Impuesto Selectivo al Consumo en Perú, que incluye bienes distintos de los vehículos.
- La disponibilidad de series históricas comparables se limita al periodo 2019-2024, lo que reduce el análisis correlacional a seis observaciones anuales por país, restringe la potencia estadística y no permite aplicar modelos multivariados.
- Las asociaciones gremiales de cada país utilizan criterios distintos para clasificar los vehículos (livianos, comerciales y pesados), por lo que las comparaciones de volumen entre países deben interpretarse con cautela.

Delimitaciones

- La investigación aplica un periodo de estudio entre 2019 a 2024 sobre el desarrollo del sector automotriz entre los países de Colombia, Ecuador y Perú.
- La selección de los países como Colombia, Ecuador y Perú se la argumentó en función a su cercanía de fronteras y en la identidad cultural compartida, reflejada en su idioma.

Capítulo II. Marco Teórico

El presente apartado de revisión literaria se enfoca en las referencias que repercuten en la esquematización teórica desde el punto de vista de otros autores en función a investigaciones similares y relacionadas al planteamiento del problema. Para Gallego (2018) una revisión literaria aporta directamente con ideas y comprensión en general sobre el camino que debe seguir el autor para comprobar directamente una hipótesis o idea de investigación previamente planteada en la problemática.

Marco teórico

Teoría de la incidencia fiscal (Tax Incidence)

La teoría de la incidencia fiscal analiza quién soporta realmente la carga económica de un impuesto, parte de la idea de que la persona con la obligación legal de pagar un impuesto no siempre coincide con quien soporta el impacto económico. (Fullerton y Metcalf, 2002).

La teoría de la incidencia fiscal, es considerada por los economistas como un impuesto sobre un producto básico que se traslada hacia adelante, lo que significa que el precio al consumidor aumenta y los consumidores de ese bien soportan la carga (Harberger, 1962). Si el precio al consumidor no se incrementa tras la aplicación del impuesto, el proveedor absorbe parte de la carga mediante una disminución en su margen de ganancia (Fullerton y Metcalf, 2002).

En términos generales, la incidencia fiscal examina cómo se reparte la carga tributaria entre compradores y vendedores. Desde la perspectiva del consumidor el impuesto se percibe como un costo directo reflejado en el precio final, pues asume que es él quien paga el incremento de precio.

La teoría elasticidad precio de la demanda

Son numerosos los factores que pueden influir en la elasticidad de la demanda, entre ellos la disponibilidad de productos sustitutivos, el tiempo de adaptación y la variedad de usos. Los cambios en la demanda se producen cuando se produce una variación en el precio; el impacto de estos cambios se refleja en la dependencia temporal de la cantidad demandada. La elasticidad de la demanda describe la respuesta de la demanda ante una variación en el precio (Cutsinger y Salter, 2024). Esta medida permite evaluar el grado de sensibilidad del

consumidor frente a cambios en los precios, siendo mayor dicha sensibilidad cuando el valor absoluto de la elasticidad es elevado (Neffa et al., 2006)

Asimismo, la elasticidad precio de la demanda refleja los movimientos a lo largo de la curva de demanda, la cual presenta una pendiente negativa debido a que el precio y la cantidad demandada tienden a variar en sentidos opuestos. En este contexto, el modelo económico considera las importaciones como un insumo para la producción nacional, mientras que las exportaciones constituyen un producto. Por esta razón, este concepto es utilizado tanto en el ámbito empresarial como en el análisis de políticas económicas, especialmente cuando se busca analizar la relación entre precios, consumo y nivel de demanda en un mercado determinado (Ríos et al., 2021).

Teoría del Comercio Internacional

La teoría del comercio internacional tiene como objetivo explicar las razones por las cuales los países intercambian bienes y servicios entre sí, así como los factores que determinan los patrones de comercio y su relación con el crecimiento económico (Aranibar-Ramos y Quispe-Ambrocio, 2023; Mansouri, 2022). El comercio internacional también puede describirse como la compraventa de bienes y servicios a través de las fronteras nacionales. Es la columna vertebral del mundo comercial moderno, debido a que los productores de las distintas naciones intentan beneficiarse de un mercado ampliado, en lugar de limitarse a vender dentro de sus propias fronteras. (Bustinza y Bustinza, 2024).

Desde el enfoque clásico David Ricardo desarrolló la teoría de la ventaja comparativa para explicar por qué los países participan en el comercio internacional incluso cuando uno de ellos es más eficiente en la producción de todos los bienes. Esta teoría sostiene que los países se benefician del comercio cuando se especializan en la producción de aquellos bienes en los que poseen menores costos relativos, exportando e importando aquellos en los que son relativamente menos eficientes, lo que permite incrementar el nivel general de consumo (Tavilla, 2021).

Esta teoría del comercio ayuda a explicar por qué existe tanto intercambio comercial entre países similares. Los rendimientos crecientes a escala pueden impulsar los flujos comerciales entre países similares incluso sin diferencias en la productividad o en la dotación de factores. Los países pueden beneficiarse de la especialización gracias a las economías de escala y otras ventajas de red. El comercio puede darse incluso entre países con una dotación de factores similar basándose en las economías de escala y la diferenciación de productos. Las

economías de escala explican por qué la producción se concentra geográficamente y por qué se produce comercio incluso entre países similares (Sánchez y Hidalgo, 2021).

Teoría del Exceso de Carga Impositiva

En economía, el exceso de carga impositiva representa una de las pérdidas económicas que sufre la sociedad como resultado de impuestos o subsidios, esta teoría sostiene que los tributos generan distorsiones en el comportamiento de los agentes económicos, modificando la cantidad producida y consumida de bienes y servicios con respecto al que se produciría en un mercado libre de impuesto. El exceso de carga puede medirse mediante el costo medio de los fondos o el costo marginal de los fondos públicos (Schwab y Oates, 2022).

El exceso de carga impositiva es el costo de eficiencia, o pérdida irrecuperable, asociado a la tributación (Kroft et al., 2024). La carga económica total de un impuesto incluye tanto los pagos que los contribuyentes realizan al gobierno como cualquier pérdida de valor económico derivada de actividades ineficientes realizadas como reacción a los impuestos tales como la reducción del consumo, la inversión o producción (Quispe-Fernández y Ayaviri-Nina, 2021). Para (Lima et al., 2020) el exceso de carga tributaria se mide comúnmente por el área del triángulo de Harberger asociado, la base del triángulo de Harberger es la magnitud del cambio en el comportamiento económico como resultado de las distorsiones de precios introducidas por el impuesto, y su altura es la magnitud de la carga tributaria por unidad de actividad económica.

La existencia de esta pérdida irrecuperable implica que recaudar una unidad monetaria adicional en impuestos puede costarle a la sociedad más de una unidad monetaria. Este fenómeno se conoce como exceso de carga tributaria (Kleiman, 2021). La carga fiscal excedente es el costo de eficiencia, o pérdida de eficiencia, asociado a la tributación. La carga económica total de un impuesto incluye tanto los pagos que los contribuyentes realizan al Estado como cualquier pérdida de valor económico derivada de actividades ineficientes emprendidas como reacción a los impuestos. La base del triángulo de Harberger es la magnitud en que cambia el comportamiento económico como resultado de las distorsiones de precios introducidas por el impuesto (Garriga y Gaskin, 2023).

Marco legal

Ecuador

Impuestos arancelarios en el sector automotriz ecuatoriana

En el marco Ecuatoriano el Servicio de Rentas Internas expone el marco legal tributario que regula que los vehículos deberán presentar para su importación comercialización y sobre su circulación lo que este se compone de diversos impuestos y contribuciones administrados.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno de Ecuador

Para efectos de este estudio interesa en particular porque en ella se establecen el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto a los Consumos Especiales, dos de los gravámenes que inciden directamente en el precio de los vehículos (Asamblea Nacional, 2019).

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El IVA representa la primordial fuente de ingresos tributarios para el Ecuador debido a su amplia base tributaria y facilidad de cobro que lo caracteriza, particularidades que permiten a este tributo generar una gran masa de entradas de dinero, necesarios para mejorar la calidad y cantidad de servicios públicos en el Ecuador (Cacay et al., 2021).

El IVA se aplica para la transferencia de dominio, importación y comercialización de bienes y servicios. Durante 2024, la tarifa general fue del 12 % entre enero y marzo y se incrementó al 15 % a partir del 1 de abril. Asimismo, determinados bienes y servicios se encuentran gravados con tarifa del 0 %, conforme a la normativa tributaria vigente (SRI, 2024)

El IVA se calcula como un porcentaje del valor de venta del bien o servicio.

Fórmula: Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Donde:

- Base imponible: corresponde al valor del bien o servicio antes de la aplicación del impuesto.
- Tasa del IVA: corresponde al porcentaje vigente según el periodo analizado; para 2024 fue del 12 % entre enero y marzo y del 15 % desde abril.

Impuesto al rodaje

La base imponible es el avalúo del vehículo registrado en el SRI y en los organismos de tránsito correspondientes, se aplica cada año a todos los propietarios de vehículos, quienes deben cancelar al momento de la matriculación, este impuesto es regulado por el COOTAD y la Ordenanza Municipal. Para ejecutar el trámite, los propietarios deben presentar el comprobante de pago y de la matrícula en las ventanillas de recaudación.

Impuesto a los consumos especiales (ICE)

Grava a la importación, producción y comercialización de bienes considerados de lujo o que puedan tener un impacto negativo en la salud o el medio ambiente. El Servicio de Rentas Internas (SRI) en Ecuador es la institución responsable de divulgar los distintos porcentajes aplicados a cada una de las categorías sujetas al Impuesto a los Consumos Especiales (ICE).

En el sector automotriz la ley señala un esquema que va desde el 5 % al 35 % ascendiendo según el precio del vehículo.

Tabla 1.

Tarifas Ad Valorem para Vehículos Motorizados, Híbridos, Eléctricos y Otros Medios de Transporte

Tipo de vehículo	**Rango de Precios en dólares**	**Ad Valorem**
Vehículos motorizados	Sea hasta 20.000	5 %
Camionetas, furgonetas, camiones, y vehículos de rescate	Hasta 30.000	5 %
Vehículos motorizados, a excepción de camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate	Superior a 20.000 y de hasta 30.00	10 %
	Superior a 30.000 y de hasta 40.000	15 %
Vehículos motorizados	Superior a 40.000 y de hasta 50.000	20 %
	Superior a 50.000 y de hasta 60.000	25 %
	Superior a 60.000 y de hasta 70.000	30 %
	Superior a 70.000	35 %
	Hasta 35.000	0 %
	superior a 35.000 y de hasta 40.000	8 %

Híbridos y eléctricos	superior a 40.000 y de hasta 50.000	14 %
	superior a 50.000 y de hasta 60.000	20 %
	superior a 60.000 y de hasta 70.000	26 %
	superior a 70.000	32 %

Fuente: Tomado de Servicios de Rentas Internas (SRI, 2020)

La tabla 1 señala las distintas tasas impositivas según el tipo de vehículos en función del precio de venta al público. Se evidencia un esquema escalonado de las tarifas impositivas, por ejemplo, los vehículos tradicionales están sujetos a tarifas impositivas que van desde el 5% al 35%, ascendiendo según el precio del vehículo. Los vehículos híbridos y eléctricos sostienen una exención impositiva para automóviles de hasta $35.000 y aumentando de forma progresiva hasta el 32% para vehículos superior a USD 70.000.

El SRI (2020) establece las fórmulas para calcular la base imponible en dos contextos diferentes relacionados con la venta de vehículos. La base imponible es el valor sobre el cual se aplican los impuestos. A continuación, se detalla cada fórmula:

a) Base imponible en función del precio de Venta al Público por el fabricante, importador o prestador de servicios:

Fórmula: Base imponible en función del PVP

$$Base\ imponible\ por\ PVP\ \frac{\boldsymbol{Precio\ de\ Venta\ al\ Publico\ Sugerido}}{(1+\%IVA)x\ (1+\%ICE)}$$

Esta fórmula calcula la base imponible utilizando el Precio de Venta al Público (PVP) sugerido. El PVP es el precio al cual el fabricante, importador o prestador de servicios recomienda que el producto sea vendido al consumidor final. La fórmula divide el PVP sugerido entre el incremento combinado del Impuesto al Valor IVA y el ICE.

b) Cálculo de la base imponible a partir del precio de venta del fabricante:

Fórmula:

$$Base\ imponible\ por\ PVP\ \frac{\boldsymbol{Precio\ de\ venta\ del\ fabricante}}{(1+\%IVA)x\ (1+\%ICE)}\ x1.30$$

Esta fórmula calcula la base imponible basada en el precio al cual el fabricante vende el producto. La fórmula divide el precio de venta del fabricante entre el incremento combinado del IVA y el ICE, similar a la primera fórmula, pero luego multiplica el resultado por 1.30.

Arancel Ad Valorem

Este porcentaje varía dependiendo del modelo del vehículo, es así que en los vehículos híbridos la tarifa es del 0% y en los demás vehículos la tarifa se encuentra entre el 30% y el 40%, constituyéndose un instrumento de política económica orientado a regular el comercio exterior y proteger la producción nacional. (SRI, 2020).

Para calcular el arancel Ad Valorem, se utiliza la siguiente fórmula:

Arancel Ad Valorem = Valor en Aduana × Tasa del Arancel

Donde:

Valor en Aduana: Es el valor del bien importado, incluyendo el costo del producto, el seguro y el flete (CIF).

Tasa del Arancel: Es el porcentaje aplicado sobre el valor en aduana, que varía según el tipo de vehículo.

Tabla 2.

Cálculo del Arancel Ad Valorem

Tipo de Vehículo	Valor en Aduana	Tasa del Arancel	Arancel Ad Valorem
Híbridos	20.000	0 %	0
Otros Vehículos	30.000	35 %	10.500

Nota. Adaptado de Servicio de Rentas Internas (SRI, 2020).

Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)

Uno de los impuestos implementados a los vehículos que ingresan al Ecuador para su nacionalización y posterior comercialización es el Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA). El impuesto fue creado para solventar a niños desamparados ecuatorianos, abasteciendo sus necesidades básicas (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2024). La tasa que aplica el FODINFA es el 0,5% sobre el CIF de las importaciones.

$$\boldsymbol{FODINFA = Valor\ CIF \times 0.5\%}$$

Donde

CIF: costo total del vehículo importado (costo del vehículo, el seguro y el flete).

0.5% es la tasa del impuesto FODINFA.

Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)

El Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) es un tributo aplicado en Ecuador con el objetivo de evitar la fuga de capitales y mantener la liquidez en el país, especialmente dado que Ecuador no tiene una moneda propia y utiliza el dólar estadounidense. El ISD se aplica al traslado de divisas al exterior, sea en transferencia, en efectivo o cheque (SRI, 2025)

El ISD se calcula como un porcentaje del monto de divisas transferidas al exterior. La fórmula es:

$$ISD = Monto\ de\ Divisas\ Transferidas\ x\ Tasa\ del\ ISD$$

Donde:

- **Monto de Divisas Transferidas** es el total de fondos enviados fuera del país.
- **Tasa del ISD** es la tasa del impuesto, que puede variar según la legislación vigente (en muchos casos es el 5 %).

Tabla 3.

Evolución de la Tasa del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en Ecuador (2019-2024)

Año	Periodo	Tasa del ISD
2019	Todo el año	5 %
2020	Todo el año	5 %
2021	Todo el año	5 %
	01 enero - 31 marzo	4,75 %
2022	01 abril - 30 junio	4,50 %
	01 julio - 30 septiembre	4,25 %
	01 octubre - 31 diciembre	4 %
	01 enero - 31 enero	4 %
2023	01 febrero - 30 junio	3,75 %
	A partir del 01 julio	3,50 %
	1 de enero al 31 de marzo	3,50
2024	1 de abril al 31 de diciembre	5,00

Fuente: Tomado de Servicio de Rentas Internas (SRI, 2025)

Como se observa en la Tabla 3, la tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas se mantuvo en el 5 % entre 2019 y 2021. Durante 2022 y 2024 existió una reducción que alcanzó el 3,50

%. Esta tarifa permaneció activa hasta el primer trimestre de 2024; se restableció la tarifa del 5 %, aplicable desde el 1 de abril de 2024 (SRI, 2025).

El ISD disminuye la competitividad de importación de vehículos y sus partes, ocasionando precios finales elevados para los consumidores provocando disminución de la demanda. Asimismo, el impuesto frena la competitividad de la industria automotriz ecuatoriana frente a otros países donde no existe la aplicación de este impuesto, provocando la falta de inversión extranjera, además afecta la liquidez de la industria automotriz.

Impuesto al rodaje

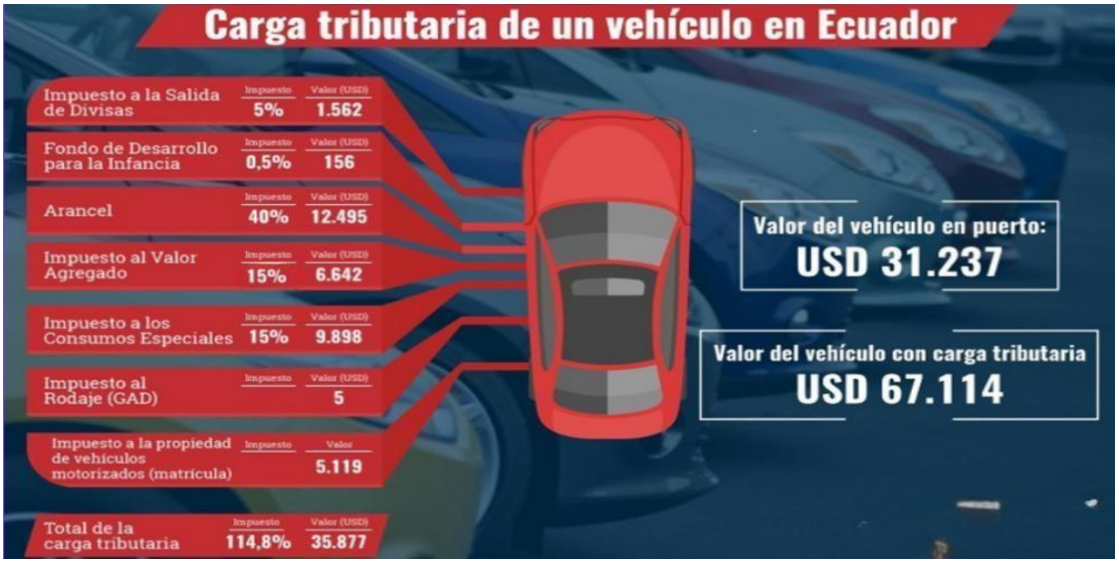
El impuesto al rodaje interviene en el financiamiento y mantenimiento de la Red Vial Nacional y se relaciona con las condiciones de tránsito de los vehículos asociados al transporte y con las condiciones de uso de los vehículos motorizados.

Este tributo, de periodicidad anual, financia el mantenimiento vial y constituye una condición para que los vehículos circulen de forma legal. Su valor depende de variables como el avalúo, el cilindraje y el año de fabricación. Para su cálculo se considera como base el avalúo del automotor.

De acuerdo con el COOTAD, los organismos de tránsito correspondientes tienen competencias para planificar, regular y controlar el tránsito y el transporte público dentro de su territorio, además de establecer los lineamientos y sujetos implicados para el cobro del impuesto al rodaje de vehículos motorizados..

Figura 2.

Carga tributaria de un Vehículo en Ecuador



Nota: Los valores en la figura muestran la carga tributaria total de un vehículo en Ecuador, desglosada por tipo de impuesto. Tomado de la Asociación de empresas automotrices del Ecuador, 2021

Tabla 4.

Carga tributaria de un vehículo en Ecuador: julio a diciembre de 2023 y abril a diciembre de 2024

Impuesto	**Tasa 2023 %**	**Valor 2023 (USD)**	**Tasa 2024 %**	**Valor 2024 (USD)**
Impuesto a la Salida de Divisas	3,50	1.093	5	1.562
Fondo de Desarrollo para la Infancia	0,50	156	0,50	156
Arancel	40	12.495	40	12.495
Impuesto al valor agregado	12	6.454	15	8.068
Impuesto a los Consumos Especiales	Según precio valor unitario	9.898	Según precio valor unitario	9.898
Impuesto al rodaje	Valor fijo	5	Valor fijo	5
Impuesto a la propiedad de vehículos motorizados	Según avalúo	5.119	Según avalúo	5.119
Total de impuestos		**35.220**		**37.303**
Precio final del vehículo		**66.457**		**68.540**

Nota. elaboración propia con información del servicio de rentas internas

Colombia

Impuestos en la industria automotriz Colombiana

Impuesto al valor agregado IVA

En Colombia, el IVA es el 19% y afecta a bienes y servicios (DIAN, 2024)

Tabla 5.

Clasificación del IVA en Colombia

Categoría	Descripción
Bienes y Servicios Gravados	Pagan la tarifa general del 19 %; por ejemplo, los vehículos, los electrodomésticos y los servicios de telecomunicaciones.
Operaciones gravadas con tarifa cero	No crean tributo cuando son vendidos, pero permiten descontar el IVA pagado en insumos (Productos agrícolas, exportaciones)
Bienes y Servicios Excluidos	No están sujetos al IVA en ninguna etapa y no permiten descontar el IVA pagado en insumos (Medicamentos, servicios educativos)
Bienes y Servicios No Sujetos	No considerados dentro del ámbito de aplicación del IVA (Servicios financieros)

Fuente: ***tomado de Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN, 2024)***

Impuesto sobre Vehículos

El impuesto de Vehículos Automotores es de carácter directo y recae sobre la propiedad o posesión de los vehículos gravados que se encuentren matriculados en el Distrito Capital de Bogotá. Este impuesto lo pagan, una vez al año, los propietarios y poseedores de vehículos (DIAN, 2024).

El Decreto 2228 de 2023, emitido el 22 de diciembre, ajusta los valores absolutos del Impuesto sobre Vehículos Automotores para el año gravable 2024. Este ajuste se realiza de acuerdo con el artículo 145 de la Ley 488 de 1998, teniendo en cuenta la meta de inflación establecida por la Junta Directiva del Banco de la República (Decreto 2228 de 2023, 2023).

Tabla 6.

Tasa Impuesto sobre Vehículos Automotores en Colombia, 2023-2024

Tipo de vehículo / rango de avalúo	**2023**	**2024**
Vehículos particulares primer rango	Hasta COP 52.483.000	Hasta COP 54.057.000
Vehículos particulares segundo rango	Más de COP 52.483.000 y hasta COP 118.083.000	Más de COP 54.057.000 y hasta COP 121.625.000
Vehículos particulares tercer rango	Más de COP 118.083.000	Más de COP 121.625.000
Tarifa para el primer rango	1,5 %	1,5 %
Tarifa para el segundo rango	2,5 %	2,5 %
Tarifa para el tercer rango	3,5 %	3,5 %
Motocicletas de más de 125 centímetros cúbicos	1,5 %	1,5 %
Vehículos de servicio público	0,5 %	0,5 %

Nota: Tomado de Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN, 2024), con base en el Decreto 2588 de 2022 (2022) y el Decreto 2228 de 2023 (2023) del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Aranceles Aduaneros

Regulan la importación de vehículos con el objetivo de proteger la economía nacional y promover la competitividad productiva (Decreto de 2023, 2023).

El Decreto de 2023 "modifica parcialmente el Arancel de Aduanas y establece contingentes arancelarios para la importación de automotores clasificados en" diversas partidas y subpartidas arancelarias del capítulo 87.

Los vehículos de pasajeros y carga pagan un arancel del 15 %, mientras que los vehículos eléctricos, de hidrógeno o de tecnologías sin emisiones contaminantes pagan 0 %, bajo el contingente para empresas ensambladoras.

Tabla 7.

Impuestos para Vehículos en Colombia

Impuestos	Vehículo	Híbrido	Eléctrico
Impuesto al valor agregado	19 %	5 %	5 %
Arancel	15 %	5 %	0 %
Impuesto sobre Vehículos de hasta COP 54.057.000	1,5 %	1,5 %	1,5 %
Impuesto sobre Vehículos de hasta COP 121.625.000	2,5 %	2,5 %	2,5 %
Impuesto sobre Vehículos de más de COP 121.625.000	3,5 %	3,5 %	3,5 %

Fuente : Adaptado de (Decreto 2228 de 2023, 2023; Decreto de 2023, 2023; Ministerio de Hacienda, 2024)

Perú

Impuestos en la industria automotriz Peruana

El cálculo de aranceles e impuestos para una importación es esencial para que las empresas conozcan los costos operativos. Muchas empresas importan materias primas, productos intermedios y finales, incluyendo productos tecnológicos. Es crucial contar con proveedores internacionales confiables, con experiencia en negocios con empresas peruanas (Myperuglobal, 2022).

Una vez negociado y definido el pedido con el proveedor (cantidades y valor), es fundamental considerar los aranceles y tributos que el producto pagará al pasar por la Aduana peruana (SUNAT). Para conseguir esta información, es necesario obtener un código de 6 a 10 dígitos denominada partida arancelaria, posteriormente ingresar al sitio web de Aduanas y consultarla.

Entre los impuestos se destacan los siguientes:

Derechos ad valorem son tributos establecidos en el Arancel de Aduanas aplicados a las mercancías que ingresan al territorio aduanero nacional, conforme al Arancel de Aduanas. La base imponible se determina según el valor en Aduanas, de acuerdo con el sistema de valoración vigente. La tasa impositiva cuenta con cuatro niveles: 0%, 4%, 6% o 11%, según la subpartida nacional del producto (SUNAT, 2023b).

Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), el impuesto que se paga a la Sunat se aplica a bienes como licores, cigarrillos y combustibles, calculado sobre el valor CIF aduanero más el Ad/ Valorem. Asimismo, el ISC grava más a quienes compran bienes de lujo, como vehículos nuevos reflejando su capacidad adquisitiva.

Este tributo tiene como objetivo la recaudación fiscal y la regulación del consumo de productos específicos (Subsecretaría de Estado de Tributación, 2022). La base imponible del IGV en las importaciones se calcula sumando el valor CIF del bien, el Ad/ valorem, y el ISC si corresponde. Esto significa que el IGV se aplica sobre el costo total del bien importado, incluyendo todos los derechos arancelarios y otros impuestos. La tasa del IGV es del 16 % y su recaudación se efectúa con el IPM que tiene una tasa del 2 %.

Impuesto de Promoción Municipal (IPM)

El IPM es un impuesto que se aplica a la importación de bienes junto con el IGV. El objetivo de este impuesto es generar recursos destinados al funcionamiento y desarrollo local de las municipalidades (Plataforma del Estado Peruano, 2024).

En la importación de bienes, la base imponible además de estar constituida por el valor CIF aduanero; los derechos arancelarios se compone de otros impuestos que afecten la importación. Forman parte de la base imponible los tributos que graven la importación, con excepción del propio Impuesto General a las Ventas. El Impuesto de Promoción Municipal se aplica con la misma base imponible y en forma conjunta con el Impuesto General a las Ventas. La tasa del Impuesto de Promoción Municipal es de 2 %. El valor CIF comprende el valor de la mercancía, el costo del transporte y el seguro.

Derechos Antidumping y Compensatorios se aplican a mercancías importadas a precios de dumping que dañan o amenazan con dañar a la producción peruana; su finalidad es corregir esa distorsión de precios y se calculan sobre el valor FOB de la factura comercial (SUNAT, 2023).

El Derecho Antidumping en las importaciones peruanas es aplicado a bienes con precios inferiores a la disponibilidad del mercado doméstico peruano, a esta práctica se la conoce como dumping. Este impuesto tiene como objetivo garantizar la protección de la industria local de la competencia desleal y advertir causar daños a los productores nacionales (Comisión Europea, 2023). Su cálculo se realiza sobre el valor FOB (*Free On Board*) consignado en la factura del bien importado.

Régimen de percepción es un mecanismo mediante el cual se cobra por adelantado una parte del IGV. Se aplican tres tasas: 10 % en los supuestos que la SUNAT establece según la situación del importador a la fecha de numeración de la DAM o DSI (entre ellos, la primera

importación); 5 % cuando se nacionalizan bienes usados; y 3,5 % en los demás casos (SUNAT, 2023a).

Aranceles e impuestos para una importación

Los derechos arancelarios son impuestos que se aplican únicamente a las mercancías importadas a Perú. Hay tres tipos de aranceles: ad-valorem (calculado como un porcentaje del valor de la importación CIF, que incluye costo, seguro y flete), específico (calculado como una cantidad específica de dinero por unidad de volumen de importación) y mixto (compuesto por un arancel ad-valorem y uno específico). Según la SUNAT (2024), el 2.1% es el promedio nominal del arancel.

El Ad/ valorem es un impuesto empleado a la importación de bienes en su totalidad en Perú, sobre el valor CIF aduanero, el CIF está compuesto por el costo de producto, el seguro y el flete del puerto destino. Actualmente, la estructura impositiva de la SUNAT contempla tres niveles de tasas 0 %, 6 % o 11 %, las cuales se aplican según la subpartida nacional de la mercancía (SUNAT, 2024).

Cálculo:

$$Ad/\,valorem\ =\ \$10{,}000\ \times\ 6\%\ =\ \$600$$

El Ad/ valorem se paga al momento de realizar el trámite aduanero. El importador debe declarar el valor CIF del bien y aplicar la tasa correspondiente para determinar el monto a pagar.

Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)

El ISC es un impuesto que se paga a la Sunat se aplica a bienes como licores, cigarrillos y combustibles, calculado sobre el valor CIF aduanero más el Ad/ Valorem. Asimismo, el ISC grava más a quienes compran bienes de lujo, como vehículos nuevos reflejando su capacidad adquisitiva.

Este tributo tiene como objetivo la recaudación fiscal y la regulación del consumo de productos específicos (Subsecretaría de Estado de Tributación, 2022). La base imponible del ISC se calcula sobre el valor CIF aduanero, del costo total del bien, incluidos los gastos de flete y seguro, así como los derechos arancelarios, al que se suma el Ad/ valorem. Los bienes incluyen combustibles licores, cigarrillos y vehículos sean estos nuevos y usados. El ISC se

paga durante el trámite de importación, junto con otros impuestos y derechos aduaneros. El importador debe declarar correctamente el valor CIF y el Ad/ valorem para determinar la base imponible del ISC.

Carga tributaria de un Vehículo en Perú

Tabla 8.

Carga tributaria de un Vehículo en Perú

Impuesto	Descripción	Tasa Impositiva
Ad/ Valorem	Este tributo grava la importación de todos los bienes, y su base imponible es el valor CIF aduanero, determinado de conformidad con el Acuerdo del Valor de la (OMC)	0 %, 6 %, 11 %
Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)	Aplica a la importación de bienes específicos como vehículos nuevos y usados, combustibles, licores, bebidas, entre otros. Base imponible es el valor CIF más Ad/ Valorem	Varía según el tipo de bien (por ejemplo, 15 % para vehículos)
Impuesto General a las Ventas (IGV)	Se aplica a todas las importaciones; su base suma el valor CIF, el ad valorem y los demás tributos que correspondan.	16 % IGV
Impuesto de Promoción Municipal	Grava las operaciones afectas al IGV.	2 %
Específicos	Aplica de forma variable a algunos de los productos importados tales como el arroz, azúcar, maíz, leche entera y en polvo.	Difiere según artículo

Fuente: Adaptado de Actualidad Empresarial (2024); Plataforma del Estado Peruano (2024); SUNAT (2023a); Comisión Europea (2023).

Marco Contextual

La globalización ha inducido a las empresas a implementar diferentes tácticas para mantener una posición competitiva en sus respectivos mercados. Estas tácticas abarcan la maximización de la participación de mercado, la captación de consumidores leales para asegurar ventas estables y la gestión de precios de manera favorable (Julio, 2020). En

Latinoamérica, el avance de industrias competitivas está estrechamente vinculado a la inversión y a la innovación en tecnología, ya que solamente a través de investigaciones de mercado se pueden identificar y satisfacer las demandas de los consumidores. No obstante, el escaso avance tecnológico y la necesidad de importar productos terminados hacen que el desarrollo de los automóviles dependa de la oferta de marcas internacionales (García, Ochoa y Valenzuela, 2021).

En Ecuador, la competitividad del sector automotriz se ve limitada a la llegada de novedades de marcas extranjeras, especialmente de países como China, Corea, Estados Unidos y Tailandia, debido a la ausencia de empresas locales que fabriquen o desarrollen motores. La industria automovilística se centra principalmente en la venta de vehículos (Pico y Coello, 2017).

En Colombia, existen empresas dedicadas a la fabricación de partes y piezas automotrices, sin embargo, la industria enfrenta limitaciones en la producción de nuevos modelos por razones de falta de inversión e innovación en las plantas de ensamblaje. Además, el suministro de piezas está condicionado por los cambios en los modelos de vehículos (Chalarca, Hurtado y Escovar, 2020).

La falta de incentivos de inversión extranjera limita el ingreso de plantas de ensamblaje y entrada de vehículos de marcas nuevas y de nuevas tecnologías hacia el mercado local. Esto ocasiona que la industria automotriz no adopte las nuevas tecnologías, servicios y diversificación de modelos, impactando el desarrollo y variedad de disponibilidad de productos para los consumidores (BCE, 2024).

Otro factor que se le incluye son las políticas fiscales inconsistentes. En los tres países estudiados, se coincide según la CEPAL (2022) a la falta de coherencia en las políticas fiscales, ocasionando incertidumbre en la industria, desmotivando la inversión a largo plazo y limitando la planificación estratégica de la industria automotriz. Destacando, que la carencia de estrategias fiscales favorables al sector automotriz imposibilita el desarrollo sostenido y competitivo de la industria a nivel internacional.

Esto es ocasionado por la imposibilidad de producción automotriz local al competir con mercados con menores cargas impositivas, limitando la participación de mercados internacionales. La Cámara de la industria automotriz ecuatoriana (CINAE, 2023) señala tres consecuencias de estas causas tales como: la carencia de demanda de vehículos nuevos,

desplome de la competitividad, estancamiento del desarrollo industrial, que reduce la capacidad de la empresa de brindar productos con precios competitivos.

Conjuntamente, los precios altos de los automóviles ocasionan una menor demanda de vehículos nuevos, afectando las ventas y por ende los ingresos de la empresa, ocasionado que el mercado se convierta en un lugar poco atractivo para los compradores, con poca innovación y escasa oferta de nuevos modelos accesibles al mercado. En tal sentido, la falta de inversión y las políticas fiscales desfavorables imposibilitan el crecimiento de la industria en innovación y desarrollo, provocan un estancamiento de la industria automotriz, restringiendo la creación de empleos y desarrollo económico en general (CINAE, 2023).

Capítulo III. Metodología de la Investigación

Diseño Metodológico

El presente estudio se basó en un diseño descriptivo, el cual permite analizar de manera detallada el comportamiento de las variables objeto de estudio, sin intervenir directamente sobre ellas. Este tipo de diseño posibilita examinar asociaciones entre múltiples variables y describir la magnitud y distribución del fenómeno analizado en distintos contextos o periodos (Cardona-Arias, 2015). El diseño descriptivo facilita una comprensión detallada de las características específicas de la carga tributaria y su impacto en las ventas en la industria automotriz de cada país. Para Hernández Sampieri et al. (2014) el diseño descriptivo registra comportamientos en detalle de un fenómeno sin intervenir en él.

Otro diseño metodológico en el que se basó el estudio es el diseño comparativo, que posibilita analizar relaciones entre los impuestos y las ventas de la industria automotriz en Ecuador, Colombia y Perú. Desde el punto de vista de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), el diseño comparativo se concibe como un enfoque cuya finalidad es medir el nivel de relación y/o asociación entre dos variables.

Se pretende por tanto, realizar un análisis estadístico y comparar los efectos de cada impuesto en las ventas realizadas en cada país, a fin de comprender los distintos comportamientos que debe enfrentar la industria automotriz frente a los cambios fiscales.

Para Colino (2019) el análisis comparativo, se entiende como aquella que requiere un método o métodos propios, los de la ciencia social comparativa, que se diferenciaría, por tanto, de la ciencia social no comparativa en su orientación y sus procedimientos (p.1).

El análisis comparativo será fundamental para el cumplimiento de los objetivos específicos del estudio, ya que permite aclarar cómo la carga tributaria afecta la competitividad del sector automotriz en Ecuador, Colombia y Perú.

Para asegurar la coherencia entre el problema, los objetivos, las variables, las técnicas y los indicadores del estudio, se elaboró una matriz de consistencia, presentada en la Tabla 9, y una matriz de operacionalización de variables con indicadores medibles y escalas de valoración, presentada en la Tabla 10.

Enfoque de Investigación

El presente estudio adopta un enfoque de investigación mixto, el cual combina los enfoques cuantitativo y cualitativo (Medina et al., 2015) se opta por el enfoque cualitativo al realizar la revisión documental de registros de comportamientos de ventas, cambios fiscales, normativas y regulaciones de cada país, el enfoque cualitativo implica una reflexión profunda y detallada sobre los significados, simbolismos e interpretaciones que las personas atribuyen a ciertos fenómenos o situaciones (Valle et al., 2022). El enfoque cuantitativo permite determinar resultados numéricos en los datos recopilados. Es decir, una vez obtenidos los hallazgos cuantitativos estos pueden ser utilizados como base para desarrollar teorías cualitativas más profundas y comprensivas (Barreto y Alejandro, 2023). En términos operativos, la técnica cualitativa empleada corresponde al análisis documental y de contenido de normativas, informes institucionales y registros históricos del sector automotriz de los tres países, mientras que la técnica cuantitativa corresponde al procesamiento estadístico de las series de ventas y recaudación tributaria mediante el coeficiente de correlación de Spearman.

En cuanto a su tipología, el estudio corresponde a un diseño mixto convergente, denominado también diseño concurrente de triangulación (Creswell y Plano Clark, 2018; Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). Es concurrente y no secuencial porque los datos cualitativos (normativa tributaria, tarifas y reformas fiscales de cada país) y los datos cuantitativos (series anuales de ventas de vehículos y de recaudación tributaria) se recolectaron y analizaron en una misma etapa y de forma independiente, sin que los resultados de un componente se utilizaran para construir el instrumento del otro, como ocurre en los diseños secuenciales explicativos o exploratorios. Tampoco es transformativo, puesto que el estudio no parte de un marco teórico orientado al cambio social que guíe todas sus fases. Ambos componentes tienen un peso equivalente en el estudio (CUAL + CUAN).

La integración de los componentes cualitativo y cuantitativo se realizó en tres momentos. Primero, en la definición de las variables: el análisis documental permitió identificar qué tributos gravan la importación, la comercialización y la propiedad de vehículos en cada país, lo que delimitó la variable recaudación tributaria empleada en el análisis estadístico. Segundo, en el análisis: la estructura tributaria comparada de los tres países (Tablas 11 y 12) se contrastó con la evolución de las ventas y con los coeficientes de Spearman obtenidos por país y para el conjunto de la región (Tablas 13 a 16). Tercero, en la interpretación: los resultados numéricos se explicaron a la luz de la evidencia documental, como el incremento del IVA ecuatoriano del

12 % al 15 % en 2024, el restablecimiento del ISD al 5 %, la caída de la actividad en 2020 por la pandemia o la diferencia en la eficiencia recaudatoria del IVA entre países. Esta triangulación se presenta en la Discusión, donde el componente cualitativo explica por qué se obtuvieron las correlaciones y el componente cuantitativo aporta la medida de asociación que respalda o matiza lo encontrado en la normativa.

Instrumentación

Análisis documental

La revisión bibliográfica implica la búsqueda, selección y análisis crítico de fuentes de información documental gubernamentales, informes internacionales, artículos académicos (Hernández Sampieri et al., 2014). Este permite al presente estudio el análisis documental de sustento teórico y datos presentados en los informes de los documentos, a fin de comprender la estructura impositiva aranceles y efectividad de las políticas fiscales y su impacto en la industria automotriz en cada país. Proporciona una base sólida de conocimiento para el análisis comparativo y la identificación de desafíos y oportunidades.

A fin de cumplir el primer objetivo específico se recurrió a diversas fuentes documentales. Por tanto, para obtener información específica sobre las políticas fiscales en Ecuador, Colombia y Perú, se consultó los siguientes documentos gubernamentales:

- **Ecuador:** Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (Asamblea Nacional, 2019); tarifas del ICE, del IVA y del ISD publicadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2020, 2024, 2025); y requisitos de importación del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2024).
- **Colombia:** Decreto 2588 de 2022 y Decreto 2228 de 2023 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público; información de la DIAN (2024) sobre el IVA y el impuesto sobre vehículos automotores; y el decreto de 2023 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que modifica el arancel de aduanas para automotores.
- **Perú:** disposiciones de la SUNAT sobre los tributos a la importación, el IGV, el ISC y el régimen de percepciones (SUNAT, 2023a, 2023b, 2024), e información de la Plataforma del Estado Peruano (2024) sobre el Impuesto de Promoción Municipal.
- **Fuentes estadísticas:** Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe (OCDE et al., 2025) para la recaudación; y, para ventas, importaciones y exportaciones, la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE, 2024), BBVA Research

(2024), el DANE (2024), el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2023) y la Asociación Automotriz del Perú (2024).

El procedimiento de búsqueda, selección y evaluación de las fuentes se desarrolló en tres fases. En la fase de búsqueda se consultaron Google Académico, SciELO, Redalyc, Dialnet y repositorios institucionales de universidades ecuatorianas y peruanas, además de los portales oficiales del SRI, la DIAN y la SUNAT y de organismos como la CEPAL, la OCDE y el Banco Mundial. Se emplearon combinaciones de las palabras clave «carga tributaria», «impuestos vehiculares», «ventas de vehículos», «sector automotriz», «arancel», «ICE», «ISC», «IVA», «tax incidence» y «vehicle taxation», junto con el nombre de cada país. En la fase de selección se revisó primero el título y el resumen de cada documento y luego el texto completo, aplicando los criterios de inclusión y exclusión descritos en el apartado siguiente.

En la fase de evaluación de calidad, cada fuente se valoró según cuatro criterios: (a) autoridad, es decir, que provenga de un organismo oficial, una revista arbitrada o un repositorio universitario; (b) vigencia respecto del periodo analizado; (c) pertinencia con las variables del estudio; y (d) verificabilidad, entendida como la disponibilidad del documento original o de un identificador DOI o URL estable. Para las cifras estadísticas se privilegiaron las fuentes oficiales y gremiales y, cuando dos fuentes reportaban valores distintos para un mismo año, se utilizó la de origen oficial.

Análisis de la Información y Procesamiento de Datos

El análisis de información del presente estudio inicia con la recolección y selección de datos, con los criterios de inclusión establecidos, tales como: información de fuentes oficiales como el SRI de Ecuador, el DIAN de Colombia y SUNAT de Perú, en el periodo 2002 a 2024, se incluyen estudios académicos, reportes gubernamentales, documentos fiscales y estadísticas. Se recopilaron cifras anuales de ventas, importaciones y exportaciones de vehículos, además de información sobre tasas impositivas y políticas fiscales aplicadas en cada país.

Como criterios de exclusión se descartaron: (a) documentos sin autor personal o institucional identificable, como blogs, foros o notas de prensa sin respaldo en una fuente primaria; (b) cifras de ventas o de recaudación que no indicaran su fuente original o su unidad de medida; (c) estudios centrados en vehículos pesados, motocicletas o en el mercado de vehículos usados, por encontrarse fuera del alcance del estudio, enfocado en vehículos livianos nuevos; (d) normativa que no estuvo vigente durante el periodo analizado, salvo cuando se

utilizó para explicar la evolución de una tarifa; y (e) documentos duplicados o versiones preliminares de un mismo informe.

El proceso de depuración consistió en eliminar los documentos duplicados; verificar que cada serie estadística contara con los seis años del periodo 2019-2024 para los tres países; homologar las unidades de medida (unidades vendidas por año y recaudación anual en millones de moneda local); y calcular las variaciones porcentuales anuales que se utilizaron en la correlación agrupada, de modo que las diferencias de escala y de moneda entre países no afectaran la comparación.

Procesamiento de Datos

Los datos fueron registrados y organizados en Microsoft Excel y posteriormente procesados mediante el software SPSS. Para evaluar la asociación entre las variables se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman, debido al reducido número de observaciones y a que los datos no garantizaban el cumplimiento de los supuestos de normalidad y linealidad. El análisis consideró las ventas de vehículos y la recaudación tributaria anual asociada al sector automotriz en Ecuador, Colombia y Perú durante el periodo 2019–2024.

El procesamiento estadístico se realizó en IBM SPSS Statistics, versión 32, siguiendo cinco pasos: (1) importación de la base de datos desde Microsoft Excel, con una fila por año y país y una columna para cada variable; (2) análisis descriptivo de cada serie (mínimo, máximo, media y variación porcentual anual); (3) evaluación de la pertinencia de los supuestos paramétricos de normalidad y linealidad considerando el tamaño de la muestra; (4) cálculo del coeficiente de correlación de Spearman mediante la ruta Analizar > Correlacionar > Bivariadas, con prueba bilateral y un nivel de significancia de $\alpha = 0,05$, primero para cada país ($n = 6$) y luego para los tres países agrupados ($n = 15$); y (5) interpretación de la magnitud del coeficiente según la escala de Evans (1996) incluida en la Tabla 10.

La elección del coeficiente de Spearman frente al coeficiente de Pearson se justifica por tres razones metodológicas. En primer lugar, el número de observaciones por país es reducido (seis años), lo que impide asumir normalidad y vuelve poco confiables las pruebas paramétricas (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). En segundo lugar, el coeficiente de Spearman trabaja con rangos y no con los valores originales, por lo que es menos sensible a valores atípicos, como la caída de ventas de 2020 provocada por la pandemia. En tercer lugar, solo exige que la relación entre las variables sea monótona, sin requerir que sea lineal. Respecto de la verificación de supuestos, con seis observaciones por país las pruebas formales de

normalidad, como la de Shapiro-Wilk, tienen una potencia muy baja para detectar desviaciones de la normalidad (Razali y Wah, 2011), de modo que un resultado no significativo no garantizaría que el supuesto se cumpla. Por esta razón, la elección de un método no paramétrico se adoptó a priori, como criterio conservador, en lugar de depender del resultado de una prueba de normalidad poco confiable con muestras tan pequeñas.

Matriz de Consistencia

Tabla 9.

Matriz de consistencia de la investigación

Pregunta de investigación	Objetivo	Variables	Técnica e instrumento	Indicadores	Fuente
¿Cómo impactan los impuestos en las ventas de la industria automotriz en Ecuador, Colombia y Perú?	OG: Determinar cómo los impuestos aplicados en el sector automotriz de Ecuador, Colombia y Perú inciden en las ventas de vehículos, a partir de un análisis comparativo entre los tres países.	Carga tributaria / recaudación tributaria (independiente) Ventas de vehículos (dependiente)	Diseño mixto convergente: análisis documental y correlación de Spearman (SPSS)	Coeficiente ρ de Spearman y valor p por país y agrupado; carga nominal orientativa (%)	SRI, DIAN, SUNAT, OCDE et al. (2025), AEADE, BBVA/ANDEMOS, AAP
¿Qué estudios y teorías explican el efecto de los impuestos en la competitividad del sector?	OE1: Realizar una revisión de la literatura con la finalidad de identificar estudios y teorías que expliquen de qué manera los impuestos afectan la competitividad en la industria automotriz.	Competitividad del sector automotriz	Revisión bibliográfica; ficha de análisis documental	Número de teorías y estudios empíricos identificados; dirección del efecto reportado (positivo, negativo o nulo)	Artículos arbitrados, tesis, organismos internacionales (CEPAL, Banco Mundial, PNUD)
¿Qué marco metodológico permite analizar el impacto de los impuestos en los tres países?	OE2: Identificar el marco metodológico que permita analizar el impacto de los impuestos en los países seleccionados.	Metodología	Análisis de trabajos previos y literatura metodológica	Enfoque, tipo de diseño, técnica estadística, periodo y unidades de análisis definidos	Hernández-Sampieri y Mendoza (2018); Creswell y Plano Clark (2018)
¿Cómo se han comportado las ventas de vehículos en relación con los impuestos?	OE3: Estudiar cómo se han comportado las ventas de vehículos en relación con los impuestos en Ecuador, Colombia y Perú.	Ventas de vehículos Recaudación tributaria del sector	Análisis estadístico descriptivo y correlación de Spearman; base de datos en Excel y SPSS	Unidades vendidas por año; recaudación anual; variación % anual; ρ y p	AEADE (2024), BBVA (2024), AAP (2024), OCDE et al. (2025)
¿Cuáles son las diferencias y similitudes de las políticas fiscales y su influencia en el sector?	OE4: Comparar las políticas fiscales de los tres países y su efecto en las ventas para identificar similitudes, diferencias y mejores prácticas.	Política fiscal	Análisis documental comparativo de la normativa; matriz comparativa (Tablas 11 y 12)	Número de tributos aplicables; tarifas de IVA/IGV, arancel, ICE/ISC, ISD y propiedad (%); carga nominal orientativa (%); ratio de recaudación del IVA	LRTI, Decretos 2588/2022 y 2228/2023, normativa SUNAT, OCDE et al. (2025)

Nota. Elaboración propia.

Operacionalización de las Variables

Tabla 10.

Operacionalización de las variables del estudio

Variable y definición	Dimensión	Indicadores	Escala de medición	Escala de valoración	Técnica / fuente
Carga tributaria: conjunto de tributos que gravan la importación, la comercialización y la propiedad de vehículos.	Tributos a la importación	Tarifa del arancel ad valorem (%); FODINFA (%); ISD (%)	Razón	Valor porcentual vigente por año	Análisis documental: SRI, SENAE, DIAN, SUNAT
	Tributos al consumo	Tarifa del IVA/IGV + IPM (%); tarifa del ICE/ISC por rango de precio (%)	Razón	Valor porcentual vigente por año	Análisis documental: LRTI, DIAN, SUNAT
	Tributos a la propiedad	Impuesto anual a la propiedad o rodaje (% del avalúo)	Razón	Valor porcentual vigente por año	Análisis documental: SRI, Decretos 2588/2022 y 2228/2023
	Carga nominal agregada	Carga nominal orientativa (% sobre el valor del vehículo); número de tributos aplicables	Razón	Baja: ≤ 20 % Media: > 20 % y ≤ 50 % Alta: > 50 %	Tablas 11 y 12 (elaboración propia)
Recaudación tributaria: ingresos fiscales anuales provenientes de los tributos vinculados al sector automotor.	Recaudación anual	Recaudación anual (millones de moneda local); variación % anual	Razón	Crecimiento (> 0 %) / decrecimiento (< 0 %)	OCDE et al. (2025)
	Eficiencia recaudatoria	Ratio de recaudación del IVA (0 a 1)	Razón	Más cercano a 1 = mayor eficiencia	OCDE et al. (2025)
Ventas de vehículos: unidades de vehículos nuevos comercializadas anualmente en cada país.	Volumen de ventas	Unidades vendidas por año; variación % anual	Razón	Crecimiento (> 0 %) / decrecimiento (< 0 %)	AEADE (2024), BBVA (2024), AAP (2024)
	Origen de la oferta	Unidades importadas; unidades ensambladas localmente; unidades exportadas	Razón	Participación % de importados en el total	AEADE (2024), DANE (2024), AAP (2024)
Relación entre impuestos y ventas: grado de asociación entre la recaudación tributaria y las ventas de vehículos.	Asociación estadística	Coeficiente ρ de Spearman	Intervalo (-1 a +1)	Evans (1996): 0,00-0,19 muy débil; 0,20-0,39 débil; 0,40-0,59 moderada; 0,60-0,79 fuerte; 0,80-1,00 muy fuerte (en valor absoluto; el signo indica la dirección)	SPSS
	Significancia	Valor p (prueba bilateral)	Razón	Significativa si $p < 0,05$	SPSS
Política fiscal: instrumentos tributarios que afectan la comercialización de vehículos.	Incentivos tributarios	Existencia de tarifas preferenciales para vehículos híbridos y eléctricos (ICE/IVA/arancel)	Nominal	Sí / No	Análisis documental: SRI, DIAN, SUNAT
	Coherencia de la política fiscal	Número de cambios de tarifas que afectaron al sector en 2019-2024 (p. ej., ISD e IVA en Ecuador)	Razón	Estable: 0-1; moderada: 2-3; inestable: ≥ 4 cambios	Análisis documental: normativa de cada país

Nota. Elaboración propia. La escala de interpretación del coeficiente de Spearman se basa en Evans (1996); la escala de valoración de la carga nominal fue definida por la autora con fines comparativos.

Capítulo IV. Análisis y Discusión

Comportamiento de la industria vehicular ecuatoriana

Según reportes del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2020), en el Ecuador, el segmento vehicular está dividido en tres grandes grupos: la comercialización de unidades ensambladas importadas, la venta de repuestos, accesorios automotrices y el ensamblaje de unidades por parte de la industria nacional, sin embargo, la demanda de vehículos en la mayoría de marcas, está cubierta por procesos de importación que no requieren de ningún concepto de valor agregado por parte de mano de obra ecuatoriana, generando un rubro adicional a la importación y una dependencia hacia fábricas extranjeras que se puede observar en la balanza comercial.

Uno de los conceptos claves, que se implementó en el año 2010, para desarrollar la industria ecuatoriana, fue el cambio de la matriz productiva, criterio que incentivaba a eliminar la importación, sustituyendo el abastecimiento de bienes de consumo, por productos netamente elaborados en el territorio ecuatoriano, dando paso a la generación de trabajo operativo y a incorporar actividades productivas a los rubros que conforman las exportaciones, diversificando la oferta al extranjero y una forma para atraer divisas al país (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017).

Según el Banco Central del Ecuador (2022a) a partir del año 2015, la economía ecuatoriana, presentaba índices insatisfactorios al desarrollo financiero en el mediano plazo, uno de sus referentes se colocaba en la reducción de la masa monetaria, ocasionada por el aumento de la importación de artículos elaborados y a la disminución de regalías recibidas por la venta de crudo de petróleo, sus efectos en el Gobierno Nacional, fueron la aplicación de reformas a la política de regulación del comercio internacional.

Para Oñate (2016) estos cambios, ponían en práctica aranceles que desincentivaron el consumo de bienes extranjeros, promovían el desarrollo industrial como única fuente de abastecimiento de bienes de consumo y aumento de las exportaciones ecuatorianas, siendo el segmento vehicular uno de los sectores afectados a través del sobre precio y limitación en la comercialización de inventario.

Frente al poco desarrollo industrial de la mayoría de marcas automotrices en el país, las concesionarias que se dedicaban a la comercialización de vehículos, vieron reducidas sus posibilidades de ventas, uno de los actores que promovieron este escenario, fue la aplicación

de la resolución 66 implementada por el Comité de Comercio Exterior por sus siglas COMEX, dónde cada establecimiento comercial registrado en la Aduana del Ecuador, tenía designada una cuota de unidad vehicular con respectivo valor FOB sujeta a importación; una vez cubierta esta cuota, el establecimiento comercial quedaba impedido en seguir abasteciéndose de inventario.

Este escenario que afectaba netamente a los negocios extranjeros del sector vehicular, produjo llamados de atención por parte de la Organización Mundial de Comercio, refiriéndose al Ecuador, como un país que implementaba prácticas injustas al desarrollo económico internacional, desincentivar la productividad y mejoramiento de la calidad de sus habitantes, a favor de una industria que no mostraba inversión adecuada en tecnología, impulso a la competitividad y a la aplicación de aranceles que afectaban el bolsillo del consumidor final, sin embargo, el Ecuador, basó su decisión en salvaguardar sus intereses económicos, que estaban siendo afectados por el comportamiento de su balanza comercial.

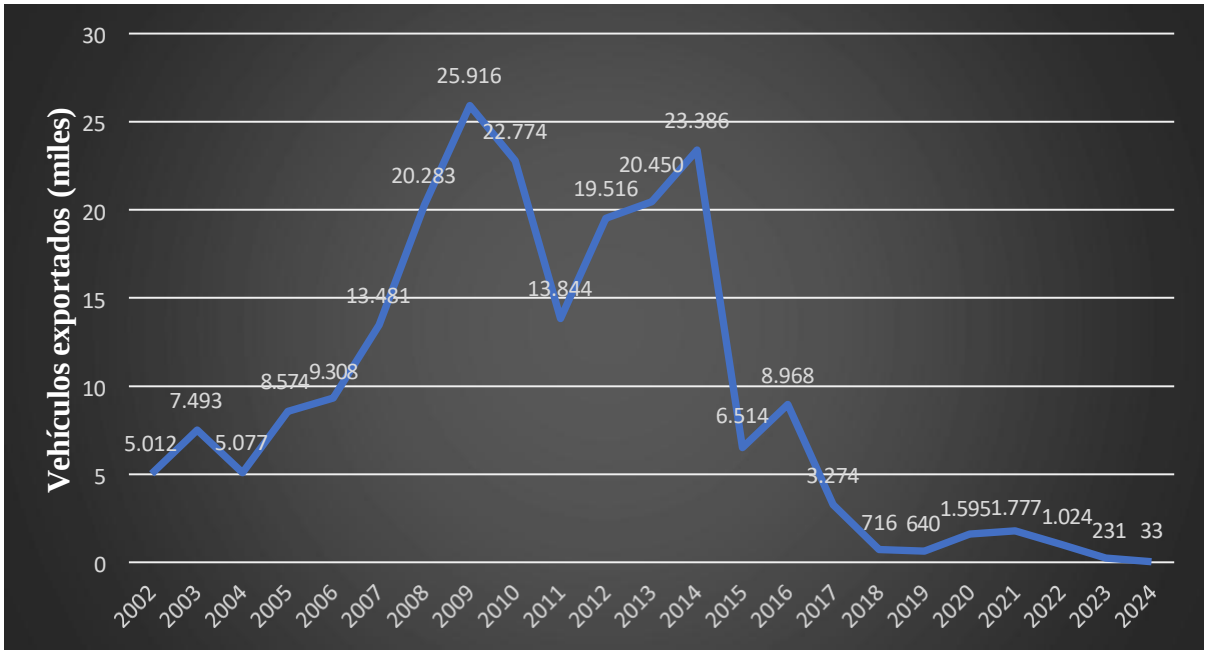
De acuerdo con las cifras del Banco Central del Ecuador (2022b), en cuanto al comportamiento de la balanza comercial, el sector vehicular se ha destacado por la dependencia de las importaciones de vehículos ensamblados, lo que ha generado un desarrollo total de empresas dedicadas a la comercialización y reparación de automotores, alejando casi en un 100 % a su producción o fabricación de partes y piezas. Es decir, se puede caracterizar al mercado ecuatoriano automotriz como un sector altamente comercial, no transformador y consumidor de producto terminado de otras naciones, lo cual elimina directamente la apertura de plazas de trabajo a sectores relacionados con la fabricación e innovación de productos automotrices.

Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2024) en los últimos tres años la industria automotriz ha estado sujeta directamente a un fenómeno que ha cambiado la preferencia del consumidor con la entrada de marcas desconocidas en el mercado como Great Wall, BYD y Chery ponen en jaque a empresas tradicionales como Chevrolet, Ford, Mazda entre otras. La relación costo-beneficio de estas marcas emergentes ha llevado a una posible reducción en la participación de mercado de las marcas establecidas. La oferta de precios más bajos ha atraído la atención de consumidores que buscan satisfacer sus necesidades de manera más inmediata.

Para comprender mejor la evolución de la industria automotriz en Ecuador, a continuación, se presentan estadísticas que reflejan tanto el volumen anual de exportaciones como de importaciones en este sector.

Figura 3.

Exportación Anual de Vehículos Ecuador Entre los Años 2002 - 2024

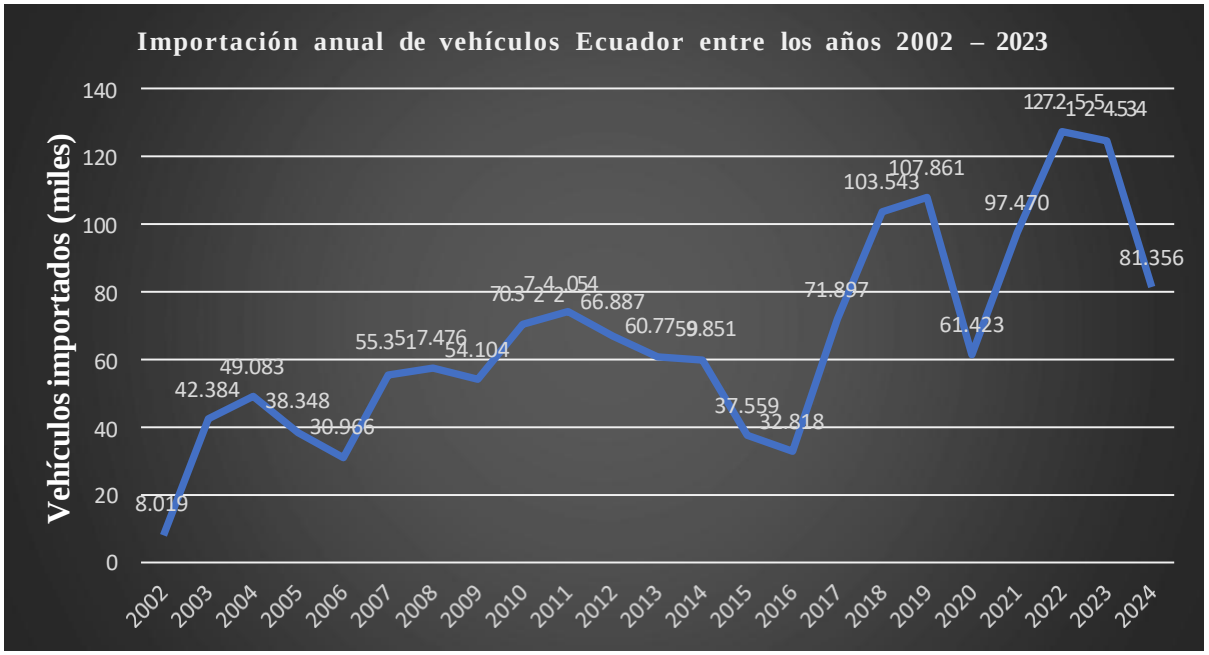


Nota. Los datos en la figura están medidos en miles de unidades exportadas. Tomado de: Anuario vehicular, Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2024).

La figura muestra la evolución de las exportaciones de vehículos del Ecuador entre 2002 y 2024. Se ve un crecimiento desde 2002 hasta 2009, debido a su alcance más alto con 25.916 unidades exportadas. Consecutivamente, las exportaciones presentan fluctuaciones entre 2010 y 2014, no obstante conservan niveles altos. Se evidencia una caída a partir de 2015, en las exportaciones, en niveles mínimos tendencia que continúa entre 2018 y 2019, en el 2020 y 2023, se mantienen bajas, con ligeras variaciones mostrando una limitada recuperación. En 2024 se registraron 33 unidades exportadas, lo que confirma la contracción sostenida de la actividad exportadora del sector automotriz ecuatoriano.

Figura 4.

Importación anual de vehículos Ecuador entre los años 2002 – 2024



Nota. Los datos en la figura están medidos en miles de unidades importadas. Tomado de: Anuario vehicular, Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2024).

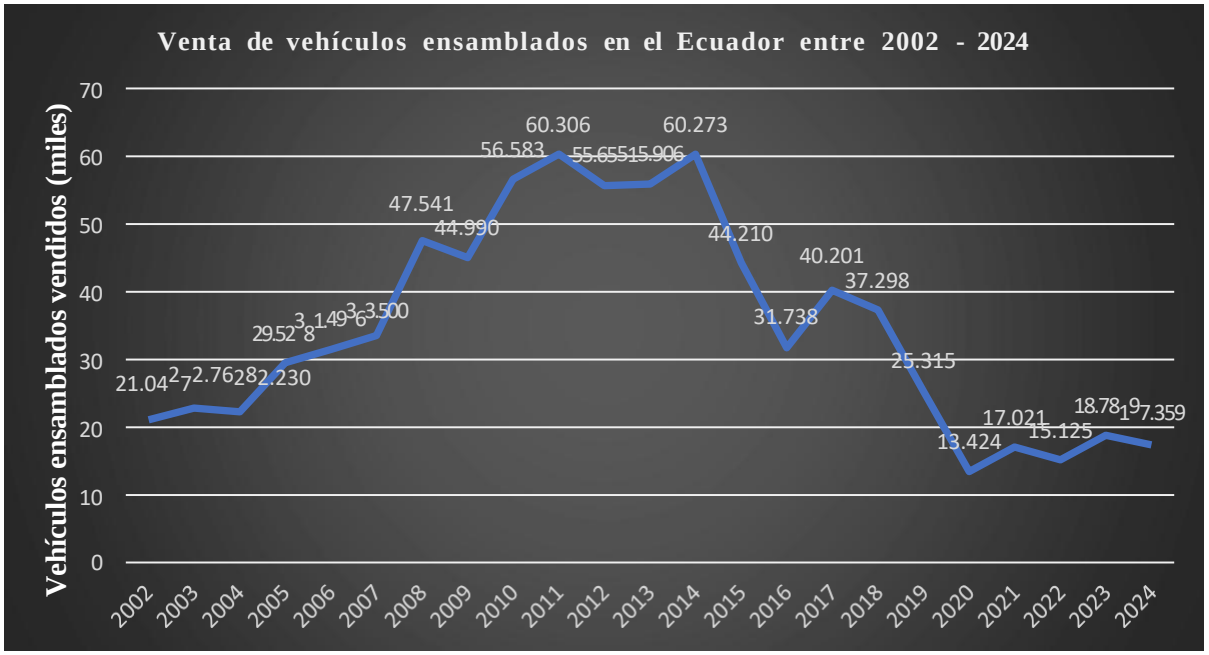
De acuerdo con la figura el valor de las importaciones supera ampliamente al de las exportaciones, ocasionando que, la demanda de vehículos en tema de ventas y proyección sea cubierta en su mayor parte por unidades ensambladas en otras localidades.

Entre 2002 y 2004, las importaciones muestran un crecimiento que pasa de 8.019 a 49.093 unidades. Por su parte entre 2005 y 2006, hubo una disminución. Desde el 2007 al 2010 creció, pero en 2011 hubo una caída significativa. Durante 2012 y 2013, estas importaciones se incrementaron hasta alcanzar niveles más altos. En 2020 se presenta una contracción seguida de una recuperación en 2021 y 2022, año en el que se alcanzó 127.255 unidades. Posteriormente, en 2023 y 2024 las importaciones caen a 124.534 y 81.356 vehículos respectivamente, una reducción aproximada del 34,7 %.

En función a la venta de vehículos ensamblados en el Ecuador, estos se los muestra a continuación.

Figura 5.

Venta de vehículos ensamblados en el Ecuador entre los años 2002 - 2024

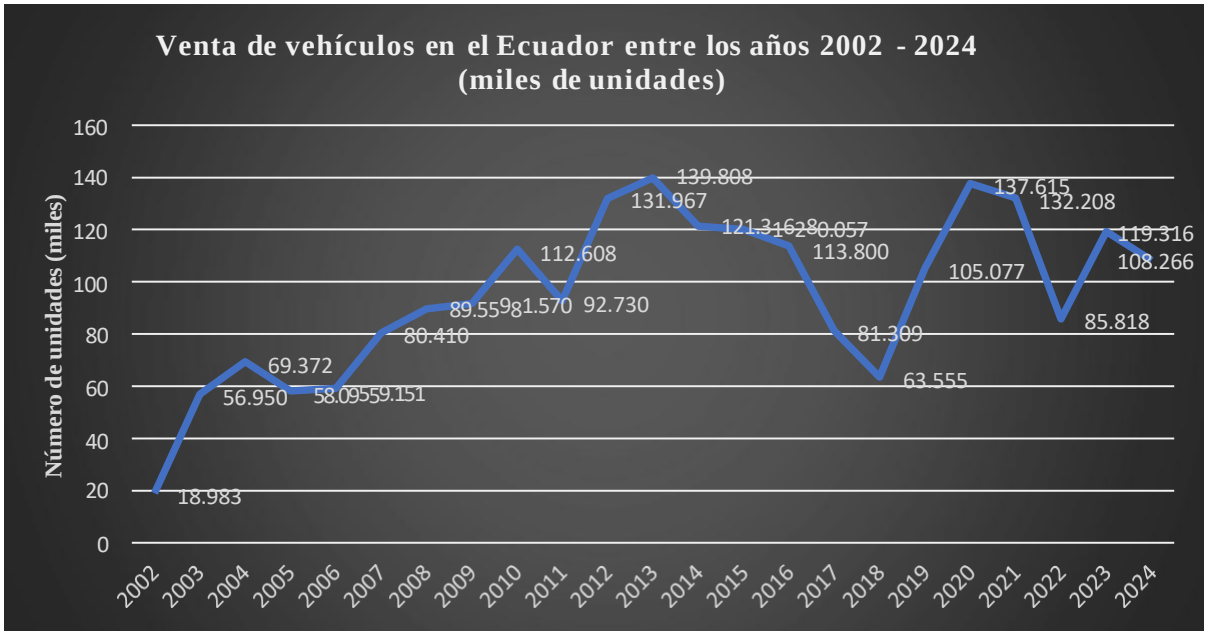


Nota. Los datos en la figura están medidos en miles de unidades de vehículos ensamblados. Tomado de: Anuario vehicular, Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2024).

La Figura 5 expone Ecuador en el 2024, en esta se evidencia la evolución de las ventas de vehículos ensamblados a nivel nacional durante el período 2002–2024. Se observa un crecimiento sostenido hasta el 2013, año en el que se alcanzan niveles superiores a 60.000 unidades, a partir del 2015 se evidencia una tendencia decreciente que se mantiene en los años. Aunque en 2022 y 2024 se evidencia una leve recuperación, estos valores aún se mantienen por debajo de los niveles observados en años anteriores. El comportamiento mostrado sugiere una disminución relativa de la producción nacional frente al crecimiento del mercado automotor, el cual ha sido abastecido en mayor proporción mediante vehículos importados. Este comportamiento evidencia una reducción de la participación de los vehículos ensamblados en el mercado nacional, el cual ha sido abastecido en mayor proporción por unidades importadas.

Figura 6.

Venta de vehículos en el Ecuador entre los años 2002 - 2024



Nota. Los datos en la figura están medidos en miles de unidades de vehículos vendidos. Tomado de: Anuario vehicular, Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2024).

Esta figura muestra la evolución de las ventas de vehículos nuevos en el Ecuador durante el periodo 2002 – 2024. Se observa una tendencia creciente desde el 2002 al 2013, en este año se alcanzó un nivel de ventas de 139.808 unidades, del 2014 al 2018 las ventas presentan una tendencia decreciente, llegando a 63.555 unidades.

2019 – 2020 se evidencia una recuperación, en el 2022 se observa nuevamente una disminución, este comportamiento muestra que las variaciones en las ventas de vehículos nuevos responden tanto a cambios en la demanda interna como a la composición de la oferta disponible en el mercado, donde los consumidores alternan entre unidades importadas y ensambladas localmente según las condiciones económicas y comerciales vigentes.

En 2023 se produjo una leve reducción, con 132.388 vehículos vendidos, mientras que en 2024 las ventas descendieron a 108.266 unidades. Este comportamiento evidencia que las variaciones del mercado automotor responden tanto a cambios en la demanda interna como a las condiciones económicas, tributarias y comerciales, además de la composición de la oferta entre vehículos importados y ensamblados localmente.

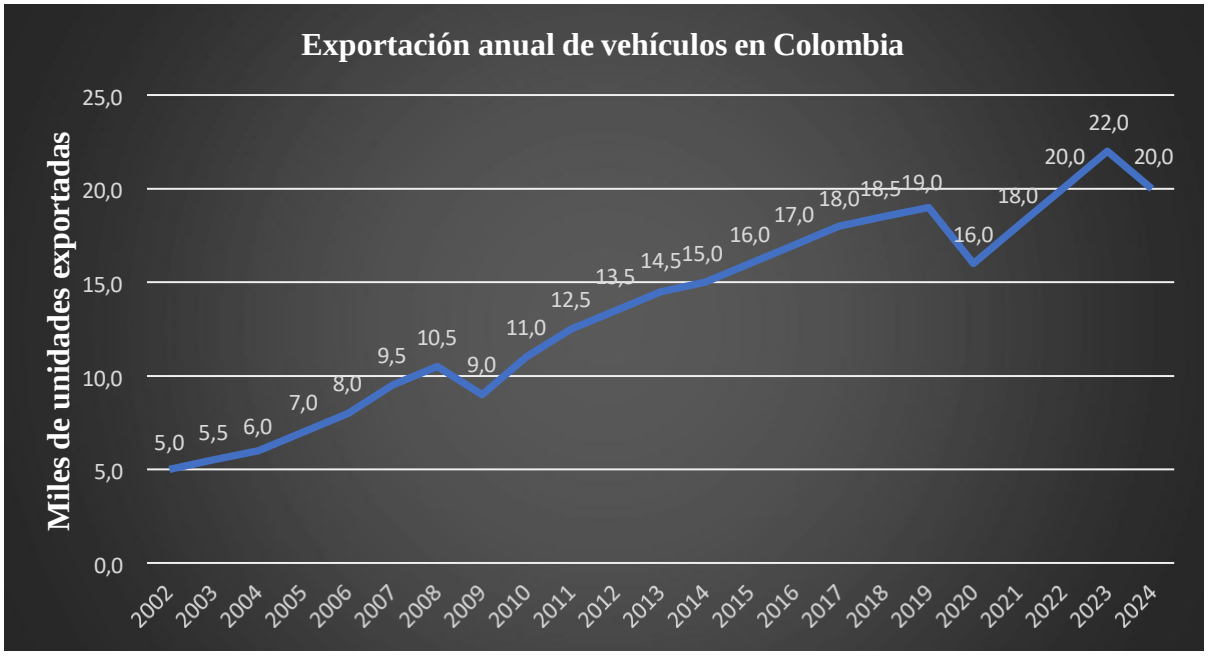
Comportamiento de la industria vehicular colombiana

Según la Asociación del Sector Automotriz y sus Partes (2023), el sector automotriz con referencia al registro de matrículas nuevas entre el 2021 al 2022 ha mantenido cierta

recuperación luego del periodo de la pandemia, sin embargo, su tendencia en ventas refleja en algunos meses un crecimiento negativo.

Figura 7.

Exportación Anual de Vehículos en Colombia (2002-2024)



Nota: Los datos en la figura están medidos en miles de unidades exportadas de vehículos desde Colombia. Tomado de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023)

La exportación anual de vehículos en Colombia entre 2002 y 2024 revela un crecimiento sostenido entre el 2002 y 2008, pasando de 5.000 a 10.000 unidades, en 2009 existe una leve disminución debido a la crisis financiera internacional. A partir del 2010 regresa el crecimiento de ventas, alcanzando un pico en 2019. 2020 vuelve a inclinarse significativamente debido a la pandemia de COVID-19.

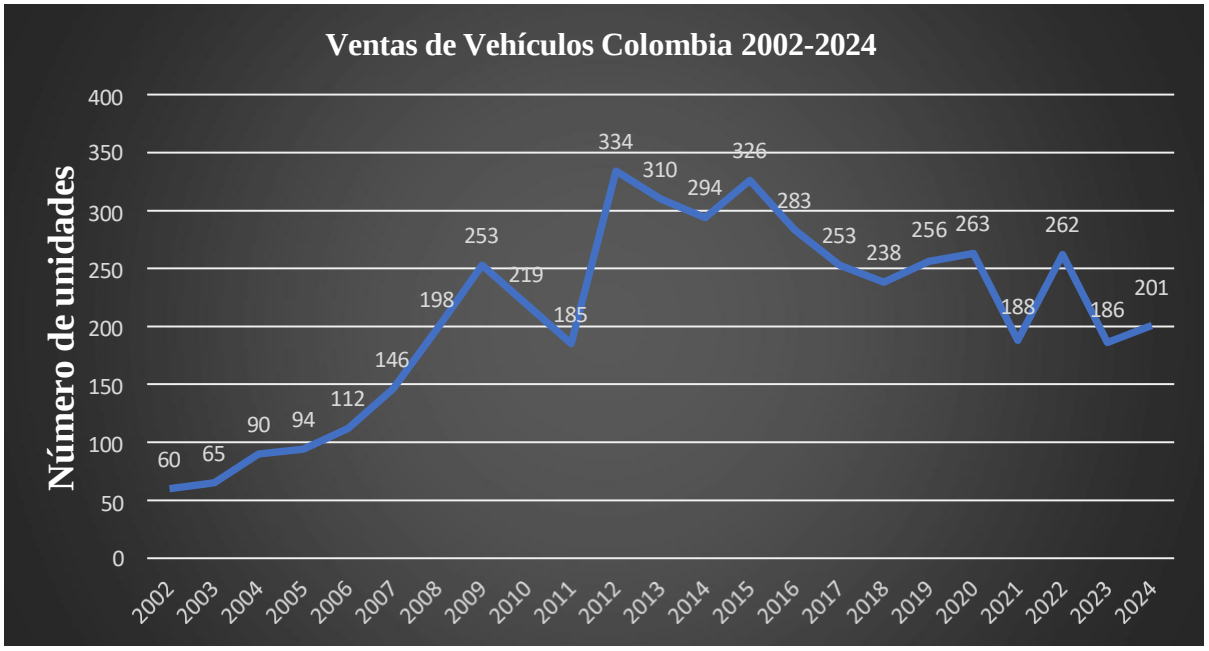
Desde el 2021 las ventas se recuperan, alcanzando en 2023 aproximadamente 22.000 unidades exportadas. Para 2024 se registraron cerca de 20.224 vehículos exportados, lo que representa una disminución aproximada del 8,1 % respecto de 2023.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023), el sector automotriz representa el 17,6 % de las exportaciones, con USD 817 millones. En 2023 las exportaciones del sector llegaron a USD 143,9 millones, frente a USD 25,4 millones en 2022, lo que supone un crecimiento de 465,5 %. Destacan dos grupos: los vehículos de entre 1.500 y 3.000 centímetros cúbicos, cuyas exportaciones crecieron 384 %, y los buses y busetas, que aumentaron 750 %.

El país principal que abarca la mayor cantidad de vehículos colombianos, es el mexicano, entre los factores que impulsaron las exportaciones de carros colombianos hacia México es por los de usos múltiples de los vehículos tipo camioneta, minivans, que son los que vende Colombia (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2023).

Figura 8.

Comportamiento de vehículos vendidos 2002-2024



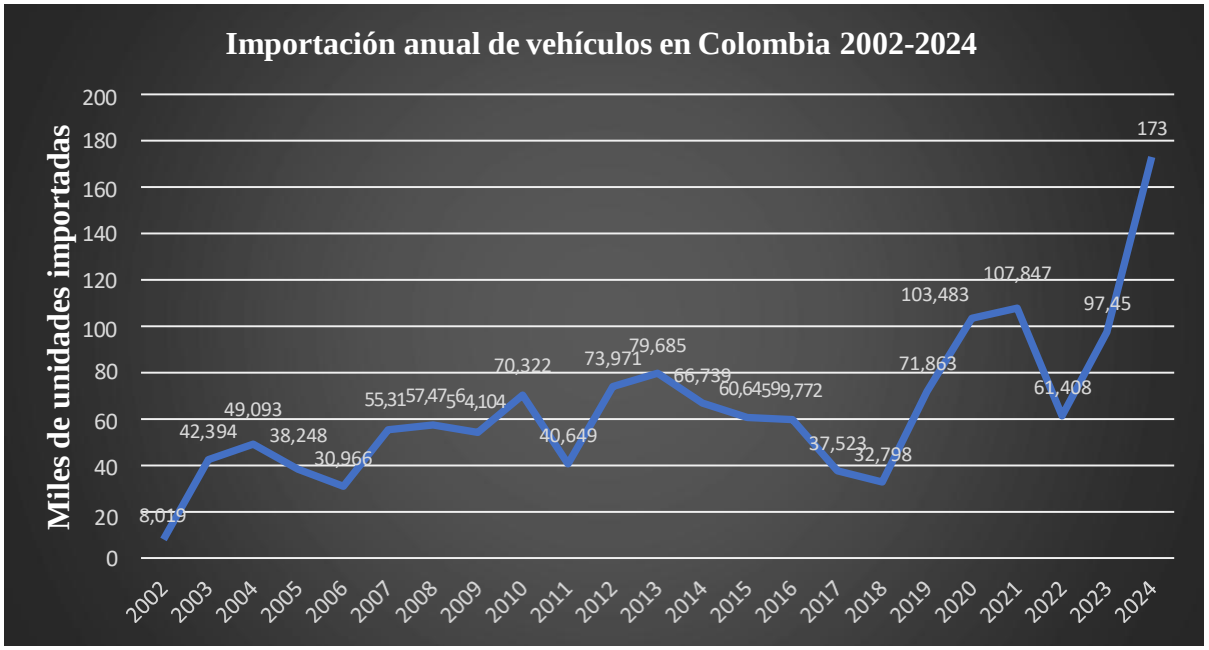
Nota: Los datos de la figura se expresan en miles de vehículos vendidos en Colombia a partir de la observación obtenida de BBVA en 2024.

De acuerdo con la BBVA (2024) las ventas de vehículos en Colombia crecieron significativamente, pasando de 60 mil unidades en 2002 a 334 mil en 2012. Posteriormente, entre 2013 y 2018, las ventas muestran una moderación progresiva.

Debido a la pandemia las ventas descendieron en el 2019 y 2021, reflejando la desaceleración económica y las restricciones comerciales registradas en dicho período (DANE, 2024).

Figura 9.

Importación Anual de Vehículos en Colombia (2002-2024) (miles de unidades vendidas)



Nota: Los datos en la figura están medidos en miles de unidades de vehículos importados y vendidos en Colombia. Adaptado de (DANE, 2024)

La Figura muestra que las importaciones en Colombia presentan un comportamiento variable de tendencia general referente al crecimiento que se mantiene en el tiempo de análisis. Entre 2002 y 2008 aumentaron de forma apreciada progresivamente la participación de las importaciones llegando a alcanzar un aproximado de 57.476 unidades, reflejando la expansión del mercado automotriz en Colombia.

En el año 2009 hay un punto de quiebre provocado con una leve reducción que llegó a 54.104 unidades, vinculada a las causas de la crisis financieras a nivel global. A esto, se observa lo siguiente una caída de hasta 61.408 unidades en 2022, sin embargo, se puede apreciar una variación significativa en 2023 con una recuperación alrededor de 97.450 unidades. Para 2024, las importaciones se incrementaron de forma considerable, superando las 173.000 unidades, lo que se evidencia una persistente fortaleza potencial del mercado colombiano para la importación.

Comportamiento de la industria vehicular peruana

La economía peruana junto con el sector automotriz en 2023 hizo frente a las circunstancias complejas e inesperadas tras la pandemia de COVID-19 y sus repercusiones en los posteriores años para lograr recuperarse. Perú registró fenómenos climatológicos adversos, como el Yaku, el primer ciclón que experimentó esta zona del Pacífico en 40 años, posteriormente frente a las costas del país el inusual calentamiento de las aguas oceánicas, lo

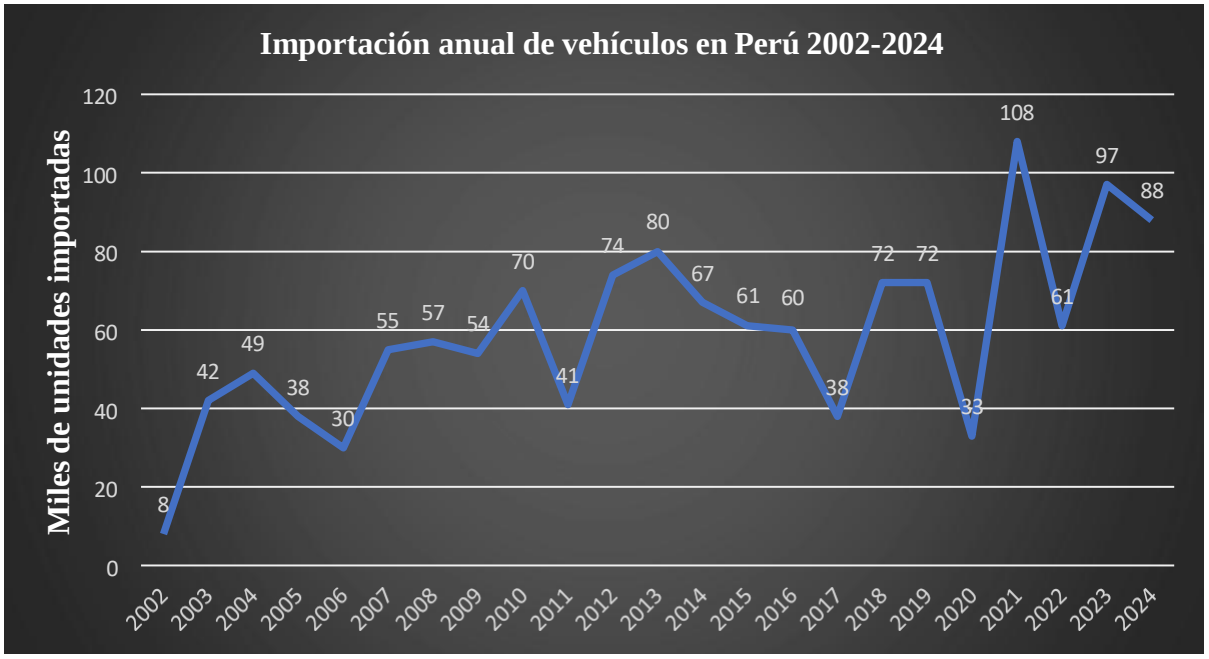
que impulso a las autoridades a declarar la alerta por el fenómeno de El Niño costero (ONU, 2023).

Por ende, una disminución de la demanda interna. Las actividades económicas en general enfrentaron múltiples retos debido a estos factores, por consiguiente el sector automotriz no fue la excepción (Asociación Automotriz del Perú, 2024). Perú vendió 164.485 vehículos livianos nuevos, un incremento del 2.9% en comparación con el 2022.

En 2020 el COVID-19 ocasionó el cierre de industrias, incluida la automotriz, además la escasez de chips y semiconductores, lo que afectó la oferta mundial de vehículos, debido a que los principales proveedores de chips se enfocaron en producir para satisfacer la demanda de dispositivos electrónicos.

Figura 10.

Importación Anual de Vehículos en Perú (2002-2024) en miles de unidades.



Nota: Los datos en la figura están medidos en miles de unidades de vehículos importados en Perú durante los años 2002-2024. Adaptado de (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2023)

Durante el periodo que va del 2002 al 2008 pasó de cerca de 8.000 unidades a cerca de los 60.000, lo que refleja un dinamismo marcado en el mercado y un incremento de las importaciones por la demanda vehicular interna.

En 2009 las importaciones disminuyen hasta cerca de 54.000 unidades, efecto que puede relacionarse con la crisis financiera internacional. Desde 2021 se evidencia un recuperación mas fuerte y sostenida en comparación con el año anterior alcanzando un máximo

cercano a 108.000 unidades. Aunque en los siguientes años 2022 y 2023 la tendencia fue decreciente y creciente respectivamente hasta aproximadamente 97.000 unidades.

En efecto que puede relacionarse con la crisis financiera internacional. Desde 2021 se evidencia una recuperación fuerte, alcanzando un máximo cercano a 108.000 unidades. Aunque en 2022 vuelve a registrarse una reducción, en 2023 las importaciones se incrementan nuevamente hasta aproximadamente 97.000 unidades.

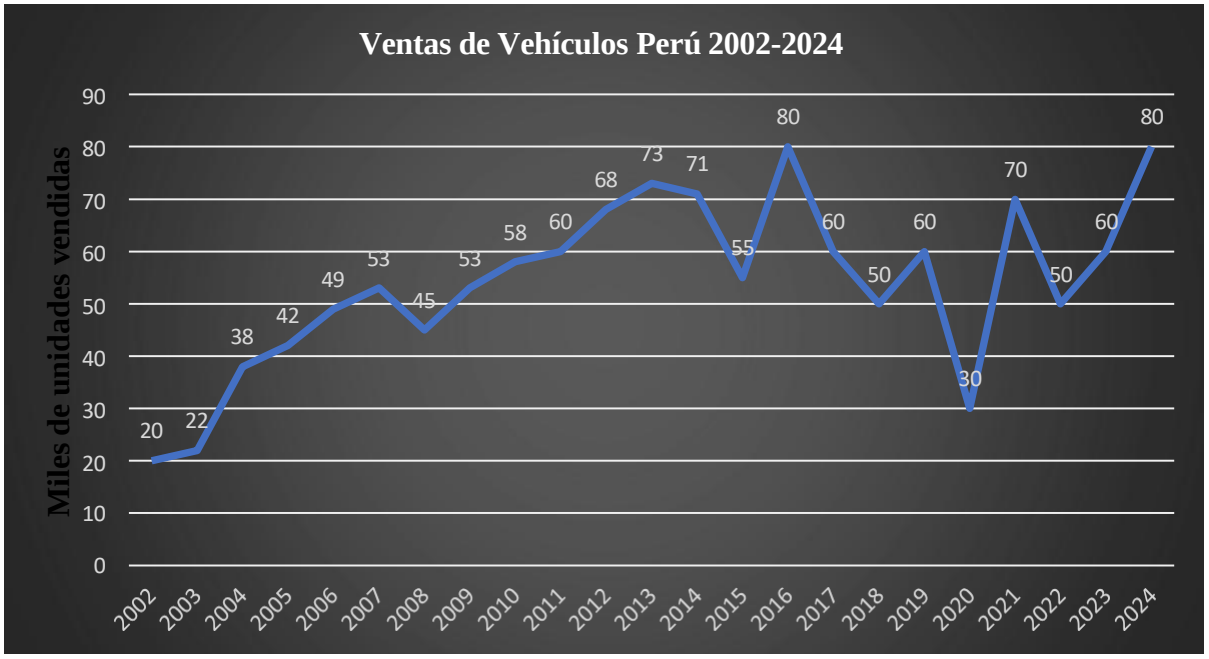
En conjunto, el comportamiento observado confirma que el mercado peruano depende en gran medida de la importación para abastecer la demanda interna de vehículos. Para 2024 se observa una disminución moderada, al registrarse aproximadamente 88.188 unidades importadas. En conjunto, el comportamiento observado confirma que el mercado peruano depende en gran medida de la importación para abastecer la demanda interna de vehículos.

La figura 11 muestra la evolución de las ventas de vehículos en Perú entre 2002 y 2024. A partir del 2002 las ventas de vehículos en Perú evidenciaron un crecimiento continuo hasta el 2013 con un pico de 73.000 unidades. No obstante, a pesar de este periodo de creciente demanda en el 2014 las ventas de vehículos registraron descensos que fueron de 71.000 unidades en 2014 manteniendo relativa estabilidad, y 55.000 unidades en el 2015. Posteriormente, en 2016 las ventas crecieron llegando a 80.000 unidades, uno de los valores más altos del período analizado.

Por su parte durante el periodo 2017 al 2019 el comportamiento es fluctuante, y se manifiesta como descensos y situaciones de recuperación moderada al terminar cada año. Sin embargo, en 2020 existe un impacto significativo sobre el nivel de ventas de vehículos en Perú, las ventas caen de forma significativa hasta aproximadamente 30.000 unidades.

Figura 11.

Ventas de vehículos en Perú desde 2002 hasta 2024 (miles de unidades)



Nota: Los datos en la figura están medidos en miles de unidades de vehículos vendidos en Perú durante los años 2002-2024. Adaptado de (Asociación Automotriz del Perú, 2024)

En 2021 se observa una alta recuperación respecto a las ventas, aproximadamente 70.000 unidades. No obstante, en 2022 el mercado vuelve a contraerse hasta alrededor de 50.000 unidades, para luego mostrar una recuperación en 2023 y 2024, situándose en aproximadamente 60.000 y 80.000 unidades respectivamente.

El crecimiento en ventas de vehículos sugiere una recuperación económica postpandemia, y mayores incentivos fiscales y acceso a financiamiento, alcanzando el fortalecimiento de la industria automotriz.

Análisis e Interpretación de los datos

A continuación, se presentan los resultados obtenidos a partir de la información procesada sobre la carga tributaria y su incidencia en las ventas de vehículos en Ecuador, Colombia y Perú.

Tabla 11.

Estructura tributaria del sector automotor en la región, 2021-2023

Impuesto	Ecuador	Colombia	Perú
Arancel ad valorem	30 % a 40 % (promedio efectivo cercano al 28 %)	0 % a 8 %	0 % a 1 %
Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)	0,5 %	No se aplica	No se aplica
Contribución a la Junta de Beneficencia	0,5 %	No se aplica	No se aplica
Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SPPAT)	Aprox. 1 %	No se aplica	No se aplica
Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)	5 % a 35 %	No se aplica	No se aplica
Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)	4,75 % a 5 %	No se aplica	No se aplica
Impuesto al Valor Agregado / Impuesto General a las Ventas (IVA / IGV)	12 %	19 %	18 % (16 % IGV + 2 % Impuesto de Promoción Municipal)
Impuesto anual a la propiedad o rodaje	1 % a 2 %	2,5 %	1 %
Carga nominal orientativa	**59 % a 94 %**	**19 % a 27 %**	**18 % a 19 %**

Fuente: elaboración propia a partir de la normativa vigente en cada país (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno de Ecuador, regulaciones de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, y de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT), así como de las tarifas publicadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI) y el Ministerio de Economía y Finanzas de Perú entre 2021 y 2023 (Asamblea Nacional, 2019; Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), 2024; Ministerio de Economía y finanzas, 2019; Ministerio de Hacienda, 2024; Servicio de Rentas Internas (SRI), 2024; SUNAT, 2024).

Durante el trienio 2021-2023 Ecuador concentró la mayor carga tributaria nominal del grupo, impulsada por la superposición de arancel, ICE e ISD. Colombia y Perú mantuvieron esquemas más simples, dominados principalmente por el IVA/IGV.

Tabla 12.

Carga tributaria aplicable al sector automotor en la región, 2024

Impuesto	**Ecuador**	**Colombia**	**Perú**
Arancel ad valorem	0 % a 40 %	0 % a 8 %	0 % a 1 %
Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)	0,5 %	No se aplica	No se aplica
Contribución a la Junta de Beneficencia de Guayaquil	0,5 %	No se aplica	No se aplica
Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SPPAT)	Aprox. 1 %	No se aplica	No se aplica
Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)	5 % a 35 %	No se aplica	No se aplica
Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)	5 %	No se aplica	No se aplica
Impuesto al Valor Agregado / Impuesto General a las Ventas (IVA / IGV)	15 %	19 %	18 % (16 % IGV + 2 % Impuesto de Promoción Municipal)
Impuesto anual a la propiedad o vehículos	1 % a 2 %	2,5 %	1 %
Carga nominal orientativa	59 % a 94 %	19 % a 27 %	18 % a 19 %

Fuente: Elaboración propia con base en las tarifas vigentes a 2024 (SRI, DIAN y SUNAT) y en la normativa tributaria de cada país.

En la evolución de los impuestos desde el 2021 al 2024 se observa una disminución del ISD en Ecuador, sin embargo, presenta la carga tributaria más alta entre los tres países. En Colombia la carga es del 19%-27%; Perú presenta una carga del 18-19% y en Ecuador la carga es de 59 % a 94 %, la carga tributaria de los vehículos en el Ecuador se debe a varios impuestos a los vehículos. El arancel efectivo (28%), lo que ya representa una carga significativa. Además, el ICE varía entre 5% y 35%, dependiendo del tipo de vehículo. Se considera que un vehículo está sujeto a 35% de la venta de vehículos nuevos, sino además a la

actividad. Por su parte, otro impuesto es el ISD, que se ha reducido progresivamente llegando aproximadamente a un rango de 3.75% a 5% en 2024.

Ecuador mantuvo la carga tributaria más alta entre los tres países analizados, con un rango estimado de 59 % a 94 %. Esta situación se relaciona con la aplicación conjunta de varios tributos, entre ellos el arancel ad valorem, el FODINFA, la contribución a la Junta de Beneficencia, el SPPAT, el ICE, el ISD, el IVA y los impuestos vinculados a la propiedad del vehículo. Dentro de esta estructura óptima de los aranceles de importación puede alcanzar el 40 %, el ICE variar entre 5 % y 35 %, el ISD ubicarse en 5 % , por su parte el aumento del IVA del 12 % al 15 % ha encarecido de forma drástica incrementa de manera considerable el costo final del automotor.

Colombia, en cambio, presenta una carga estimada de 19 % a 27 %, compuesta principalmente por el IVA del 19 %, el arancel ad valorem y el impuesto anual sobre vehículos. Perú registra la menor carga de los países estudiados, de 18 % a 19 % aproximadamente, concentrada en el IGV (16 %) y el IPM (2 %), además del arancel y el impuesto al patrimonio vehicular.

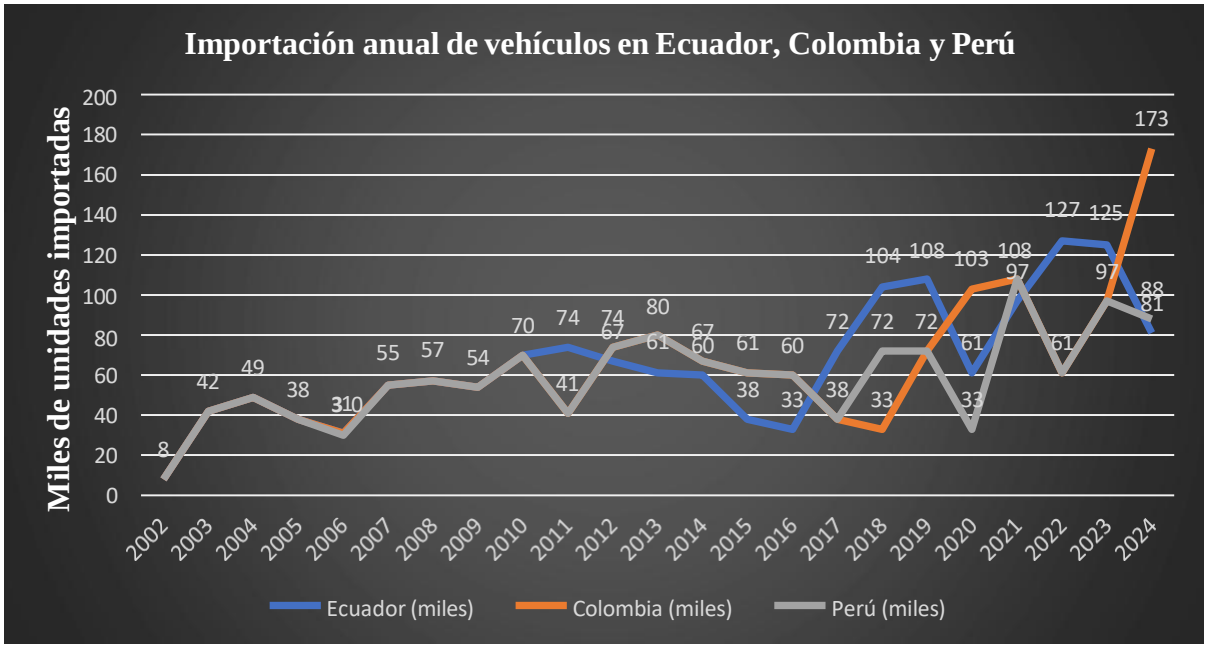
Comparativo de la evolución de industrias automotrices en la región

Después de examinar cómo ha evolucionado la industria automotriz en cada uno de los países estudiados, se procede a realizar una comparación con la finalidad de identificar tendencias similares o efectos macroeconómicos, este enfoque permitirá conocer factores que pudieron influenciar de manera similar en el desempeño del sector automotor sin importar su región o límite territorial.

La Figura 12 muestra que, entre los tres países, Colombia es el que suele importar más vehículos. Esto se explica, en primer lugar, por el tamaño de su mercado: con cerca de 52 millones de habitantes, su población supera ampliamente a la de Ecuador y Perú, lo que genera una demanda mayor. Además, ese volumen le permite sostener un mercado más competitivo y mantener costos más bajos, lo que favorece su competitividad a largo plazo.

Figura 12.

Importación Anual de Vehículos en Ecuador, Colombia y Perú (2002-2024)



Nota. Ecuador: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), Anuario 2024. Colombia: ANDI y FENALCO, con datos del RUNT. Perú: Asociación Automotriz del Perú (AAP), con datos de SUNARP.

Asimismo, Colombia se beneficia de una estructura arancelaria favorable y de varios acuerdos de libre comercio, los cuales facilitan la importación de vehículos y hacen que su mercado sea más accesible en comparación con los otros dos países. Estos factores permiten que la carga tributaria disminuya obteniendo un promedio moderado de 23 % este valor consigue que los precios de los vehículos sean más competitivos en el mercado interno estimulando el interés de los consumidores, impulsando de este modo el volumen de importación.

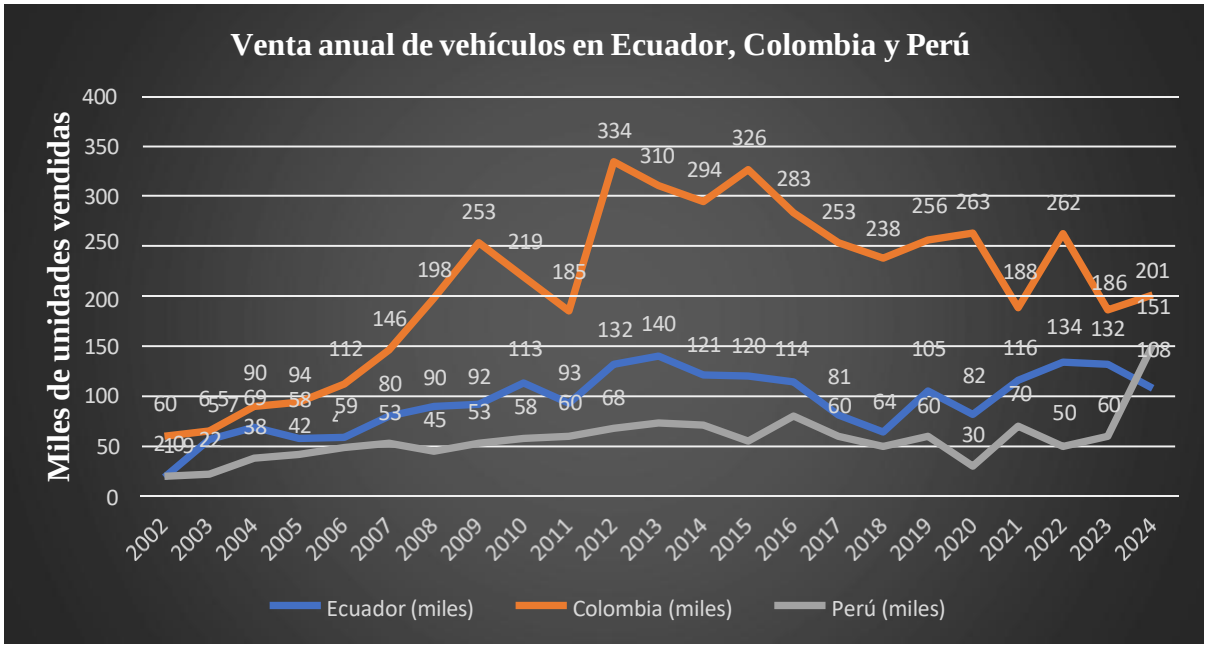
Por otro lado, Perú posee una economía fuerte con una demanda de vehículos significativa, se observa que el volumen de importaciones de vehículos es ligeramente menor que Colombia. La carga tributaria en Perú sostiene un promedio de 18,5 %, sus tarifas arancelarias brindan facilidades a la disponibilidad de adquisición de vehículos, a pesar de no lograr el mismo dinamismo colombiano.

En Ecuador con un reducido tamaño económico en comparación con Perú y Colombia y con una política arancelaria proteccionista, consigue importar mucho menos vehículos en relación con Perú y Colombia. Es evidente que la carga tributaria de Ecuador es la más elevada

de los tres países, con un promedio de 76.5%, que aparte de los aranceles incluye el ICE y ISD, entre otros. Causando que los precios de vehículos se disparen considerablemente, por efecto limita la capacidad de adquisición de los consumidores, afectando las ventas de automóviles en el Ecuador.

Figura 13.

Venta Anual de Vehículos en Ecuador, Colombia y Perú (2002-2024)



Nota. Ecuador: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), Anuario 2024. Colombia: ANDI y FENALCO, con datos del RUNT. Perú: Asociación Automotriz del Perú (AAP), con datos de SUNARP.

El promedio de carga tributaria en Colombia es relativamente moderado, de 23 %, esta carga tributaria ha alcanzado un mercado automotriz accesible y dinámico. Diversos factores revelan esta postura de liderazgo. Perú presenta una carga tributaria promedio del 18,5 %, la más baja de los tres países. Esto le permite mantener un mercado automotriz en crecimiento. Aunque su tamaño de mercado es menor en comparación con Colombia, Perú ha experimentado un aumento en la demanda interna de vehículos, impulsado por un entorno de financiamiento razonablemente competitivo y una oferta de marcas y modelos accesible para el consumidor.

Por otro lado, Ecuador registra un reducido volumen de ventas frente a Colombia y Perú, situación que se atribuye a su elevada carga tributaria, causando que los precios de

vehículos se disparen considerablemente, por efecto limita la capacidad de adquisición de los consumidores, afectando las ventas de automóviles en el Ecuador.

Correlación de Spearman entre ventas de vehículos y recaudación tributaria en Ecuador, Colombia y Perú (2019-2024).

Con las correlaciones cruzadas entre ventas de vehículos y recaudación tributaria de Ecuador, Colombia y Perú (2019-2024) se buscó establecer si los mercados de los tres países están interconectados y en qué medida la recaudación tributaria acompaña la evolución de las ventas.

Entre Colombia y Ecuador la correlación de las ventas fue positiva pero baja y no significativa ($\rho = 0{,}314$; $p = 0{,}544$). Aunque ambas series muestran una leve tendencia a moverse en la misma dirección, no puede afirmarse que las ventas de un país expliquen las del otro.

Entre Colombia y Perú la correlación fue negativa y muy débil ($\rho = -0{,}029$; $p = 0{,}957$), lo que indica que ambos mercados evolucionaron de manera prácticamente independiente.

Por su parte, entre Ecuador y Perú existe una relación positiva muy fuerte y estadísticamente significativa entre las ventas de vehículos del periodo 2019-2024 ($\rho = 0{,}886$; $p = 0{,}019$), lo que pone en evidencia una marcada tendencia de ambos mercados a moverse en la misma dirección durante dicho periodo. Esta asociación no implica necesariamente una relación de causalidad entre ambos mercados, sino que podría reflejar la incidencia de ciclos económicos y políticos regionales compartidos.

Los resultados de la recaudación tributaria en la factura del total de la venta del automotro, resultó heterogénea entre Colombia, Ecuador y Perú, representada en una correlación positiva moderada ($\rho = 0{,}543$; $p = 0{,}266$) en Ecuador, mientras que en Colombia el resultado presentó una correlación negativa moderada ($\rho = -0{,}486$; $p = 0{,}329$), por lo tanto no se encontró ninguna diferencia estadísticamente significativa. No obstante, en Perú, la **correlación fue** positiva y significativa ($\rho = 0{,}943$; $p = 0{,}005$).

Tabla 13.

Correlación de Spearman entre recaudación tributaria y ventas en Ecuador (2019-2024)

Coeficiente de Spearman (ρ)	Significación (p)	Número de observaciones
0,543	0,266	6

Nota. Elaboración propia con datos de OCDE et al. (2025, p. 127) y AEADE (2024).

Ecuador presentó una correlación positiva moderada entre la recaudación tributaria y las ventas de vehículos durante 2019-2024 (ρ = 0,543; p = 0,266). Tras la caída de 2020, ambas variables muestran una recuperación entre 2021 y 2023 y una disminución en 2024, lo que refleja un comportamiento económico compartido, no que el impuesto incentive la venta.

Tabla 14.

Correlación de Spearman entre recaudación tributaria y ventas en Colombia (2019-2024)

Coeficiente de Spearman (ρ)	Significación (p)	Número de observaciones
-0,486	0,329	6

Nota. Elaboración propia con datos de OCDE et al. (2025, p. 119) y ANDEMOS (2024).

Durante 2019-2024 en Colombia se presentó una correlación negativa moderada entre la recaudación tributaria y las ventas porcentuales de vehículos (ρ = -0,486; p = 0,329). Aunque el aumento sostenido de las ventas del automotor mostraron variaciones, que la relaciona con una caída seguida de una recuperación parcial en 2024.

Tabla 15.

Correlación de Spearman entre recaudación tributaria y ventas en Perú (2019-2024)

Coeficiente de Spearman (ρ)	Significación (p)	Número de observaciones
0,943	0,005	6

Nota. Elaboración propia con datos de OCDE et al. (2025) y Asociación Automotriz del Perú (2023, 2024).

En Perú, la recaudación y las ventas de vehículos mostraron una fuerte relación positiva entre 2019 y 2024 (ρ = 0,943; p = 0,005); la relación entre dos variables cuantitativas, es decir, bajaron a la misma vez, prácticamente son las mismas correlaciones nombradas. Esto no prueba que el crecimiento de la recaudación haya provocado el crecimiento de las ventas. Aunque ambas variables mantienen una asociación, también pueden estar relacionadas con las mismas condiciones económicas.

Tabla 16.

Correlación de Spearman general: tres países agrupados (variación % anual)

Coeficiente de Spearman (ρ)	Significación (p)	Número de observaciones
0,582	0,023	15

Nota. Elaboración propia con base en los datos recopilados.

En general, se obtuvo una correlación positiva moderada y estadísticamente significativa entre la variación anual de la recaudación tributaria y la variación de las ventas en los tres

países ($\rho = 0{,}582$; $p = 0{,}023$; $n = 15$, correspondientes a cinco variaciones porcentuales anuales por cada uno de los tres países entre 2019 y 2024, y no a 15 años). Sin embargo, este resultado agrupado debe interpretarse con cautela, debido a que el comportamiento no fue uniforme: Perú presentó una correlación significativa, mientras que Ecuador y Colombia no alcanzaron significación estadística.

La agregación de los tres países en un solo análisis se justifica por tres razones. Primero, se trabajó con variaciones porcentuales anuales y no con niveles absolutos, lo que elimina las diferencias de escala entre mercados y de moneda (dólares, pesos colombianos y soles) y hace comparables las observaciones. Segundo, al pasar de seis a quince observaciones aumenta la potencia estadística respecto de los análisis individuales, que con $n = 6$ solo permiten detectar correlaciones muy fuertes. Tercero, los tres países comparten un mismo choque externo, la pandemia de 2020, y forman parte de la Comunidad Andina, por lo que el análisis conjunto responde al objetivo comparativo de la investigación.

No obstante, se reconoce que las quince observaciones no son totalmente independientes, ya que cada país aporta cinco variaciones consecutivas, y que el resultado agrupado puede estar influido por el país con la correlación más alta, en este caso Perú. Por ello, el coeficiente agrupado se interpreta únicamente como una tendencia regional que complementa, y no reemplaza, los resultados obtenidos para cada país.

Discusión

Entre los hallazgos que más se evidenciaron en el presente estudio se encuentra la elevada carga tributaria, la cual representa un factor relevante que puede ejercer presión sobre las ventas de vehículos. Los tributos elevados (Arancel Ad Valorem, ICE, IVA, FODINFA, ISD e impuesto al rodaje) ocasionan un aumento considerable del precio final de los vehículos, limitando la capacidad de adquisición de los consumidores.

En un análisis comparativo del IVA, Mejía Domínguez (2024) examina su impacto en las economías de Ecuador, Perú y Colombia entre 2019 y 2022 y resalta las diferencias tarifarias entre estos países: Ecuador mantiene una tasa del 12 %, Colombia aplica un 19 % y Perú utiliza una tasa del 18 %. Según el autor, estas diferencias responden a estrategias fiscales distintas que pueden repercutir en la competitividad del sector automotor, y el IVA se ha consolidado como uno de los principales instrumentos de recaudación y de política económica en los tres países.

El estudio de Reyes y Navarro (2024) revela que algunas empresas de la industria automotriz ecuatoriana presentan un ratio de endeudamiento superior a 1, es decir, deudas que superan el valor de sus activos, situación que puede comprometer la estabilidad del sector. Los autores observaron además que lo recaudado por tributos a la importación de vehículos sube y baja de un año a otro, reflejo de unas importaciones que no crecen de forma sostenida sino con picos y caídas. Finalmente, destacan que actualmente existen más de 9 impuestos que afectan directamente al comercio de vehículos y que aproximadamente el 60 % del precio final de un vehículo corresponde a impuestos y cargas tributarias regulatorias, lo cual encarece considerablemente el producto para el consumidor final.

En el estudio de Calle y Conza (2021) se identificó que entre las variables ventas de vehículos importados y las recaudaciones tributarias del estado (IVA, ICE, ISD, Ad Valorem y FODINFA) existe una correlación directa (r=0.971) y una correlación lineal significativa (r^2 = 0,943), esto afirma que a medida que se incrementan las ventas de vehículos, también aumentan las recaudaciones fiscales. De manera similar, el presente estudio encontró en Perú una asociación positiva muy fuerte y estadísticamente significativa entre la recaudación tributaria y las ventas de vehículos (ρ = 0,943; p = 0,005), consistente con este patrón. En Ecuador la asociación también fue positiva (ρ = 0,543), aunque sin alcanzar significancia estadística (p = 0,266), y en Colombia la relación fue negativa y tampoco significativa (ρ = - 0,486; p = 0,329). Al agrupar la variación porcentual anual de la recaudación tributaria y las ventas de los tres países variación porcentual anual de la recaudación tributaria y las ventas de los tres países de la región, esta resultó una correlación positiva y estadísticamente positiva (ρ = 0,582; p = 0,023; n = 15), aun cuando el comportamiento individual de cada país fue heterogéneo.

Con respecto a la tasa de cambio en Colombia y su relación con la venta de vehículos, el estudio de Mayorga (2022) evidenció una relación de tipo negativa. Es decir, si el dólar sube, la venta de vehículos disminuye, asimismo, cuando existe restricciones de oferta en el mercado se vuelven un factor que desestimula la dinámica de la venta de los vehículos. Análogamente, (Salamanca, 2024) analizó la relación existente entre el régimen de percepciones del impuesto General a las Ventas (IGV) en las importaciones y la liquidez de las empresas comerciales en Tacna, 2022 los resultados demostraron que, la prueba estadística de correlación de Spearman (Rho) para la hipótesis general arrojó un valor de ρ = -0,945, lo que indica una correlación negativa muy alta entre el Régimen de percepciones del IGV en las importaciones y la liquidez de las empresas comerciales en Tacna, 2022.

El estudio resalta que el acceso al financiamiento desempeña un papel clave en la dinámica del mercado automotriz, en contextos donde la carga fiscal no es excesiva, la posibilidad de acceder a un crédito permite amortiguar el impacto de los impuestos a los consumidores, facilitando la compra de vehículos. Por su parte, Valarezo y Vivanco (2020) afirman que las reformas fiscales implementadas desde el año 2007, especialmente aquellas relacionadas con el aumento de impuestos a la importación, impactaron negativamente en el mercado automotriz en Ecuador. En 2011, las ventas de vehículos SUV registraron una caída del 46,19 % respecto al año anterior, mientras que su precio promedio aumentó un 35 %, lo que evidencia el efecto de los impuestos sobre el encarecimiento de los vehículos y la reducción en la demanda. El estudio de García (2019) evidenció una afectación directa entre la disminución de la participación de vehículos ensamblados a la elevada carga tributaria en la cadena de comercialización, esto encareció significativamente los precios de venta de vehículos al consumidor final. El estudio concluyó que la carga tributaria desincentivó la demanda, afectando directamente la competitividad de las ventas de vehículos, afectando la industria automotriz.

Por otro lado, el Banco Mundial (2023), en su revisión de estudios sobre elasticidades de impuestos vehiculares, señala que la evidencia disponible sobre impuestos a la compra es más escasa y menos consistente que la relativa a los impuestos al uso del combustible. Este hallazgo aporta un marco explicativo para el resultado obtenido en Ecuador ($\rho = 0{,}543$; $p = 0{,}266$), donde el signo positivo contradice la hipótesis teórica de que a mayor impuesto corresponde una menor venta; de acuerdo con el organismo, la relación entre la carga tributaria a la compra y el volumen de ventas tiende a ser más débil y más sensible a factores coyunturales que la que se observa en los tributos al consumo de combustible.

La Secretaría de Economía de México (2025), en su informe sobre el mercado potencial de vehículos ligeros nuevos, estimó una velocidad de ajuste al equilibrio de las ventas cercana al 41 % anual con base en un panel de diez países entre 1990 y 2010. Este parámetro sugiere que el mercado automotor tiende a corregir rápidamente los desequilibrios generados por choques externos, lo cual es coherente con el comportamiento observado en Ecuador, Colombia y Perú entre 2019 y 2024: la abrupta caída de ventas en 2020 y su posterior recuperación explican en buena medida por qué las correlaciones por país resultaron elevadas, mientras que al agrupar los tres mercados la asociación se debilitó ($\rho = 0{,}582$; $p = 0{,}023$), dado que cada economía ajustó su velocidad de recuperación de forma distinta.

Angulo Camargo et al. (2025), al analizar la demanda de automóviles en Bogotá a partir de la Encuesta Multipropósito 2021, determinaron que variables como el nivel educativo, el estado civil y la tenencia de vivienda inciden en la decisión de compra, y concluyeron que los hogares de menores ingresos demandan un vehículo como fuente alternativa de ingresos. Este hallazgo refuerza la conclusión del presente estudio de que la carga tributaria, si bien encarece el producto final, no constituye el único determinante de las ventas, sino que compite con factores sociodemográficos y con el ciclo económico general de cada país.

Desde la perspectiva de mercados emergentes, Bansal y Dua (2022) estimaron para India y China elasticidades de consumo de combustible relativamente bajas frente al precio del vehículo, del orden de -0.65 a -0.60, y advirtieron que la baja sensibilidad de los compradores ante cambios en el precio limita la efectividad de políticas fiscales como el *feebate* para modificar el comportamiento de compra. Esta baja capacidad de respuesta observada en mercados en desarrollo es consistente con el patrón identificado en Ecuador, Colombia y Perú, donde la variación de la recaudación tributaria explica solo de forma parcial, y no siempre significativa, la variación de las ventas, lo que refuerza la idea de que el ciclo económico y el acceso al financiamiento pesan tanto o más que el componente estrictamente tributario.

Conclusiones

El presente estudio permitió determinar que los impuestos aplicados al sector automotriz de Ecuador, Colombia y Perú se relacionan de manera desigual con las ventas de vehículos, dependiendo de la estructura tributaria propia de cada país y del momento del ciclo económico en el que se mida dicha relación. En ningún caso la carga tributaria se comportó como el único factor explicativo de las ventas, sino como un elemento que interactúa con la recuperación postpandemia, el acceso al financiamiento y las condiciones sociodemográficas de cada mercado.

Conclusión del Objetivo Específico 1

La revisión de la literatura permitió identificar que el efecto de los impuestos sobre la competitividad de la industria automotriz se explica desde cuatro enfoques teóricos complementarios. La teoría de la incidencia fiscal parte de que la persona obligada legalmente a pagar un tributo no siempre coincide con quien soporta el impacto económico. En bienes como los vehículos, el impuesto se traslada hacia adelante, de modo que el precio al consumidor aumenta. A partir de este traslado, la teoría de la elasticidad precio de la demanda permite evaluar el grado de sensibilidad del consumidor frente a cambios en los precios. Por su parte, la teoría del exceso de carga impositiva advierte que los tributos generan distorsiones en el comportamiento de los agentes económicos, las cuales se expresan en la reducción del consumo, la inversión o producción. Finalmente, la teoría del comercio internacional ayuda a comprender la dependencia de mercados que, como los analizados, deben importar bienes terminados.

Los estudios empíricos revisados respaldan esta presión sobre el sector. Según Reyes y Navarro (2024), cerca del 60 % del precio final de un vehículo en Ecuador corresponde a cargas tributarias; Valarezo y Vivanco (2020) documentaron una caída de 46,19 % en las ventas de SUV frente a un alza de 35 % en su precio, y García (2019) concluyó que la carga tributaria desincentivó la demanda. Sin embargo, la literatura también muestra que la relación no es absoluta: el Banco Mundial (2023) advierte que la evidencia sobre impuestos a la compra es más escasa y menos consistente que la relativa a los impuestos al combustible, y otros autores destacan determinantes adicionales, como el tipo de cambio (Mayorga, 2022), los factores sociodemográficos (Angulo Camargo et al., 2025) y la baja sensibilidad del comprador ante el precio (Bansal y Dua, 2022). Por tanto, los impuestos afectan la competitividad a través

del precio, pero su efecto sobre las ventas depende también de otros factores económicos y sociales.

En Ecuador, las ventas bajaron de 139.808 unidades en 2013 a 63.555 en 2018 y, tras recuperarse, cayeron a 108.266 en 2024, año en que el IVA subió del 12 % al 15 % y el ISD volvió al 5 %. Ese mismo año las importaciones se redujeron alrededor de 34,7 % y la venta de vehículos ensamblados en el país apenas llegó a 17.359 unidades. Pese a ello, la correlación entre recaudación y ventas fue positiva, moderada y no significativa ($\rho = 0{,}543$; $p = 0{,}266$), lo que apunta a que ambas variables siguieron el mismo ciclo económico y no a que el impuesto estimule la venta.

En Colombia, luego de alcanzar su punto máximo de 334 mil unidades en 2012, las ventas registraron 200.953 unidades en 2024, un incremento aproximado del 7,9 %. Fue el único país donde la correlación resultó negativa ($\rho = -0{,}486$; $p = 0{,}329$), lo que coincide con lo esperado por la teoría, aunque sin significancia estadística.

Como mejores prácticas destacan las bajas cargas arancelarias de Perú y los incentivos diferenciados y acuerdos comerciales de Colombia. Estos factores coinciden con el crecimiento de las importaciones colombianas, que superaron las 173.000 unidades en 2024, mientras las de Ecuador descendieron a 81.356. No obstante, estos porcentajes deben interpretarse como estimaciones, ya que los tributos se calculan sobre bases imponibles distintas según el valor, el origen y las características del vehículo.

Sobre el cuarto objetivo específico, la comparación de las políticas fiscales evidenció diferencias estructurales relevantes entre los tres países: Ecuador y Colombia gravan la propiedad vehicular de forma anual, mientras que Perú aplica una cadena de tributos sobre la importación arancel, Impuesto Selectivo al Consumo, IGV e Impuesto de Promoción Municipal; asimismo, las tasas de IVA difieren (12% en Ecuador entre 2019 y 2023, incrementada al 15% desde abril de 2024; 19% en Colombia; y 18% en Perú), al igual que la eficiencia recaudatoria, siendo Colombia el país con el ratio de recaudación del IVA más bajo (0.38) pese a contar con la tarifa más alta. Estas asimetrías institucionales, junto con la mayor diversificación de marcas y agremiaciones como ANDEMOS en el mercado colombiano, ayudan a explicar por qué Colombia fue el único país donde el signo de la correlación coincidió con la hipótesis teórica, aunque sin significancia estadística.

De manera transversal, los hallazgos de este estudio son coherentes con la literatura internacional revisada en la discusión: la evidencia sobre impuestos a la compra es más escasa

y menos consistente que la relativa a impuestos al uso, lo que respalda el signo positivo observado en Ecuador; la magnitud y robustez de elasticidades reportadas en mercados con series largas contrasta con la fragilidad estadística de una correlación construida sobre seis observaciones anuales; y la concentración del mercado, el acceso al financiamiento y factores sociodemográficos como el nivel educativo o la tenencia de vivienda compiten con la carga tributaria como determinantes de la demanda vehicular.

Finalmente, se concluye que si bien la carga tributaria que en Ecuador llega a representar más de nueve tributos distintos y hasta el 60 % del precio final de un vehículo constituye una presión significativa sobre el precio y la accesibilidad de los vehículos, no explica por sí sola el comportamiento de las ventas en Ecuador, Colombia y Perú. Las correlaciones significativas encontradas en Perú responden en buena medida al mismo ciclo de caída pandémica y posterior recuperación económica que atravesaron los tres países entre 2019 y 2024, y no necesariamente a una relación causal entre impuesto y venta.

Recomendaciones

Dado que Ecuador presentó la carga tributaria nominal más alta de los tres países (entre 59 % y 94 %, frente a 19 %-27 % en Colombia y 18 %-19 % en Perú), producto de la superposición de arancel, ICE, ISD, FODINFA e IVA, se recomienda al Servicio de Rentas Internas y al Comité de Comercio Exterior evaluar la simplificación de los tributos que gravan la importación de vehículos, priorizando la revisión del ISD y del arancel ad valorem, que en 2024 representaron alrededor de USD 14.057 de los USD 37.303 de impuestos que soporta un vehículo tipo (Tabla 4).

Considerando que en 2024 coincidieron en Ecuador el incremento del IVA del 12 % al 15 %, el restablecimiento del ISD al 5 %, una reducción de las importaciones de alrededor del 34,7 % y la caída de las ventas a 108.266 unidades, se recomienda evitar reformas fiscales abruptas y anunciar con anticipación los cambios de tarifas que afecten al sector, con el fin de reducir la incertidumbre que, según la evidencia documental revisada, limita la planificación de importadores y concesionarios.

Puesto que Colombia registró el ratio de recaudación del IVA más bajo de los tres países (0,38) pese a aplicar la tarifa más alta (19 %), se recomienda a la DIAN priorizar medidas de control y de eficiencia recaudatoria antes que nuevos incrementos de tarifas, ya que una tarifa mayor no se tradujo en una mayor recaudación efectiva.

Dado que ninguna de las correlaciones obtenidas permite afirmar una relación causal y que la asociación muy fuerte encontrada en Perú ($\rho = 0{,}943$) responde en buena medida al ciclo común de caída en 2020 y recuperación posterior, se recomienda que futuras investigaciones amplíen la serie temporal más allá de seis años y apliquen modelos multivariados o de datos de panel con variables de control como el tipo de cambio, el acceso al crédito, la confianza del consumidor y el ingreso de los hogares.

En el caso de Perú, debido a que la variable tributaria utilizada fue la recaudación total del Impuesto Selectivo al Consumo, que incluye bienes distintos de los vehículos, se recomienda que estudios posteriores utilicen una variable desagregada exclusivamente para vehículos, a fin de corregir el sesgo propio de esta aproximación.

Como el estudio mostró que la carga tributaria no es el único factor que explica las ventas y que la literatura revisada identifica el acceso al financiamiento como un elemento que amortigua el efecto del precio, se recomienda a las concesionarias e importadoras ecuatorianas

fortalecer los programas de crédito automotriz y la oferta de vehículos híbridos y eléctricos, que mantienen tarifas preferenciales de ICE (0 % hasta USD 35.000) y de arancel (0 %).

Finalmente, ante las asimetrías identificadas entre los tres países, con tasas de IVA distintas (15 %, 19 % y 18 %), aranceles de hasta 40 % en Ecuador frente a niveles mínimos en Perú y esquemas diferentes de imposición a la propiedad vehicular, se recomienda impulsar espacios de coordinación fiscal en el marco de la Comunidad Andina, orientados a reducir estas diferencias y fortalecer la competitividad conjunta del sector automotriz.

Bibliografía

Actualidad Empresarial. (2024). *¿Qué productos están gravados con derechos específicos en una importación?* actualidadempresarial.pe.

AEADE. (2024). *Boletín de ventas – Prensa: Enero a agosto de 2024*. Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2024/09/BOLETIN-VENTAS_PRENSA_SEPTIEMBRE-2024.pdf

Agostini, C. (2010). Impuestos diferenciales a las gasolinas y sus efectos en la demanda de automóviles. *Revista CEPAL*, (102), 103-113.

Angulo Camargo, M., Sandoval, L. y Yanes, C. (2025). Características de la demanda de automóviles en Bogotá. *Semestre Económico, 28*(65), 1-23. https://doi.org/10.22395/seec.v28n65a4987

Aranibar Ramos, E. y Quispe-Ambrocio, A. (2023). Exploración del comercio global: Una revisión integral del comercio internacional y el comercio exterior. *Quipukamayoc*, *31*(66), 85-100. https://doi.org/10.15381/quipu.v31i66.25573

Asamblea Nacional. (2019). *Ley de Régimen Tributario Interno* (p. 125). https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LRTI.pdf

Asociación Automotriz del Perú. (2024a). *Informe sector automotor a diciembre 2024*. Aap.org.pe.

Asociación Automotriz del Perú. (2024b). *Sector Automotor Retos y Desafíos*. Gerencia de Estudios Económicos y Estadística.

Asociación del Sector Automotriz y sus Partes. (2023). *Estadísticas del sector*. https://asopartes.com/estadisticas-del-sector/

Banco Central del Ecuador. (2022a). *Estadística de comercio exterior*. https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica

Banco Central del Ecuador. (2022b). *Evolución de la balanza comercial por productos, enero-marzo 2022*. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202205.pdf

Banco Mundial. (2023). Vehicle and Fuel Taxation for Transport Demand Management: Learnings from the Literature through a Development Lens. *Policy Research Working Paper No. 10647*. https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/386c9bd6-d5f0-4af3-a4cd-7af3bff359c5/content

Bansal, P. y Dua, R. (2022). *Fuel consumption elasticities, rebound effect and feebate effectiveness in the Indian and Chinese new car markets. arXiv.* https://arxiv.org/abs/2201.08995

Barreto, J. y Alejandro, L. (2023). Análisis y Fundamentación de Los Diseños de Investigación: Explorando dos Enfoques Cuantitativos, Cualitativos y Mixtos Basados en Creswell y Creswell. *Revista Unida Científica*, *7*(2), 110-117.

BBVA. (2024). *Situación Automotriz Colombia*. bbvaresearch.com.

BCE. (2024). Informe de evolución de la economía ecuatoriana en 2023 y perspectivas 2024. *Banco Central del Ecuador*, 126.

Bustinza, H. y Bustinza, D. (2024). Theories of international trade. En *International trade and inclusive economic growth* (pp. 65-81). Emerald Publishing. https://doi.org/10.1108/978-1-83753-470-82024004

Cacay, J., Ramírez, G. y Campuzano, J. (2021). Efecto del crecimiento económico y la presión fiscal sobre el impuesto al valor. *Revista San Gregorio, 1*(47), 111-125. https://doi.org/10.36097/rsan.v1i47.1750

Calle, K. y Conza, E. (2021). *Impacto de impuestos y aranceles sobre las ganancias o pérdidas de las importadoras-comercializadoras de vehículos nuevos en Ecuador 2015-2019* [Tesis de maestría, Universidad Politécnica Salesiana]. https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/21233

Cardona-Arias, J. (2015). Ortodoxia y fisuras en el diseño y ejecución de estudios descriptivos. *Revista Med*, *23*(1), 40-51. https://doi.org/10.18359/rmed.1328

CEPAL. (2022). *La política fiscal debe jugar un papel central en la mitigación del impacto social y económico derivado de la pandemia del COVID-19, así como contribuir a impulsar la reactivación económica*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. https://www.cepal.org/es/comunicados/la-politica-fiscal-debe-jugar-un-papel-central-la-mitigacion-impacto-social-economico

Chalarca, G., Hurtado, S. y Escovar, E. (2020). PYMES colombianas y los retos de la industria 4.0. *Revista Innova ITFIP*, *7*(1), 10-17. https://www.revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/94

CINAE. (2023). *El futuro del sector automotriz en el mundo (2025)*. Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. https://www.cinae.org.ec/

Colino, C. (2019). Método comparativo. Diccionario crítico de ciencias sociales. En *Terminología científico-social* (Vol. 1).

Comisión Europea. (2023). *Derecho antidumping*. trade.ec.europa.eu.

Creswell, J. W. y Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and conducting mixed methods research* (3.ª ed.). SAGE Publications.

Cutsinger, B. y Salter, A. (2024). *Does Price Theory Have a Future?* Free Market Institute Research Paper.

DANE. (2024). *Comportamiento general de las importaciones Colombia*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE.

Decreto 2228 de 2023 [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. (2023, 22 de diciembre). Diario Oficial. https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=227370

Decreto 2588 de 2022. (2022). Diario Oficial No. 52.257. https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/30045128

Decreto de 2023, Mincit.gov.co 13 (2023).

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2024). *Impuesto sobre Vehículos Automotores*.

Eisenhauer, J. (2022). Price elasticity, tax incidence, and sales volume: A simple model. *Journal for Economic Educators*, *22*(2), 29-41.

Evans, J. D. (1996). *Straightforward statistics for the behavioral sciences*. Brooks/Cole Publishing.

Fullerton, D. y Metcalf, G. (2002). Tax incidence. *Handbook of public economics*, *4*, 1787. https://doi.org/10.1016/S1573-4420(02)80005-2

Gallego, J. R. (2018). Cómo se construye el marco teórico de la investigación. *Cadernos de Pesquisa*, *48*(169), 830-854. https://doi.org/10.1590/198053145177

García, J., Ochoa, I. y Valenzuela, A. (2021). Innovación en economías latinoamericanas: Análisis comparativo con respecto a Corea del Sur. *Revista de Ciencias Sociales*, *27*(4), 62-75. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8229878

García, V. (2019). *Impacto Tributario Arancelario en el sector automotriz en el Distrito Metropolitano de Quito en el Periodo 2013-2017* [Universidad Central del Ecuador]. https://www.dspace.uce.edu.ec/entities/publication/12595a85-77ba-4b7a-b8e8-0ad001b9cc3f

Garriga, M. y Gaskin, J. (2023). ¿Sobre quiénes recae la carga del impuesto al valor agregado?. *Documento de Trabajo de CEFIP, 44*. https://cefip.econo.unlp.edu.ar/wp-content/uploads/2024/02/dt_2023_05_01_v01_f01.pdf

González, C. (2020). *Incentivos tributarios del sector automotriz para el desarrollo de proyectos productivos 2014-2018*.

González Sacoto, M. P. y Tapia Togra, V. A. (2019). *Análisis de la carga tributaria en el sector automotriz para vehículos motorizados con incidencia en la ciudad de Cuenca, período 2017* [Tesis de grado, Universidad del Azuay]. https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/8671

Harberger, A. (1962). The incidence of the corporation income tax. *Journal of Political economy*, *70*(3), 215-240.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill Education.

Hernández-Sampieri, R. y Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Interamericana Editores.

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2020). *Directorio de empresas*. http://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/VDATOS2-war/paginas/administracion/direcEmpresarial.xhtml

Julio, P. (2020). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES, 4*(16), 272-283. https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.99

Kleiman, A. (2021). *Impoverishment by Taxation*. U. Pa. L. Rev. https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/pnlr170&div=39&id=&page=

Kroft, K., Laliberté, J., Leal-Vizcaíno, R. y Notowidigdo, M. (2024). Salience and taxation with imperfect competition. *Review of Economic Studies, 91*(1), 403-437. https://doi.org/10.1093/restud/rdad028

Lima, L., Martis, O. y Machado, M. (2020). Relación entre el impuesto sobre el valor agregado y el crecimiento de las empresas. *Contaduría y administración, 65*(3). https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.2383

Lozano, M., Pezo, P., Soto, S. y Villafuerte, A. (2021). Gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa del sector automotriz. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies, 2*(4), 205-219. https://doi.org/10.51798/sijis.v2i4.157

Mansouri, S. (2022). A brief review of the evolution of international trade theories. *International Journal Of Business and Development Studies*, *14*(2), 93-108. https://doi.org/10.22111/ijbds.2022.7518

Mayorga, D. (2022). Qué está pasando con el valor de los vehículos en Colombia. *Revista Fasecolda*, *188*(2), 14-22.

Medina, M., Quintero, M. y Valdez, J. (2015). El enfoque mixto de investigación en los estudios fiscales. *Tlatemoani: revista académica de investigación*, *13*(8), 11.

Mejía Domínguez, J. (2024). *Análisis comparativo del impuesto al valor agregado y su repercusión en las economías de Ecuador, Colombia y Perú, en los años 2019-2022* [Proyecto de titulación, Universidad Católica de Cuenca].

Mendoza, A. y Ramírez, J. (2020). *Aprendiendo metodología de la investigación*. Editorial Grupo Compás.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2023). *Los vehículos ensamblados en Colombia impulsaron las exportaciones*. mincit.gov.co.

Ministerio de Economía y finanzas. (2019). *Informe de presupuesto General del Estado 2018-2019*. 3.

Ministerio de Hacienda. (2024). *Ministerio de Hacienda anunció nuevas tarifas para el impuesto vehicular en 2024*. larepublica.com.

Myperuglobal. (2022). *¿Cómo calcular los aranceles e Impuestos de Importación?* myperuglobal.com.

Neffa, J., Féliz, M., Panigo, D. y Pérez, P. (2006). *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo.* Fondo de Cultura Económica.

Neira, W. (2021). *Política pública e industrial ecuatoriana y su incidencia en las ventas del sector automotriz periodos 2016 al 2019.* http://181.39 139.68:8080/handle/123456789/1627

OCDE, Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Banco Interamericano de Desarrollo. (2025). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2025. OCDE.* https://www.cepal.org/es/publicaciones/81587-estadisticas-tributarias-america-latina-caribe-2025

Oñate, E. (2016). *El impuesto ambiental en el mercado automotriz del Ecuador* [Tesis, Universidad Técnica de Ambato]. http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24060/1/T3801i.pdf

ONU. (2023). *Las inundaciones causadas por El Niño costero en Perú ya han afectado a 400.000 personas* [Noticias ONU]. Naciones Unidas. https://news.un.org/es/story/2023/05/1520492

Pico, L. y Coello, R. (2017). Análisis de la restricción a las importaciones del sector automotriz en el Ecuador periodo 2010-2015 y su impacto en la economía. *INNOVA Research Journal*, *2*(1), 128-142.

Plataforma del Estado Peruano. (2024). *Impuesto de Promoción Municipal (IPM)*. gob.pe.

PNUD. (2023). *Impuestos en el Ecuador: Sistema tributario y opciones para elevar los ingresos permanentes del fisco*. América Latina y el Caribe. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-01/undp-rblac-pds-number45-tributario-ecuador-es.pdf

Quispe-Fernández, G. y Ayaviri-Nina, D. (2021). Carga y presión tributaria. Un estudio del efecto en la liquidez, rentabilidad e inversión de los contribuyentes en Ecuador. *Retos. Revista de Ciencias de la Administración y Economía, 11*(22), 251-270. https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.04

Razali, N. M. y Wah, Y. B. (2011). Power comparisons of Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors and Anderson-Darling tests. *Journal of Statistical Modeling and Analytics*, *2*(1), 21-33.

Ramírez, J. (2018). *Cooperación tecnológica en el sector automotriz* (Documento de trabajo n.º 30). ESAN. https://www.esan.edu.pe/publicaciones/docu-mentos-de-trabajo/2017/numero-30/

Regalado, O. y Zapata, G. (2019). Estrategias de internacionalización de empresas chinas: casos de la industria automotriz en el mercado sudamericano. *RAN – Revista Academia & Negocios*, *4*(2), 115-130.

Reyes, R. y Navarro, C. (2024). *El efecto de la carga tributaria en la salud financiera del sector automotriz en el Ecuador* [Tesis de grado, Universidad Politécnica Salesiana]. https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/27895

Ríos, O., Hernández, M. y Hernández, I. (2021). Precio en mercadotecnia: Una revisión bibliográfica desde la percepción en Latinoamérica. *Recai Revista de estudios en contaduría, administración e informática*, *10*(29), 44-64.

Salamanca, E. (2024). *Régimen de percepciones del impuesto general a las ventas en las importaciones y su relación con la liquidez de las empresas comerciales en Tacna,*

2022 [Tesis, Universidad Privada de Tacna]. https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/3641

Sánchez, M. y Hidalgo, W. (2021). Pinceladas del Comercio Internacional. *E-IDEA Journal of Business Sciences, 3*(13), 27-43. https://doi.org/10.53734/eidea.vol3.id142

Schwab, R. y Oates, W. (2022). *Window Tax: A Case Study in Excess Burden.* Lincoln Institute of Land Policy.

Secretaría de Economía de México. (2025). *El tamaño potencial del mercado de vehículos ligeros nuevos.* https://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Estudios/Mercado_Potencial_Automotriz-InformeFinal.pdf

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021: Toda una Vida*. Senplades.

Servicio de Rentas Internas (SRI). (2020). *Tarifas del Impuesto a los Consumos Especiales.* sri.gob.ec.

Servicio de Rentas Internas (SRI). (2024). *Impuesto al Valor Agregado (IVA).* sri.gob.ec.

Servicio de Rentas Internas (SRI). (2025). *Impuesto a la Salida de Divisas (ISD).* https://www.sri.gob.ec/impuesto-a-la-salida-de-divisas-isd

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). *Para importar*. https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/

Shehaj, P. y Zagler, M. (2023). Motor Vehicle Registration Taxes (MVRT) across EU countries: MNEs' profitability and the role of market concentration. *European Journal of Law and Economics*, 155-198.

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2023). *Las importaciones en 2022 consiguieron un valor récord, con un fuerte aumento desde EE.UU.* comexperu.org.pe.

Subsecretaría de Estado de Tributación. (2022). *Impuesto Selectivo al Consumo*. dnit.gov.py.

SUNAT. (2023a). *El Impuesto General a las Ventas (IGV)*. sunat.gob.pe.

SUNAT. (2023b). *Tributos que gravan la importación*. https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/index.html

SUNAT. (2024). *Tributos a cancelar*. Sunat.gob.pe.

Tavilla, P. (2021). *David Ricardo: La economía política clásica y la actualidad del enfoque del excedente.* JC (Coordinador), Tópicos de Economía Política. https://cdn.cienciapolitica.usac.glifos.net/digital/e80.pdf#page=175

Valarezo, D. y Vivanco, N. (2020). Efecto que causan los impuestos sobre la demanda de automóviles en el Ecuador. *Ciencias Sociales y Económicas*, *4*(1), 89-107.

Valle, A., Manrique, L. y Revilla, D. (2022). La investigación descriptiva con enfoque cualitativo en educación. *PUCP*.

Zambrano, J. (2019). La imposición a la propiedad vehicular en el Ecuador: Análisis comparado con los otros países de la Comunidad Andina [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/6857

Zevallos, I. (2019, 10 de junio). Control interno y su incidencia en la gestión financiera de la Empresa Asociación Automotriz del Perú Surquillo 2017.

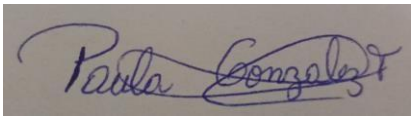
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Paula Viviana González Tamayo, con C.C: # 0930486121 autor del trabajo de titulación: Impuestos y su impacto en las ventas de la industria automotriz: un estudio comparativo de Ecuador, Colombia, Perú previo a la obtención del grado de **MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 30 de octubre de 2026

f. 

Nombre: Paula Viviana González Tamayo

C.C: 0930486121

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Impuestos y su impacto en las ventas de la industria automotriz: un estudio comparativo de Ecuador, Colombia, Perú		
AUTOR:	Paula Viviana González Tamayo		
REVISOR/TUTOR:	MBA. Christian Ronny Mendoza Villavicencio. Ing		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Subsistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria		
TITULO OBTENIDO:	Magister en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria		
FECHA PUBLICACIÓN:	30 de octubre del 2026.	**No. DE PÁGINAS:**	80
ÁREAS TEMÁTICAS:	Tributación, Política Fiscal		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	carga tributaria, impuestos vehiculares, ventas de vehículos, política fiscal, Ecuador, Colombia, Perú.		

RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

La competitividad de la industria automotriz de Ecuador, Colombia y Perú está condicionada de forma directa por la estructura tributaria aplicada a la importación y comercialización de automotores; sin embargo, la falta de coherencia en las políticas fiscales genera incertidumbre en la industria y limita su planificación estratégica. Frente a esta problemática, el presente estudio pretende identificar los distintos esquemas tributarios y su impacto en las ventas en Ecuador, Colombia y Perú, mediante un enfoque mixto que implica un análisis documental de registros de ventas, cambios fiscales, normativas y regulaciones de cada país, con técnicas cuantitativas para el procesamiento de datos, de series anuales de recaudación tributaria y ventas mediante el coeficiente de correlación de Spearman comparativos entre los tres países, adecuado para series cortas y no paramétricas. La correlación positiva en Ecuador fue moderada, pero no significativa; en Colombia, una relación negativa pero no significativa; y en Perú, una correlación positiva muy fuerte y significativa, aunque interpretada con cautela. Al agrupar los tres mercados, se obtuvo una asociación positiva moderada y estadísticamente significativa. Se concluye que los impuestos al sector automotriz de Ecuador, Colombia y Perú su relación varía con las ventas de vehículos. Sin embargo, en ningún caso la carga tributaria se comportó como el único factor explicativo de las ventas. Además, las correlaciones encontradas no necesariamente representan una relación causal entre impuesto y venta.

ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR:	**Teléfono:** 0985879816	**E-mail:** paula.gonzalez02@cu.ucsg.edu.ec
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	**Nombre:** María Mercedes Baño Hifóng	
	Teléfono: +593-4- 3804600 ext. 2767	
	E-mail: maria.bano@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	