

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES.**

TEMA:

ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD DE LA PRODUCCIÓN Y
DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DE CALZADO LOCAL
ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN A LOS PAISES DE LA REGIÓN
ANDINA.

AUTORES:

Cevallos Tello, Analy de Jesús
Ávila Olivares, Christian Fernando

TUTOR:

Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de:
INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

**Guayaquil, Ecuador
2016**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES.**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Christian Fernando Ávila Olivares y Analy de Jesús Cevallos Tello, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe.

TUTOR (A)

Ing. Luis Renato Garzón Jiménez, Mgs

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Teresa Susana Knezevich Pilay, Mgs

Guayaquil, mes de Marzo del año 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES.**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Christian Fernando Ávila Olivares y Analy de Jesús Cevallos Tello**

DECLAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación Estudio de la factibilidad de la producción y desarrollo de la industria de calzado local orientado a la exportación a los países de la Región Andina previo a la obtención del Título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, 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 del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, mes de Marzo del año 2016

LOS AUTORES

Christian Fernando Ávila Olivares

Analy de Jesús Cevallos Tello



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

CARRERA DE INGENERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Christian Fernando Ávila Olivares y Analy de Jesús Cevallos Tello**

DECLAMOS QUE:

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación Estudio de la factibilidad de la producción y desarrollo de la industria de calzado local orientado a la exportación a los países de la Región Andina, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, mes de Marzo del año 2016

LOS AUTORES

Christian Fernando Ávila Olivares

Analy de Jesús Cevallos Tello

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios Todopoderoso por ser mi guía, mi fortaleza y permitirme cumplir este sueño muy anhelado para mí y mi familia, por cuidarme mientras me dirigía a la universidad y sobre todo por bendecir a mis padres para que me ayuden a culminar esta etapa muy importante de mi vida.

Agradezco a mis padres, Hernán Cevallos y Marycarmen Tello quienes creyeron en mí y me motivaron día a día a salir a delante, que con sus ejemplos me han demostrado que los sueños se pueden lograr si somos perseverantes y tenemos confianza en nosotros mismo y sobre todo si ponemos nuestra confianza en Jesucristo.

Me encuentro muy agradecida con mi tutor Ing. Renato Garzón, quien estuvo dirigiéndonos y aconsejándonos en cada reunión para que podamos hacer un excelente trabajo de investigación.

Agradezco a mis amigos, familia y a todas esas personas que me motivaron con una palabra, con un abrazo, para no desmayar y continuar.

Analy de Jesús Cevallos Tello.

No podría comenzar sin antes agradecer infinitamente a mi creador, mi dador, mi brújula y mi sostén; mi amigo fiel, consejero, príncipe de paz que es Dios, en el cual he depositado siempre mi confianza y cada situación de mi vida, para llegar a la estatura del hombre ideal ante mi familia y la sociedad.

De una manera muy fraternal y emotiva, agradecerles a mis padres por todo el apoyo la confianza y ante todo por aceptarme como soy, imperfecto pero siempre con ganas de demostrar que puedo llegar a ser mejor en todo lo que me proponga. Ellos, hoy en día son mi mayor ejemplo de superación, de convivencia, de amor y nunca me alcanzará la vida para agradecerles tanta paciencia, y en su momento desplantes, pero supieron siempre recibirme con

un abrazo y una sonrisa, haciéndome sentir que no estoy solo y que cuente siempre con ellos, incondicionalmente. ¡Para ellos mis mayores respetos y mi admiración!

No puedo dejar de lado, a mis familiares, amistades y personas que me han demostrado su apoyo en el momento más indicado y que a pesar de cualquier condición, siempre han estado pendientes de lo que sucede a mí alrededor, dejándome un buen consejo y palabras de aliento cuando más lo he necesitado.

Para culminar, deseo agradecer a mí mismo, por no dejarme vencer por los razonamientos u obstáculos y tomar la decisión firme de culminar una meta más de mi vida de tantas que vendrán, en lo profesional, en lo personal, en lo social, en lo espiritual; y que a pesar de las malas noches, días de 48 horas sin dormir pero siempre con la satisfacción de ver reflejado los mejores resultados como mérito a la dedicación y al esfuerzo, a correr la milla extra.

Dios los bendiga!.

Christian Fernando Ávila Olivares

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios porque Él fue quien lo permitió y lo honro dándole el primer lugar en mi vida, también se lo dedico a una persona muy especial que guardo en mi corazón mi hermano Edgar Cevallos Tello, quien fue un instrumento de Dios para guiarme a elegir esta carrera y que con sus consejos me lleno de muchas ganas de superarme y no temerle a los obstáculos de la vida.

Con mucho cariño quiero dedicar este proyecto a mis Padres Hernán Cevallos, Marycarmen Tello y a la familia Cevallos Alcívar que siempre han estado conmigo brindándome su amor y confianza.

Analy de Jesús Cevallos Tello

Este trabajo está dedicado a Dios en primer lugar sobre todas las cosas, a mis padres por ser excelentes formadores de este servidor, a mi novia futura esposa que siempre me estuvo dando empuje para llegar a esta etapa, familiares y amistades que aportaron con su confianza y palabras de aliento para poder culminar este escalón de la pirámide de mi vida, no sin antes bendecirlos a cada uno de ellos, esperando que el mismo Dios derrame sobre ellos su gracia y su amor.

Como no dedicarle este logro a 2 personas que humanamente forman parte de mi existencia, y son mis abuelitas. A cada una de ellas, que Dios las guarde y las bendiga grandemente y les permita disfrutar de estos años de paz y de amor junto a sus familiares cercanos y con también junto a nosotros, sus nietos.

De una manera especial, este trabajo va dedicado para aquellos seres que hoy no me acompañan celebrando este logro, pero sé que encuentra en mejor compañía allá en el cielo, junto al creador y que desde ese lugar también se encuentran felices y gozosos.

Me faltaría hoja y tiempo para seguir detallando a quienes dedico este trabajo, pero desde lo más profundo de mi corazón, a cada uno de los que me vieron crecer, formarme desde muy pequeño y compartieron mis alegrías y tristezas; que Dios los multiplique en gran manera y que siempre encontrarán en mí, alguien que les pueda brindar una mano, cuando lo necesiten.

Christian Fernando Avila Olivares.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|----|
| Introducción..... | 1 |
| Capítulo 1..... | 2 |
| 1. Generalidades de la Investigación..... | 2 |
| 1.1 Antecedentes | 2 |
| 1.2 Problema de Investigación | 6 |
| 1.3 Justificación | 8 |
| 1.4 Objetivos | 11 |
| 1.4.1 Objetivo general..... | 11 |
| 1.4.2 Objetivos específicos..... | 11 |
| Capítulo 2..... | 11 |
| 2. Base Conceptual..... | 11 |
| 2.1 Fundamentos Teóricos | 11 |
| 2.2 Base Conceptual..... | 12 |
| 2.2.1 Dolarización..... | 12 |
| 2.2.2 Política monetaria | 12 |
| 2.3 Base Legal..... | 13 |
| 2.3.1 Salvaguardia | 13 |
| 2.2.3 Implementación de salvaguarda | 13 |
| 2.2.4 Drawback..... | 15 |
| 2.2.5 Requisitos para el beneficio drawback | 16 |
| 2.2.6 Reglamentación interna ecuatoriana | 16 |
| 2.2.7 Pasos y requisitos para exportar | 18 |
| 2.3 Metodología..... | 19 |
| 2.3.1 Enfoque | 19 |
| 2.3.2 Fuentes..... | 19 |
| 2.3.3 Fuentes Primarias:..... | 20 |
| 2.3.4 Fuentes secundarias:..... | 20 |

| | | |
|-----------------|---|----|
| 2.3.5 | Hipótesis de la Investigación | 20 |
| Capítulo 3..... | | 20 |
| 3 | Análisis de la producción local período 2010-2015 | 20 |
| 3.1 | Producción del calzado local 2010-2015 | 20 |
| 3.1 | Exportación del calzado ecuatoriano 2010-2015 | 24 |
| 3.1.1 | Exportaciones no petroleras..... | 24 |
| 3.2 | Acuerdos Comerciales | 26 |
| 3.2.1 | Acuerdos Bilaterales | 26 |
| 3.2.2 | Acuerdo Comercial entre los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) | 26 |
| 3.2.3 | Acuerdo Comercial entre los Países Miembro de la Comunidad Andina (CAN)..... | 26 |
| 3.2.4 | Comunidad Andina de las naciones | 27 |
| 3.2.4.1 | Mencionamos objetivos de la CAN | 28 |
| 3.3.4.2 | Reglamentación interna de la CAN..... | 35 |
| 3.2.5 | Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC) 36 | |
| 3.2.6 | Acuerdo de Complementación Económica No. 59 – Mercosur | 37 |
| 3.2.7 | Acuerdo Comercial con la UE | 37 |
| Capítulo 4..... | | 38 |
| 4.2 | Evaluar la situación actual del sector productivo de calzado local. | 38 |
| 4.2.1 | Oferta del sector del calzado | 38 |
| 4.1 | Variedades de productos artesanales | 39 |
| 4.2.3 | Otras variedades de productos artesanales | 40 |
| 4.1.1 | Potencialización de la Industria textil y calzado | 40 |
| 4.1.2 | Información estadística del sector | 41 |
| 4.3 | Principales destinos de exportación del sector textil y calzado (2014) | 41 |
| 4.4 | Principales productores y exportadores a nivel mundial de calzado..... | 42 |
| 4.5 | Variables..... | 43 |
| 4.5.1 | Analizar las políticas aduaneras de los países miembros de la CAN. | 44 |
| 4.5.1.1 | Estructura aduanera del país Colombia | 44 |
| 4.5.1.2 | Demanda del Mercado Colombiano. | 45 |
| 4.5.1.3 | Perfil del consumidor | 46 |

| | |
|---|----|
| 4.5.2. Análisis del mercado Boliviano. | 47 |
| 4.5.2.1. Capacidad de compra de Bolivia..... | 47 |
| 4.5.3. Análisis del mercado Peruano. | 48 |
| 4.5.3.1 Comportamiento de la Industria Peruana de calzado. | 48 |
| 4.6.2 Contrabando Fronterizo | 49 |
| Capítulo 5..... | 50 |
| 5. Propuesta de plan de exportación al mercado de las comunidades andinas. | 50 |
| 5.1 País exportador: Ecuador | 50 |
| 5.2 Definición de mercado meta | 51 |
| 5.3 Competidores | 51 |
| 4.5 Costos de producción | 51 |
| 4.6.1. Adquisición de maquinarias. | 53 |
| 4.6.2. Tipo de Maquinaria. | 54 |
| 4.6.2 Financiamiento..... | 54 |
| Conclusiones | 56 |
| Bibliografía | 57 |
| Anexos | 68 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Ilustración 1 Contribución de la inversión pública doméstica | 4 |
| Ilustración 2 Inversión Pública vs Inversión Privada | 4 |
| Ilustración 3 Depreciación de monedas latinoamericanas con el dólar Agosto 2014-Agosto 2015 | 8 |
| Ilustración 4 Producción nacional de calzado 2015..... | 21 |
| Ilustración 5 Materia prima..... | 21 |
| Ilustración 6 Tipo de calzado que se elabora | 22 |
| Ilustración 7 Exportaciones no petroleras..... | 25 |
| Ilustración 8 Evolución de las exportaciones de la CAN Intracomunitarias | 30 |
| Ilustración 9 Evolución de las exportaciones de la CAN Extracomunitarias | 30 |
| Ilustración 10 Evolución de las Importaciones de la CAN Intracomunitarias | 31 |
| Ilustración 11 Evolución de las Importaciones de la CAN Extracomunitarias | 32 |
| Ilustración 12 Relación Comercial BOLIVIA-CAN | 34 |
| Ilustración 13 Principales destinos de exportación textil y calzado..... | 42 |
| Ilustración 14 Principales productos a nivel mundial del calzado | 43 |
| Ilustración 15 Producción promedio. Semanal en fábrica de calzado | 53 |

RESUMEN

El proyecto de investigación está enfocado en hacer un análisis de factibilidad para exportar calzado ecuatoriano en específico a los países miembros de la Can, que tiene como propósito promover y alentar el comercio internacional para contribuir significativamente en la balanza comercial.

En este estudio vamos a ser capaces de observar el crecimiento que la industria de calzado ecuatoriano ha tenido durante los últimos cinco años, a que lugar en su mayoría se dirigen las exportaciones de cuero y calzado y vamos a conocer nuestro más grande competidor.

Cabe mencionar que obtendremos los resultados de este trabajo a través de un análisis de los acuerdos internacionales que Ecuador tiene con el mundo, la capacidad de producción local, la rentabilidad, los sistemas tecnológicos y demás variables que inciden en el comportamiento de la economía para poder determinar la viabilidad de este proyecto.

Este estudio tiene como finalidad brindar un soporte y guía a medianos y grandes empresarios que tengan la posibilidad y el deseo de expandirse a mercados internacionales

ABSTRACT

The research Project is about the study of the production and development of the local footwear industry in order to export to members countries of the Andean region aims to promote and encourage international trade in Ecuador in order to contribute significantly in the trade balance of Ecuador.

In this study we will be able to observe the growth that Ecuador's footwear industry has had for the last five years, we will know the places where leather and footwear is exported and we will know our biggest competitor.

It is important to mention that will get the results of this work through an analysis of the international agreements that have established with many countries, local production capacity, profitability, technological systems and other variables have been involved in the behavior of the economy, in order to determine the feasibility of this project.

Present study aims to provide support and guidance to medium and large businesses that have the potential and desire to expand into international markets

Keywords : Monetary Policy, Bilateral Relations, Integrated Logistics, Drawback, Safeguard Measure, Andean Community, International trade.

Introducción

El presente trabajo de investigación denominado: “Estudio de la factibilidad de la producción y desarrollo de la industria de calzado local orientado a la exportación a los países de la región andina”, dará a conocer el crecimiento que ha tenido el sector del calzado durante los últimos 5 años, su capacidad de producción local, rentabilidad y acuerdos internacionales que tiene Ecuador con diferentes países, sobre todo con los de la Comunidad Andina. Estos factores nos van a permitir percibir si existe viabilidad para exportar nuestra producción a Colombia, Perú, Bolivia.

Este estudio tiene como objetivo impulsar e incentivar el comercio exterior en el Ecuador con el fin de aportar de manera significativa en la balanza comercial del Ecuador y brindar un aporte a aquellos productores que se quieren dirigir a mercados internacionales.

Este trabajo de investigación por 5 capítulos. En el capítulo 1 y 2 se detallan los antecedentes, el problema de la investigación, la justificación, el contexto y los objetivos generales y específicos. Además analizaremos las variables independiente la cuales nos ayudará a medir e identificar y obtener los resultados necesarios para nuestra variable dependiente.

El capítulo 3 nos indica un análisis de la producción del calzado local, las provincias principales donde se concentra la producción y los acuerdos comerciales que tiene Ecuador con el mundo.

En el capítulo 4 y 5 encontraremos las normativas que exige el gobierno para que se cumpla los estándares de calidad y se manifestará un plan de exportación.

Finalmente se pondrá las conclusiones de este estudio de factibilidad.

Capítulo 1

1. Generalidades de la Investigación

1.1 Antecedentes

La economía del país se ha caracterizado por ser suministradora de producto primario e importador de productos con valor agregado, lo cual nos ha puesto en desventaja frente al mercado internacional.

Dado esta situación el presidente de la república del Ecuador, Rafael Correa ha procurado establecer nuevas propuestas que permitan una mejora en la situación económica del país; aperturando nuevos campos, explorando nuevas oportunidades con el fin de generar un retorno a gran escala de nuestros recursos.

El objetivo 10 del plan del buen vivir consiste en impulsar la transformación de la matriz productiva. La matriz productiva es una de las propuestas principales que el gobierno ha promovido, la cual consiste en generar mayor valor agregado a la producción local dentro del marco de la construcción de una sociedad del conocimiento. (SENPLADES, Transformación de la Matriz Productiva, 2012)

La matriz productiva quiere potencializar ciertos sectores de actividad económica destinadas al desarrollo productivo tales como: alimentos, confecciones y calzado, energía renovable, entre otros y demás industrias estratégicas tales como: refinería, petroquímica, metalurgia y siderúrgica teniendo la certeza que estos sean instrumentos que logren una efectiva congruencia entre la materialización de la productividad y la política pública.

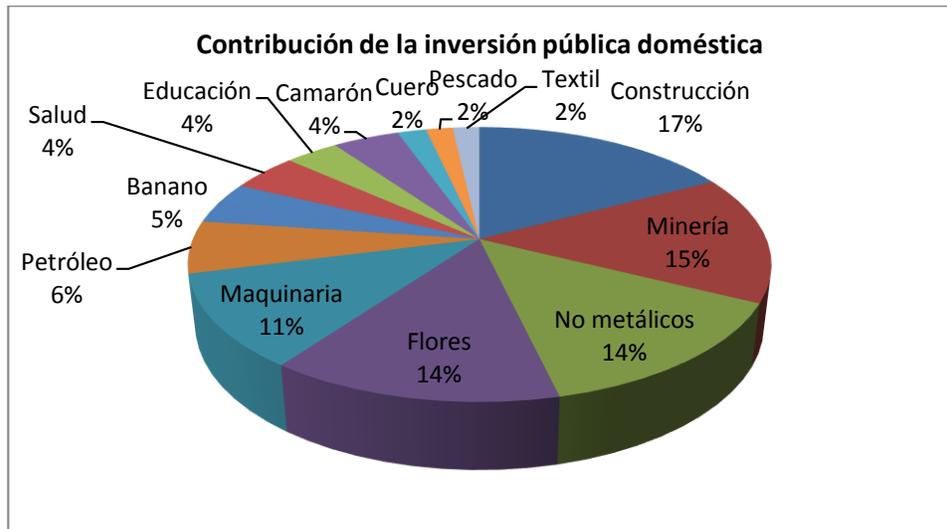
La transformación de la matriz productiva busca que se realicen cambios estructurales que direccionan las formas comunes de los procesos de producción hacia modernas formas de producción, aplicando nuevos procesos tecnológicos y con mayor potencial en conocimientos que impulsen el

crecimiento de nuevos sectores económicos del país. (Objetivo 10 Impulsar la transformación de la Matriz Productiva, 2013-2017)

En el enfoque del gobierno con visión hacia estructura productiva orientada al conocimiento y a la innovación es imprescindible la capacitación continua al talento humano, ya que es la base de la estructura empresarial en especial para las artesanías, en donde los modelos y diseños constituyen el valor agregado de un producto diseñado a mano. Para aquello se requiere conocer el nivel técnico y profesional con que cuentan los trabajadores ecuatorianos y enfatizar de manera rígida en perfeccionar el conocimiento para cumplir el proceso de una cadena de valores que satisfagan el mercado seleccionado.

Si bien es cierto, dentro de este rol del Plan del buen vivir el principal enfoque del estado es participar en el proceso de transformación productiva incrementado el acceso de créditos en el marco de la canalización del ahorro de la investigación productiva. Según datos del Banco Central el monto de colocación en crédito por parte de la banca pública experimento un crecimiento del 308% entre 2006 y 2012, es decir que pasó de los USD 200 millones a USD 820 millones. Debido a esta potencialización, la producción doméstica produjo efectos directos e indirectos contribuyendo de manera positiva al crecimiento de sectores industriales, primarios y de servicio.

Ilustración 1 Contribución de la inversión pública doméstica

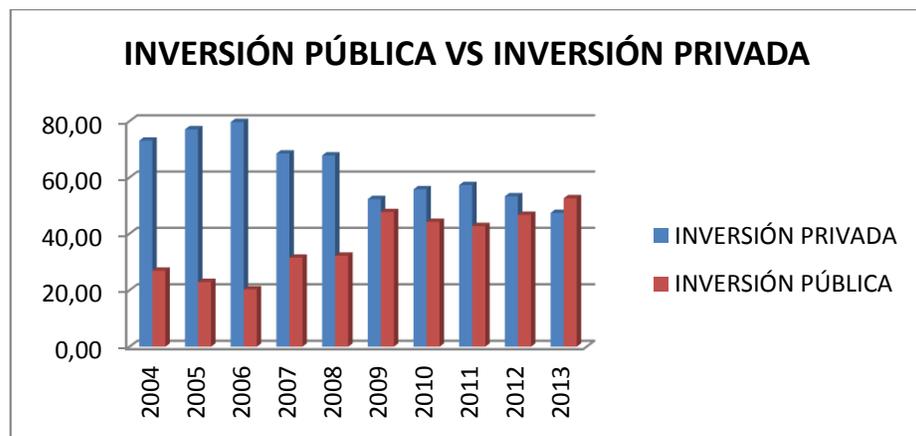


Fuente: (Plan Nacional para el buen vivir, Objetivo 10, 2013)

Elaborado por: Autores

El 80% de las inversiones era privada, entre los periodos 2004-2013 podemos observar como la inversión privada disminuyó a 47.40% frente a 53% de la inversión pública.

Ilustración 2 Inversión Pública vs Inversión Privada



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Elaborado por: Autores

Tomando como referencia el comportamiento de los datos citados, podemos observar la poca inversión en el sector de textiles, cuero y calzado lo cual limita la producción local a mayor escala y de la mano la poca confiabilidad al sector artesanal; esto no contribuye a la exportación de calzado a países vecinos ya que los micro empresarios de calzado deben autofinanciarse en sus locales de producción y venta. Si es cierto que los demás sectores han sido potencializados por el Gobierno, es importante enfatizar y dar prioridad a nuestra producción, ya que es la única manera en que nuestro producto con valor agregado sea apetecible a mercados internacionales. (SENPLADES, Objetivo 10 del Plan del Buen Vivir, 2012)

El Ministerio de Industrias y productividad, liderado por el Eduardo Egas impulsa el desarrollo de los talleres, de las pymes y de los artesanos a nivel nacional. A través de asesorías y capacitación en la producción del calzado, organizando además concursos y ferias que tienen el fin del reconocimiento de la calidad del calzado y el aporte productivo.

Existen provincias particulares dentro del territorio Ecuatoriano que se han destacado por la elaboración de calzado y que han venido creciendo de a poco en la modernización de la industria, estas zonas son principalmente en Azuay y Tungurahua, provincias que se distinguen por su potencial industrial y artesanal en la confección del calzado ecuatoriano. Con el fin de incentivar y promover el crecimiento de este sector el gobierno emitió el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 080 de “Etiquetado de Calzado”, normativa que exige mejores estándares de calidad. (MIPRO, Innovación del calzado, 2014)

Hoy en día la industria del calzado ha buscado la forma de incrementar su nivel de producción acogándose a este cambio de la matriz productiva; sin embargo existen diferentes situaciones que no permite tener el desarrollo esperado las cuales son: ignorancia de procedimientos legales, inestabilidad económica, hermetismo, recelo a controles gubernamentales, desconocimiento de procedimientos técnicos , falta de mano de obra calificada y sumando a todo esto, la poca apertura para financiar ciertas instituciones a través de créditos

para la adquisición de maquinarias e insumos necesarios para crear un producto confiable y así posicionar en la mente del consumidor ecuatoriano el poder de adquirir un producto de muy buena calidad. (Producción de Calzado Ecuatoriano con falta de Mano de Obra, 2009) Citando un lugar muy reconocido a nivel nacional como la “Capital Artesanal del Ecuador” tenemos al cantón Guano mismo que se ha visto afectado por la problemática del incentivo y apoyo por la potencialización de las diversas artesanías, textiles y calzado que fabrican los comerciantes de dicha zona, provocando con ello la postergación de su crecimiento económico y social a nivel nacional.

1.2 Problema de Investigación

El proyecto de investigación de la industria de calzado ecuatoriano, es precisamente con el fin de impulsar e incentivar el comercio exterior en el Ecuador, para que de esta manera se desarrollen industrias muertas e incluso se puedan formar nuevos nichos de mercado que permitan promover la mejora de la situación económica del país y de esta manera observar las barreras que nos impide la expansión de este sector.

La producción de la industria de calzado ecuatoriano ha tenido un crecimiento leve, pero con muchas dificultades. La fabricación local se encuentra en una etapa muy inmadura y debe ser desarrollada, además necesita mano de obra calificada y tecnificación en los procesos de la elaboración de calzado; estar al tanto de la moda y sobre todo mayor acceso a materias primas y fuentes de financiamiento. (Elciudadano, 2015)

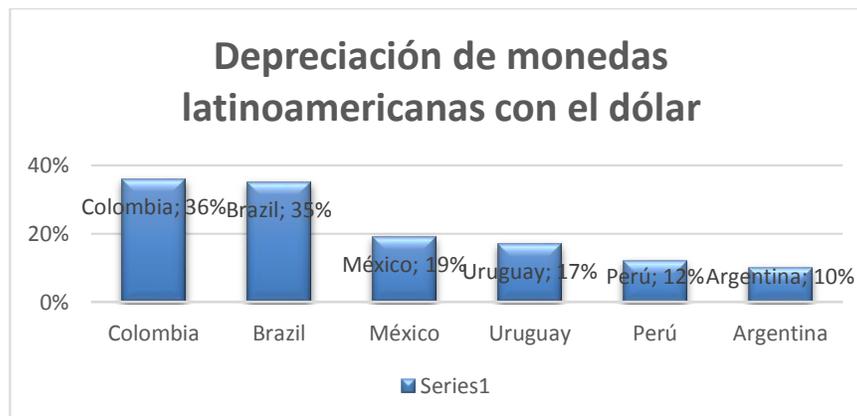
En lo que se refiere a materia prima, el costo del cuero Ecuatoriano es relativamente alto, incluso es considerado uno de los más caros de América. Este hecho encarece al producto final y resta competitividad a los pequeños artesanos e industriales. El costo es del cuero ecuatoriano es de USD 0.35 el decímetro cuadrado, en Colombia cuesta USD 0.25. El metro de cuero en Brasil, Colombia e incluso Italia tiene un costo de USD 22,00 y en Ecuador USD 40.

La innovación y el diseño son un desafío para el artesano ecuatoriano, también otro factor que afecta el desarrollo de este sector es la competencia desleal de quienes no cumplen las normas implementadas por el Gobierno Ecuatoriano o por el ingreso de zapatos de contrabando de los países vecinos y que luego son etiquetados como “Hecho en Ecuador”. (Innovación con diseño, 2015).

Cabe mencionar el desarrollo de las industrias ha sido un gran desafío para Ecuador, en la actualidad el país exporta cueros y pieles los cuales son productos muy demandados por el mercado de Italia, Venezuela, Perú y Colombia por su alta calidad y textura y sus exportaciones ascienden a: US\$ FOB 26,6 mm en el año 2014, dejando atrás las exportaciones de calzado, su mayor enfoque ha sido en productos primarios (Proecuador, Cuero y Calzado, 2014).

La apreciación del dólar frente a las monedas vecinas es un factor muy relevante al momento de realizar negociaciones internacionales. El comportamiento del dólar incluso ha provocado intranquilidad en varios países de América Latina. El peso colombiano se ha devaluado 36%, de acuerdo a la agencia Reuters, cifra histórica nunca antes obtenida. En el caso de Perú, el sol se ha devaluado en un 12%. Cuando las monedas nacionales pierden valor frente al dólar provoca que sus importaciones sean más caras y sus exportaciones más baratas, factor que las hace más atractivas y competitivas en los mercados internacionales. Este hecho provoca un efecto negativo en las exportaciones no tradicionales del Ecuador, lo cual nos pone en desventaja ya que no contamos con política monetaria. (BBC MUNDO, 2015)

Ilustración 3 Depreciación de monedas latinoamericanas con el dólar Agosto 2014- Agosto 2015



Fuente: BBC Mundo

Elaborado por: Los autores.

Al ser un país considerado netamente exportador de productos primarios buscamos fomentar el crecimiento y el progreso de este sector tan importante analizando la viabilidad y sostenibilidad de este proyecto de investigación que básicamente consiste en aumentar la capacidad de producción nacional para satisfacer la demanda local e internacional, de tal forma que pueda aportar significativamente a la balanza comercial no petrolera. Para ello es importante considerar los factores económicos, logísticos, políticos, demográficos y culturales que intervienen significativamente en la implementación de este estudio. Con los antecedentes previamente mencionados, el sector cuero y calzado necesita considerar todos los factores para mantener o incrementar su producción y aportación a la economía del País.

1.3 Justificación

La dolarización junto con la globalización ha sido controversial desde algunos puntos de vista, ya que de alguna manera han contribuido al crecimiento económico, social y cultural de las naciones.

En la actualidad Ecuador es un país dolarizado. La moneda estadounidense fue adoptada oficialmente en el año 2000 cuando Ecuador atravesaba una crisis económica y una devaluación excesiva de su moneda.

Las fuertes consecuencias causadas por el Fenómeno del Niño y la baja del precio del petróleo fueron motivos principales por la que se dio este hecho trascendente en la historia económica del país. (BCE, La dolarización, 2001)

El sector de cuero y calzado en nuestro país ha tenido una leve recuperación gracias a las aplicaciones de políticas públicas dentro de los últimos 6 años. Cada una de las acciones implementadas tiene el objetivo de convertir a esta industria competitiva.

La capacitación es uno de los factores más relevantes que ha impedido durante años el desarrollo significativo de este sector, por esta razón y la baja calidad del producto la gente se inclina por realizar compra de un calzado extranjero. Para competir contra este factor el gobierno invirtió 2.2 millones para capacitar el talento humano y 1.5 millones para la infraestructura de centro de diseño de cuero y calzado en la provincia de Tungurahua. (Ministerio de Industria y Productividad, 2013). Debido a la falta de liquidez y capacidad económica para poder satisfacer la demanda tanto local como internacional, otras de las acciones gestionadas por el gobierno fue el acceso a créditos blandos de la banca pública. (MIPRO, Crecimiento del Cuero y Calzado, 2013)

Frente a las transacciones que se efectúan en las negociaciones con países miembros de la ALBA se implementó el Sistema Unitario de Compensación Regional – SUCRE, decretado el 16 de Octubre del 2009; que se fundamenta en la utilización de una moneda virtual denominada “sucre”. Esta moneda es utilizada únicamente por los Bancos Centrales de los países miembros.

Este sistema de pagos impulsa la expansión del comercio entre los países miembros bajo los principios de complementariedad productiva, facilita las transferencias internacionales y viabiliza el pago de operaciones de comercio exterior.

Está listo para ser utilizado en forma inmediata por los exportadores ecuatorianos para receptor sus pagos provenientes de Cuba, Venezuela y

Bolivia, los cuales serán acreditados en las cuentas corrientes o de ahorros que las personas naturales o jurídicas beneficiarias mantengan en las entidades financieras del país.

Ecuador junto con los países andinos han establecido acuerdos bilaterales que beneficien el comercio entre sí y por ende las relaciones diplomáticas debe ser transparentes y específicas.

Ecuador, una nación caracterizada por ser un Estado respetuoso, solidario, pacífico, proactivo, durante su desarrollo como nación marcando; ha establecido parámetros debidamente específicos con la única finalidad de establecer una seguridad humana como condición básica para el Buen vivir.

La intención del Estado, es buscar la manera de desarrollar de manera activa, buscar la integración soberana de los pueblos que conforman nuestro pleno territorio, acogiendo al respeto mutuo, el reconocimiento de la diversidad y diferencia que existe en los diferentes tipos de grupos humanos, de manera específica, respeto a la etnia que se encuentra dispersa en nuestro territorio junto con la protección e inclusión de los connacionales más allá de las fronteras.

Dentro del marco de las ideas y objetivos que se buscan establecer claramente, con la finalidad de proteger el territorio Ecuatoriano; es necesario que se cuente con un marco plenamente instituido de la mano con un entorno social en donde se garantice el pleno goce de los derechos humanos del Buen Vivir, de los ecuatorianos habitantes del territorio. Para aquello, la responsabilidad adquirida para el manejo y debida distribución de dichas metas, recae sobre todos los funcionarios y servidores del Ministerio de Coordinación de Seguridad y así mismo, es de un pleno compromiso de todos los actores.

Durante el Gobierno del Sr. Presidente de la República del Ecuador Rafael Correa Delgado, exactamente el 28 de Septiembre de 2009 bajo Registro Oficial No. 355 en el artículo 9; se faculta al Ministerio de Seguridad la elaboración de las políticas públicas, la planificación correcta integral y la

debida coordinación de los organismo que conforman el Sistema de Seguridad Pública así como realizar el debido seguimiento de las acciones involucradas en materias de seguridad.

El objetivo 10 del plan del buen vivir que se encuentra anexo, es uno de los principales sectores que se desea promover a través de este proyecto de investigación, con el fin de que exista una importante preocupación y desarrollo de la industria artesana, junto con el progreso en la rama de calzado y se aperturen nuevos campos de inversión, el cual pueda generar nuevas plazas de empleos y ayudar a la sociedad a tener una mejor calidad de vida. (Plan Estratégico Institucional, 2013)

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Analizar la capacidad de producción local y la factibilidad que existe para exportar calzado ecuatoriano a los países miembros de la comunidad andina.

1.4.2 Objetivos específicos

- Evaluar la situación actual del sector productivo de calzado local.
- Determinar las relaciones comerciales existentes entre Ecuador entre los países que conforman la Región Andina así como las leyes aduaneras que rigen a los países inmersos para el sector del calzado.
- Desarrollar planes de acción para la exportación al mercado de las comunidades andinas.

Capítulo 2

2. Base Conceptual

2.1 Fundamentos Teóricos

Según la teoría de Adam Smith nos señala que el comercio internacional permite a cada uno incrementar sus riquezas tomando ventaja del principio de la división del trabajo. (Eumed, 2014) Lo que significa que si un país produce un bien con menos cantidad de trabajo, este tiene una ventaja absoluta frente al

país que produce un bien, pero con más cantidad de trabajo o tiempo invertido. Un país puede ser mucho más eficiente que otro en la producción de un bien, lo cual indica que cuenta con ventaja absoluta y su producto puede ser intercambiado.

2.2 Base Conceptual

2.2.1 Dolarización

Es un proceso en que la divisa extranjera reemplaza a la moneda local en cualquiera de sus tres funciones: reserva de valor, unidad de cuenta y medio de pago o de cambio. El proceso de dolarización puede tener diversos orígenes. Uno es por el lado de la oferta que significa la decisión autónoma y soberana de una nación que resuelve utilizar como moneda genuina el dólar; otro origen posible es por el lado de la demanda, y resulta de la decisión de los individuos y empresas por utilizar el dólar, ante la pérdida confianza en la moneda doméstica, en escenarios de alta inestabilidad de precios y de la vertibilidad del tipo de cambio (BCE, 2001)

2.2.2 Política monetaria

Ecuador es un país que no emite su propia moneda. El gobierno adoptó oficialmente la dolarización el 9 de enero del año 2000. Este hecho dejó al país sin la facultad de tener una política monetaria propia. Aunque el dólar es una moneda que brinda señales de fortalecimiento y estabilidad económica, también significa exportaciones más caras y poco competitivas en algunos sectores de la industria ecuatoriana.

Este asunto preocupa en gran manera al exportador ecuatoriano, ya que lo pone en riesgo y desventaja frente a países tales como: Colombia, Perú, Venezuela y Bolivia (Miembros de la Región Andina) y entre otros. Estos países cuentan con política monetaria propia y pueden tomar decisiones referentes a la devaluación y evaluación de su moneda luciendo más atractivos en el mercado internacional, poder con el que Ecuador no cuenta.

2.3 Base Legal

2.3.1 Salvaguardia

Las salvaguardias son medidas de urgencia que un gobierno aplica cuando las importaciones de un país son mayores a las exportaciones con el fin de ayudar al desarrollo de la industria nacional. Estas pueden en un recargo adicional que pagan al ingresar su producto al territorio ecuatoriano. (OMC, Información técnica sobre salvaguardias, 2016).

Su principal objetivo es dar un lapso de tiempo, en el cual se apliquen medidas correctivas que puedan generar un alza en los márgenes de la industria afectada y evidenciar resultados favorables que aporten a dicho sector. La imposición de esta medida es impulsada por el estudio realizado dentro del país importador, cuyo resultado más evidente es el alto daño que las importaciones causaron en un determinado sector, opacando la industria local y devaluando la capacidad de producción que pueden generar las empresas involucradas dentro del sector.

2.2.3 Implementación de salvaguarda

El 11 de Marzo del 2015 fueron asignadas y puestas en vigencia las medidas de salvaguardia de la balanza de pagos por el Comité de Comercio Exterior a través la Resolución 0112015, en las cuales fueron incluidas 2.961 subpartidas arancelarias con sobretasas que van entre 5% y 45%. (Rivadeneira, 2015)

Se mencionaron los siguientes puntos:

- La medida es de carácter temporal y se aplicará por el período de 15 meses (12 + 3 de desmonte) sin discriminación de su origen.
- El porcentaje de salvaguardia será aplicado al valor de declaración (antes de impuestos) y es adicional al arancel aplicado para cada producto; persisten las preferencias aplicadas al amparo de acuerdos comerciales.

- La salvaguardia solo se aplica para importaciones a consumo (excluye regímenes especiales. (Fedexport, 2015)

Se excluyen aquellas importaciones que hayan sido legalmente embarcadas antes de la fecha de entrada en vigencia de esta Resolución.

Se excluyen de la medida las importaciones provenientes de países de menor desarrollo relativo miembros de La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), es decir aquellas provenientes de Bolivia y Paraguay. (Fedexport, 2015)

Entre los tipos de restricciones como salvaguardias que afectan a la economía se encuentra la salvaguardia específica y salvaguardia provisional. La salvaguardia específica tiene como finalidad brindar seguridad temporal a un sector en particular tales como: textiles agricultura, pesquero, artesanía entre otros, que beneficien en especial a dicho sector. Por otra parte la salvaguardia provisional es un arancel que se impone sobre las importaciones en general para prever perjudicar a la industria nacional y finalmente las salvaguarda global cuya esta impuesta por la Organización Mundial del Comercio bajo el artículo del GATT 1994. (OMC, Organización Mundial del Comercio, 2012)

Artesanos manifiestan que desde la implementación de las salvaguardias han tenido más posibilidades de crecer y ha sido de mucho beneficio para ellos el hecho de que el Presidente de la República, Rafael Correa, busque formas de ayudar al desarrollo de la producción nacional y también que exista un control al contrabando. Lo que el presidente propone es que se fabrique la mayor parte de la materia prima del calzado en el país tales como como hormas, suelas, hebillas, tanto que el producto sea 100% ecuatoriano. (El ciudadano, 2015)

Sin el arancel del calzado, llegaban de la China calzados a un precio de hasta \$0,45 centavos de dólar, por lo cual era imposible competir. Básicamente el mercado Chino le quitaba oportunidad laborar al artesano ecuatoriano. (El Telegrafo, 2012).

Cabe mencionar que aunque se ha intentado frenar las importaciones asiáticas estas continúan ingresando al país, en muchas ocasiones a través de triangulación, lo que significa es que está entrando calzado de origen asiático con certificado de origen de Colombia y Perú “Países que no pagan aranceles mixtos al calzado”. (El Universo, 2013)

2.2.4 Drawback

Es un mecanismo que beneficia a las empresas productoras y exportadoras al momento de importar materia prima o insumos necesarios para la elaboración de un producto ecuatoriano. El beneficio que se obtiene es básicamente la devolución de un porcentaje fluctúa entre el 2% y 5%. Dicho mecanismo lo implementó el Gobierno, con el único fin de que la producción ecuatoriana no pierda competitividad en los mercados internacionales. (El Ciudadano, 2015).

Este tipo de beneficio busca fomentar la producción local e incentivar a los productores a generar más plazas de empleo, y desarrollar más productos locales que ayuden a cubrir la balanza de pagos actual.

Acorde lo citado en el Art. 171.1 Reglamento al Libro V del COPCI, Resolución 013- 2015 COMEX, el cual se encuentre en el Anexo debajo, se define como concepto de DRAWBACK a devolución de tributos de importaciones mediante procedimiento simplificado en base a porcentaje predefinido por producto; de la misma forma, se establecen algunas exclusiones para ciertos productos, citados en la resolución mencionada anteriormente. (Fedexport, 2015)

- El valor 5% en general para no tradicionales. Entre 2% y 4% para banano, 3% pesca (sobre valor FOB exportación)
- Forma de devolución: solo depósito a cuenta
- Plazo para solicitud: hasta 3 meses siguientes a la regularización de la DAE

Productos beneficiarios y excluidos: Anexo de Res. 013 indica productos beneficiarios y listado de excluidos

- El procedimiento simplificado será del 5% para todas las exportaciones ecuatorianas.
- Se excluyen 330 subpartidas entre ellas petróleo y derivados, oro y minerales, cacao, café, camarón, vehículos, maquinarias, piezas, entre las principales.
- Existen demás subpartidas que se acogen al beneficio pero con un porcentaje diferente, esto debido al tipo de acuerdo con las naciones a donde se destina la exportación: Banano (2% UE, 3% Rusia, 4% China), Conservas del mar (incluido atún) 3%, Flores 5%

2.2.5 Requisitos para el beneficio drawback

- Presentar DAS-DCS con referencia a DAE's regularizadas en plazo no mayor a 3 meses luego de regularización.
- DAE's numeradas (aperturadas) a partir del 1 de febrero de 2015.
- Se excluyen DAE's precedentes de regímenes que no sean de transformación así como DAE's que hayan sido beneficiarias de drawback ordinario y DAE's que hayan sido beneficiarias de Certificados de Abono Tributario (CAT's)
- Anexar a DAE certificado de origen o registro de operador.
- Estar al día con SENAE, SRI e IESS.
- Firmar (digitalmente) convenio MCE-Exportador.

(Fedexport, 2015)

2.2.6 Reglamentación interna ecuatoriana

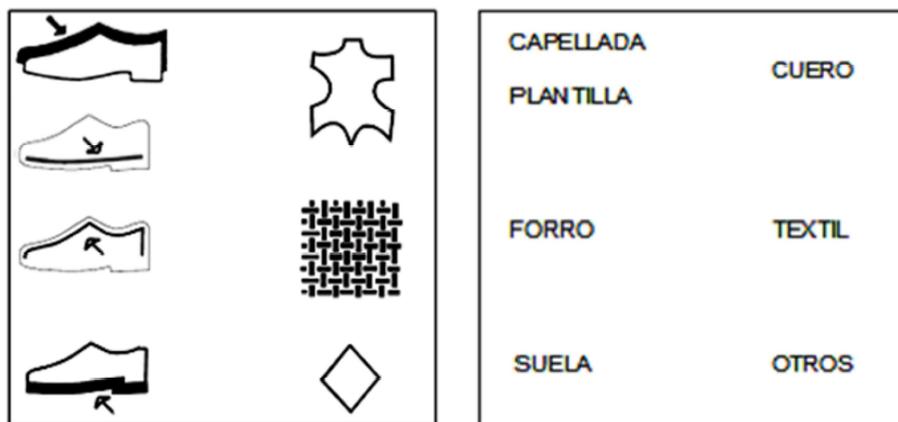
Dentro del marco legal en el Ecuador, el Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN tiene como objetivo principal establecer la normas, reglamentos técnicos y metrología que deben cumplir los bienes que tienen distribución dentro del territorio ecuatoriano, con el fin de proteger al

consumidor y la promoción de la cultura de calidad conjuntamente con el cumplimiento de los derechos de seguridad de los ciudadanos y protección del ambiente en que nos desenvolvemos.

Oficialmente en Junio del año 2013 se hizo público el Reglamento técnico Ecuatoriano RTE 080 “Etiquetado de calzado” cuya orientación es para el calzado nacional e importado que sean comercializados en el Ecuador y en donde constan una serie de parámetros y condiciones que deben cumplir este tipo de productos, uno de ellos es que la colocación de las etiquetas sean en el par de zapatos, asegurándose que las mismas no puedan desprenderse y las cumplir con las especificaciones y partes que componen los bienes. Cabe mencionar que el reglamento también describe de manera clara como debe estar plasmados dichos componentes, el nombre del importador o fabricante, número de código del contribuyente (RUC) y el país de procedencia. (INEN, 2013)

De la misma manera la normativa muestra los ejemplos para declarar los materiales utilizados en la fabricación de las partes que componen el calzado, para las importaciones y fabricación de las empresas locales.

Ilustración de la declaración de materiales utilizados en la fabricación.



Fuente: INEN 080

Como una medida de protección a la industria local, el gobierno estipuló esta normativa esperando potencializar al 100% nuestras industrias, y reducir el nivel

de desempleo nacional, generando más plazas de empleo en el campo artesanal. Para las compañías importadoras de calzado, esta normativa generó un impacto negativo ya que se limitó su nivel de importación por los costos altos que debían pagar al ingresar a nuestro territorio y por las serie de requisitos que debían cumplir antes de ingresar a nuestro país para ser comercializados.

Uno de los fines a futuro, es que las empresas importadoras mayormente mencionadas como De Prati, Etafashion, etc.; con dicha normativa, se puedan entablar las relaciones con las empresas locales de calzado, dando apertura a nuestros diseños y modelos, siendo una vitrina importante para llegar a los consumidores de un sector masivo como es el del calzado.

2.2.7 Pasos y requisitos para exportar

Pueden exportar personas naturales, jurídicas ecuatorianas y o extranjeras residentes en el país. Para exportar la persona o compañía debe de contar con el único registro del contribuyente RUC, además obtener firma digital o TOKEN y registrarse como exportador en el sistema de ECUAPASS. (Pro Ecuador, 2013)

Documentos de exportación:

Los documentos que se deben de tener previo al embarque son los siguientes:

- Factura Comercial
- DAE
- Lista de empaque
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen
- Documento de transporte multimodal
- Contar con el único registro del contribuyente, RUC

Finalmente para el cierre de la exportación ante la SENAE (Servicios Nacional de Aduanas del Ecuador) y la obtención de la DAE se requiere de los siguientes requisitos:

- Copia de la factura comercial

- Copia de la lista de embarque
- Copia de certificado de origen
- Copias no negociables de documento de transporte

2.3 Metodología

Esta investigación se denomina de carácter explorativa y descriptiva comparativa. Explorativa por cuanto se prevé indagar y examinar la información que se encuentra en páginas web tanto del sector público como privado, las cuales nos facilite datos necesarios para poder llevar a cabo nuestro proyecto. Mencionamos algunas fuentes a utilizar tales como: Senae, Banco Central del Ecuador, Pro Ecuador, Cámara de la pequeña industria. Descriptiva comparativa porque debemos observar y considerar los comportamientos positivos o negativos de nuestra variable dependiente e independiente; es decir en que puede influenciar la una a la otra.

2.3.1 Enfoque

La metodología a utilizar en este estudio de factibilidad es de carácter cualitativo y cuantitativo. Cuantitativo por cuanto es necesario que basemos nuestra investigación mediante estadísticas ya realizadas por las importantes entidades del estado, para que así podamos analizar el crecimiento que ha tenido la industria del calzado y su capacidad de producción. Cuantitativo porque es necesario que teniendo ya una recopilación de datos estadísticos podamos estudiar e interpretar los resultados posibles de esta investigación.

En el presente estudio se desea saber si existe factibilidad en la producción y desarrollo de la industria de calzado local, para poder exportar a los países de la región andina, sin dejar de abastecer el mercado nacional.

2.3.2 Fuentes

Para recopilación de información y estadísticas vamos a utilizar fuentes primarias y secundarias.

2.3.3 Fuentes Primarias:

Las fuentes primarias consisten en realizar entrevistas a artesanos y expertos en la elaboración de calzado.

2.3.4 Fuentes secundarias:

Como fuentes secundarias acudiremos a sitios web tales como: Senae, Banco Central del Ecuador, Pro Ecuador, Cámara de la pequeña industria, Senplades.

Variables de investigación

- Analizar las políticas aduaneras de los países importadores
- Costos de producción
- Financiamiento
- Políticas de restricción de insumos
- Poder de negociación

2.3.5 Hipótesis de la Investigación

El estudio de la factibilidad para la exportación de calzado hacia los países que conforman la región andina aportará con un impacto positivo a la balanza comercial

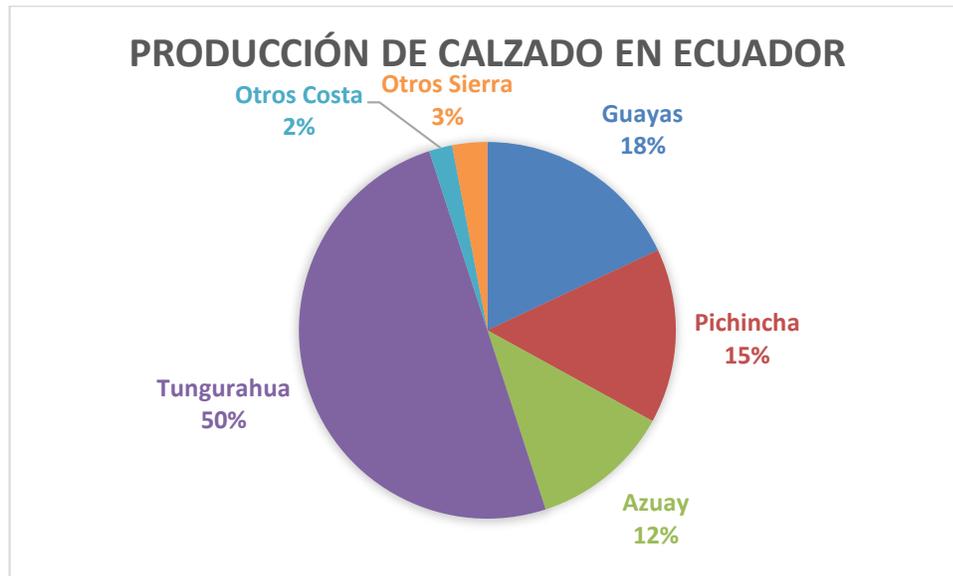
Capítulo 3.

3 Análisis de la producción local período 2010-2015

3.1 Producción del calzado local 2010-2015

Ecuador produce calzado exclusivo de cuero, para montaña e industrial (Proecuador, 2014). El gráfico nos indica que la provincia de Tungurahua abarca con el 50% de la producción a nivel nacional de calzado, en donde existe una amplia gama de productores artesanos, pequeños y medianos empresarios que se dedican a la elaboración del calzado alrededor de la ciudad de Ambato, misma que fue denominada la capital mundial del calzado. (El Telegrafo, 2015). En la provincia del Guayas se concentra el 18% de la producción nacional de calzado como se puede visualizar en el gráfico.

Ilustración 4 Producción nacional de calzado 2015



Fuente: CALTU “Cámara Nacional de Calzado”

Elaborado por: Los autores.

De acuerdo a la Caltu “ Cámara Nacional de Calzado” la industria de calzado ha ido creciendo gracias a la intervención económica y política del Gobierno , generando 100 mil plazas de trabajo y además un crecimiento en la producción de un promedio de 32 millones de pares de zapatos anualmente, cifra que representada en dólares es 560 millones. En base al número de habitantes ecuatorianos se estima que existe un consumo de 2.13 zapatos por persona. El calzado Ecuatoriano es elaborado 65% materia prima nacional y 35% materia prima importada, por lo que encarece el producto final debido a las salvaguardas implementadas por el gobierno. (El telegrafo, 2015)

Ilustración 5 Materia prima

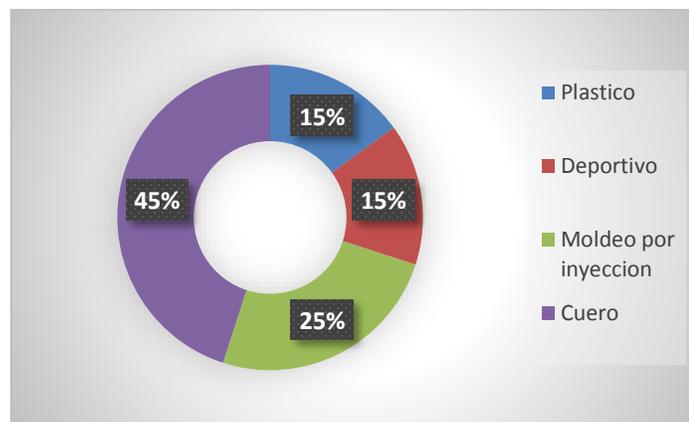


Fuente: CALTU “Cámara Nacional de Calzado”

Elaborado por: Los autores.

La producción de calzado local representa el 71% de la demanda nacional, el otro 29% es abastecido por producto importado, lo cual nos indica que difícilmente contamos con la capacidad de producción suficiente para exportar a otros un producto el cual no es abastecido en su totalidad en el mercado local. La industria de calzado en su variedad proporciona diferentes tipos de calzado tales como: plástico, deportivo, moldeo por inyección y cuero, mismo que cuenta con un porcentaje de 45%. (El telegrafo, 2015)

Ilustración 6 Tipo de calzado que se elabora



Fuente: CALTU “Cámara Nacional de Calzado”

Elaborado por: Los autores.

La industria de calzado ha sido un sector muy difícil de desarrollar y ha estado en una lucha permanente para no desaparecer. Entre los factores que han sido fundamentales para rescatar la industria son: las medidas expedida en la resolución 466 del entonces COMEXI en el 2009, la cual consistía en gravar con \$10 el par, adicional medida implementada en el año 2010, la cual aplicaba un arancel mixto que gravaba con \$6 cada par de zapato importado más un 10% de ad valorem también los créditos blandos y el mejoramiento de las normas de certificación. (El Universo, 2013)

En el 2008 existían alrededor de 600 productores de calzado, hoy en día la cantidad de productores ha aumentado a 5000, lo que evidencia una

recuperación en este sector. A pesar de que la capacidad de producción se ha incrementado, cabe mencionar que existen factores que todavía necesitan ser trabajados para un mayor desarrollo en este sector, entre estos se menciona: la falta de mano de obra calificada y conocimiento especializado, la falta de acceso a maquinarias y materias prima de calidad por los altos aranceles de importación. (El Universo, 2015)

Con la finalidad de continuar creciendo dentro de esta industria, el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, la Cámara de la Cadena Productiva de Calzado y Afines de Pichincha Camcal y el Consorcio de Industrias Ecuatorianas de Calzado; dieron a conocer una importante diversidad en el campo del calzado Ecuatoriano, el lanzamiento de un prototipo de bota de seguridad Industrial, en las instalaciones de la compañía Buestán Cía. Ltda., informando las características técnicas de la misma así como también los beneficios que brinda el producto, acogiéndose al estudio ergonómico del pie ecuatoriano, realizado en el año 2012.

Una de las más importantes noticias es que este tipo de bien, contiene el 80 por ciento de componentes nacionales, creando un impacto positivo dentro del marco social, ya que esto representa la creación de nuevas plazas de empleo, con la finalidad de producir un número de 1000 pares diarios. Dicha compañía Buestán Cía. Ltda., también ratificó que se encuentran en la capacidad de satisfacer las necesidades que los clientes soliciten, ya que sus funcionarios indicaron que con el gran esfuerzo realizado junto con la compañía Kleiner; se logró innovar en el proceso productivo implementado tecnología de punta, teniendo como resultado un producto con alta calidad y confort. En este punto, el Viceministro de la Productividad, Emilio Velasco, resaltó “que esta iniciativa que se está implementando en dentro de la industria del calzado, es de impacto positivo para el país, debido a que sustituirán los casi 60 millones destinados a la importación de este tipo de bien”. (Diario El tiempo, 2016)

3.1 Exportación del calzado ecuatoriano 2010-2015

La subpartida describe en conjunto prendas de vestir y calzado, lo que podemos visualizar son las exportaciones en toneladas que ha tenido Ecuador dentro del periodo 2010-2015, de acuerdo a los datos del BCE. Siendo Francia y Perú los mayores importadores.

| TOTAL SUBPARTIDA | DESCRIPCIÓN | PAÍS | TON | FOB.DOLAR | % FOB-DOLAR |
|------------------|--|-------------------------------------|------|-----------|-------------|
| 6812910000 | PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS | AGUAS INTERNACIONALES/NAVES INT. EN | 0.13 | 18.75 | 29.02 |
| | | FRANCIA | 0.08 | 14.21 | 22.00 |
| | | PERU | 0.07 | 3.15 | 4.88 |
| | | ESTADOS UNIDOS | 0.01 | 0.78 | 1.21 |
| | | CHILE | 0.01 | 0.04 | 0.06 |
| | | ZONA FRANCA DE ECUADOR | 0.07 | 0.04 | 0.06 |
| TOTALES | | | 0.30 | 0.25 | 0.39 |

(BCE, Nandina, 2015)

3.1.1 Exportaciones no petroleras

El banano y el plátano es considerado el principal sector de exportaciones no petroleras del Ecuador con una participación de 22%, le siguen los productos de acuicultura como camarón, pescado entre otros con una participación de 21%. Dentro de las exportaciones no petroleras podemos visualizar en el gráfico que los textiles, cuero y calzado tiene un porcentaje de participación del 1.59%, mismo que no constituye un aporte de carácter fuerte según los datos del Banco Central de Ecuador.

Ilustración 7 Exportaciones no petroleras



Fuente: (ProEcuador, Boletín Comercial, 2015)

Elaborado por: Los autores

Teniendo en cuenta lo que el Instituto de Promoción de exportadores e inversiones ha publicado en su portal, referente a las exportaciones ecuatorianas No Petroleras; en el período de Enero a Diciembre del año 2015, el valor de ingresos FOB fue de USD 11.668 millones, a lo cual si calculamos el 2% de la aportación de la industria del calzado y textil, el valor con el que aporta esta dicha industria es 0,236 miles USD, representando así un bajo margen de participación e indicando la poca fuerza con que el sector ha intentado despuntar, a ciertos mercados internacionales (Pro Ecuador, 2016).

Caltu Cámara Nacional de calzado es una institución sólida que agrupa socios altamente competitivos de la cadena de cuero y calzado, contando con cursos de capacitación y alianzas estratégicas que permiten a artesanos,

empresas o talleres miembros participar en eventos internacionales para que se puedan extender a nuevos mercados, proveyendo de oportunidades laborales. Lilia Villavicencio es presidenta de la Caltu.

3.2 Acuerdos Comerciales

3.2.1 Acuerdos Bilaterales

Ecuador ha firmado varios Acuerdos comerciales con diferentes países, los mismos que benefician al país de preferencia arancelaria para poder ingresar nuestra mercadería a otros países que consta en el Acuerdo. El arancel dependiendo del producto que se exporte suele tener preferencia arancelaria parcial o total, es decir que no se paga por el ingreso.

Los bloques económicos a los cuales pertenecemos son:

3.2.2 Acuerdo Comercial entre los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

ALADI, como sus siglas lo indican es la Asociación Latinoamericana de Integración. Es el mayor grupo latinoamericano de integración que promueve el progreso y crecimiento de la incorporación de la región andina, mismo que tiene como finalidad asegurar su desarrollo económico y social de sus países miembros, los cuales son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El objetivo principal de este bloque económico es el establecimiento de un mercado común latinoamericano logrando esto a través de tres mecanismos.

- Preferencia arancelaria regional
- Acuerdos de alcance regional
- Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área. (ALADI)

3.2.3 Acuerdo Comercial entre los Países Miembro de la Comunidad Andina (CAN)

La CAN es una comunidad de países con características similares que tienen un objetivo de desarrollo integral a través de la integración andina y

latinoamericana. Los países miembros de la CAN son: Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia, países que cuentan con una gran diversidad de su naturaleza fauna flora y cultura. (CAN, Comunidad Andina, 2015)

Dentro del beneficio de ser miembro de la CAN, es que nuestros productos podrán ingresar a los países miembros con preferencias arancelarios si emitimos Certificado de origen a los países miembros de la CAN, además teniendo en cuenta que su mercancía cumplen según la decisión 416 del Acuerdo de Cartagena, además emitido por las Cámaras y Fedexpor. (Aladi, 2015)

3.2.4 Comunidad Andina de las naciones

La CAN es una comunidad de países con características similares que tienen un objetivo de desarrollo integral a través de la integración andina y latinoamericana. Los países miembros de la CAN son: Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia, países que cuentan con una gran diversidad de su naturaleza fauna flora y cultura. (CAN, Comunidad Andina, 2015)

Para empezar a determinar la relaciones existentes entre los países de las comunidades andinas, es importante que se tenga claro los países que actualmente conforman parte de esta importante organización que son: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; cuyo factor denominador es que se encuentran en la cordillera de los andes y que hasta el año 2006, Venezuela se encontraba como parte de esta organización. Adicional a los países que son parte de dicho organismo, la CAN tiene países asociados que son Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay

Esta organización fue creada con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de Mayo de 1969 y como objetivo común es llegar a un desarrollo integral y a un mayor equilibrio mediante la integración andina. Inicialmente tuvo el nombre de Pacto Andino o Grupo Andino y en donde se encontraban 2 países más que eran miembros, Chile y Venezuela. Chile abandonó el organismo en 1976 en el período del régimen militar de Augusto

Pinochet debido a la falta de compatibilidad en la ideología política de dicho país y los países de la CAN, pero retornó como socios en el año 2006.

3.2.4.1 Mencionamos objetivos de la CAN

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los Países Miembros.
- Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.
- Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión (CAN, 2015)

La comunidad andina presenta oportunidades y beneficios a los integrantes que la conforma, entre estos mencionamos que los artículos producidos en la Subregión andina gozan de libre pago de aranceles y gravámenes.

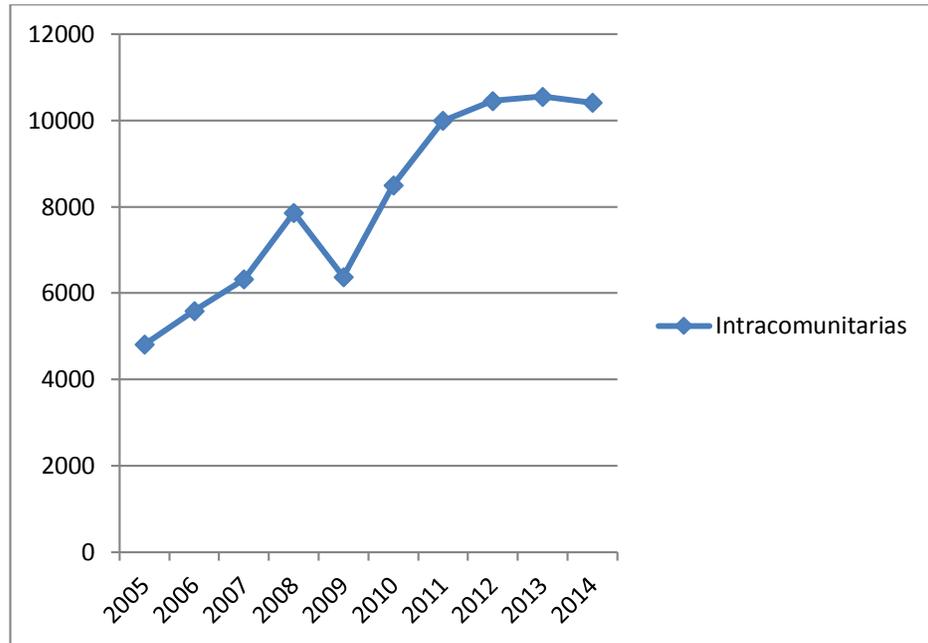
Las importaciones andinas de productos originarios de la Subregión tienen los siguientes beneficios:

- La exención de derechos de aduana o tarifas arancelarias.
- La no aplicación de gravámenes (excepto tasas por servicios prestados) por concepto de la importación ni restricciones de todo orden.
- Se benefician inmediata e incondicionalmente de cualquier ventaja o trato más favorable que se aplique a productos originarios de otro País Miembro o de un tercer país.

- Los productos originarios de la Subregión se benefician del mismo trato que el que reciben los productos nacionales, en materia de impuestos y regulaciones internas.
- Cuando se exija un requisito técnico a un producto (sobre la composición, presentación, etiquetado, etc.), los certificados emitidos para demostrar el cumplimiento de tal requisito deben ser reconocidos automáticamente por los organismos acreditados o reconocidos para ello.
- No se considerarán restricciones las medidas destinadas a proteger la moralidad pública, la seguridad y vida y salud de las personas, los animales y los vegetales, entre otros. Los Países Miembros también pueden aplicar determinadas medidas con objetivos de protección a la economía o producción nacional. (CAN, 2014)
- En este organismo, como control de transacciones que se realizan entre los países integrantes, tienes una serie de datos con los cuales podemos hacer un breve análisis del comportamiento de las exportaciones totales e importaciones y su comportamiento en un lapso de tiempo específico.

| Exportaciones FOB | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Total (Mundo) | 51320 | 64479 | 76803 | 93653 | 77681 | 98003 | 134111 | 140903 | 136864 | 128356 |
| Intracomunitarias | 4551 | 5149 | 6000 | 7005 | 5775 | 7810 | 9207 | 10361 | 9858 | 9724 |
| Extracomunitarias | 46769 | 59330 | 70803 | 86468 | 71906 | 90193 | 124904 | 130542 | 127006 | 118632 |

Ilustración 8 Evolución de las exportaciones de los países miembros de la CAN
Intracomunitarias



Fuente: Comunidad Andina (CAN)
Elaborado por: Autores

Ilustración 9 Evolución de las exportaciones de los países miembros de la CAN
Extracomunitarias

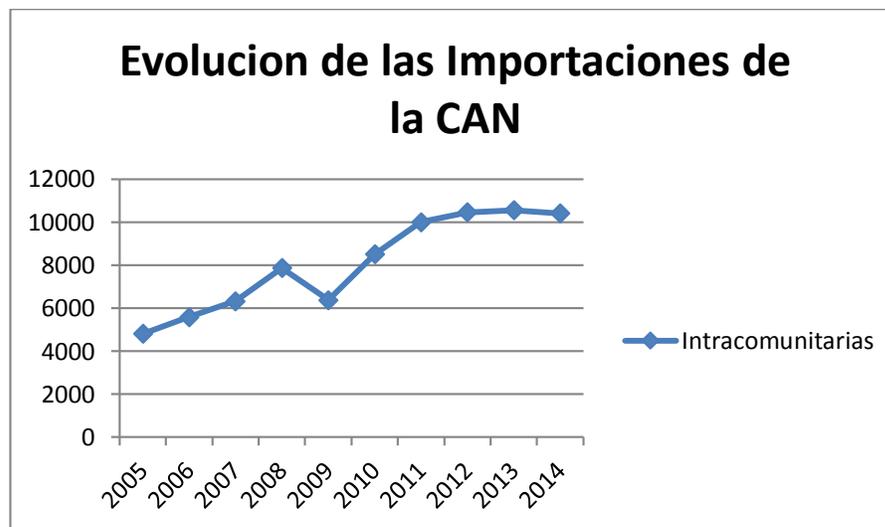


Fuente: Comunidad Andina (CAN)
Elaborado por: Autores

En relación a las exportaciones, se puede notar un crecimiento muy importante en la última década, con un incremento de la tasa promedio anual de las exportaciones intracomunitarias a un 9% pasando de 4551 millones de dólares en el período del 2005 a 9724 millones en el año 2014, teniendo una baja en el año 2013 en un 1,4%. Cabe resaltar que en el 2014, las exportaciones intracomunitarias fueron equivalentes a 2,1 veces el registro del año 2005 y las exportaciones extracomunitarias del 2014 fueron equivalentes a 2,5 el registro del año 2005.

| Importaciones FOB | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|---------|--------|
| Total (Mundo) | 47125 | 57854 | 71225 | 94248 | 74969 | 97412 | 126136 | 136685 | 1416115 | 146919 |
| Intracomunitarias | 4807 | 5587 | 6323 | 7864 | 6377 | 8503 | 9994 | 10455 | 10551 | 10410 |
| Extracomunitarias | 42318 | 52267 | 64902 | 86384 | 68592 | 88909 | 116142 | 126230 | 131064 | 136509 |

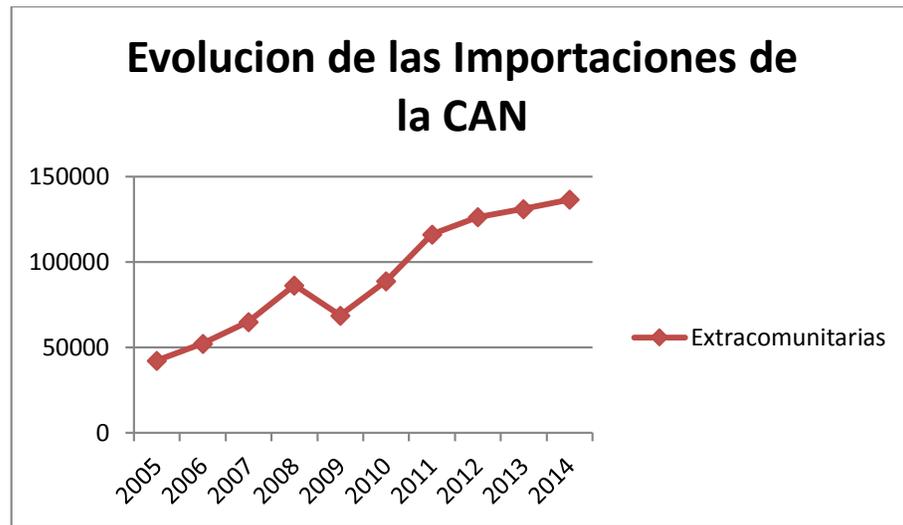
Ilustración 10 Evolución de las Importaciones de los países miembros de la CAN Intracomunitarias



Fuente: Comunidad Andina (CAN)

Elaborado por: Autores

Ilustración 11 Evolución de las Importaciones de los países miembros de la CAN
Extracomunitarias



Fuente: Comunidad Andina

Elaborado por: Autores

Referente a las importaciones de la misma forma se ha visto un crecimiento en la última década incrementando la tasa promedio anual en un 9% pasando de 4 807 millones de dólares en el año 2005 a 10 410 millones de dólares en el 2014. Sin embargo, dichas importaciones disminuyeron en 1,3% respecto al año anterior. Estadísticamente las importaciones intracomunitarias se incrementaron 2,2 veces, y las importaciones extracomunitarias lo hicieron en 3,2 veces.

En la convención realizada el año pasado en el mes de Marzo, el Ecuador citó al encuentro a los países miembros para informar sobre las medidas arancelarias y la necesidad que representan las mismas para estabilizar la balanza comercial debido a la caída del petróleo y las cuales se encuentran plenamente contempladas bajo las normativas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el fin principal de encontrar las alternativas permitan integrar los intereses entre las naciones.

En la reunión, los miembros de la organización entendieron la situación actual de nuestro país y aceptaron las normativas expuestas por Ecuador y se destacó que la mayoría de los productos de Perú y Colombia no son afectados por las salvaguardias ecuatorianas y que en la medida, no se haya incluido productos sensibles como las medicinas e insumos y equipos para la producción.

Los principales productos exportados por Ecuador a la Comunidad Andina durante el 2014 fueron: Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (1 280 millones de dólares), preparaciones y conservas de atunes (84 millones de dólares), tableros de madera (74 millones de dólares), vehículos para transporte de personas (53 millones de dólares) y cocinas (37 millones de dólares).

Principales Productos Exportados a la Comunidad Andina

ECUADOR: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA COMUNIDAD ANDINA

(Millones de dólares)

| Código | Descripción | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1 | 27090000 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso. | 743 | 881 | 1308 | 1467 | 725 | 1067 | 1395 | 1652 | 1499 | 1280 |
| 2 | 16041410 Preparaciones y conservas de atunes enteros o en trozos | 32 | 29 | 33 | 49 | 36 | 49 | 57 | 81 | 104 | 84 |
| 3 | 44101900 Los demás Tableros de madera | 9 | 9 | 16 | 23 | 28 | 36 | 49 | 58 | 64 | 74 |
| 4 | 87042110 Vehículos automóviles para transporte de mercancías con motor de émbolo de encendido por compresión (diese o semidiesel) | 35 | 91 | 83 | 101 | 70 | 117 | 460 | 105 | 22 | 53 |
| 5 | 73211119 Cocinas de fundición hierro o aceros de combustible gaseosos o de gas y otros combustible excepto cocinas emportable o mesa. | 16 | 25 | 36 | 43 | 34 | 38 | 36 | 44 | 47 | 37 |

Fuente: Comunidad Andina (CAN)

Elaborado por: Autores

Se pueden analizar los principales productos que Ecuador ha exportado a los países de la CAN y los mismos han tenido evolución positiva y lo que indica que existe mayor productividad en nuestros mercados, con el fin de seguir perfeccionando las industrias y generar un desarrollo en innovación. Esto nos indica que existe una apertura para el envío de nuevos productos y poder potencializarlos, entre ellos el calzado Ecuatoriano.

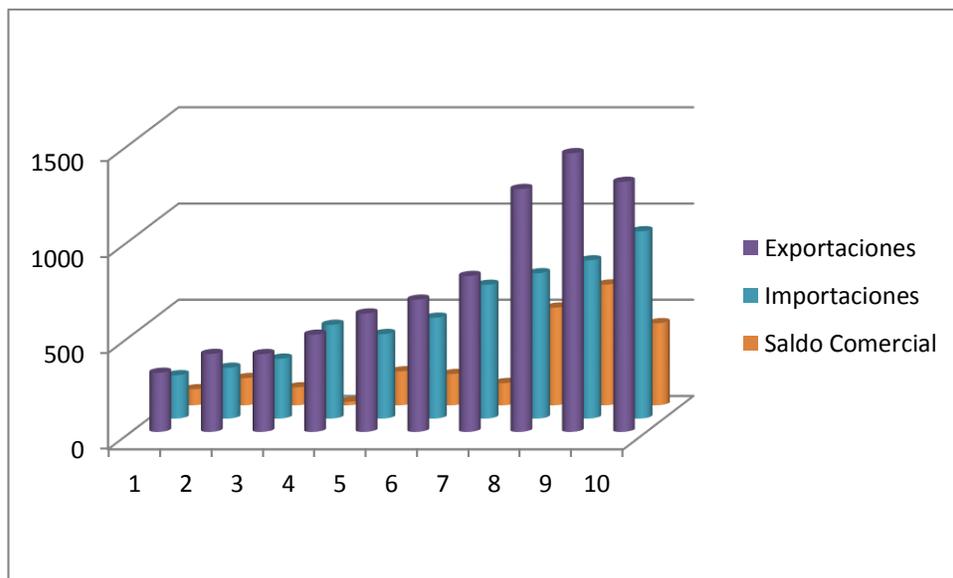
Por el lado del país de Bolivia las exportaciones a los países de la CAN llegaron a USD 1.448,30 millones y en 2014 sumaron USD 1.299,23 millones, lo

que muestra una disminución del 10,29%. Los principales factores son: restricciones a las ventas de soya y nuevos mercados para la quinua.

RELACION COMERCIAL BOLIVIA-CAN

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Exportaciones | 307 | 405 | 404 | 505 | 615 | 687 | 810 | 1262 | 1448 | 1299 |
| Importaciones | 225 | 264 | 311 | 487 | 439 | 524 | 695 | 755 | 822 | 973 |
| Saldo Comercial | 83 | 141 | 93 | 18 | 176 | 162 | 115 | 507 | 627 | 426 |

Ilustración 12 Relación Comercial BOLIVIA-CAN



Fuente: La- Razon
Elaborado por: Autores

Básicamente la reducción de las exportaciones de Bolivia a los países de la comunidad andina, es por la expansión y apertura que han encontrado sus productos a mercados externos, específicamente Estados Unidos y Europa; y por ende los productores y empresarios se inclinan al mercado que les representa una mayor demanda.

Según los datos estadísticos del país Boliviano las importaciones de productos de Colombia, Ecuador y Perú alcanzaron a \$us 873,1 millones,

mientras que las exportaciones de Bolivia a los países de la CAN llegaron en 2014 a USD 1.299,2 millones por lo que llama la atención que en 2014 Bolivia haya exportado más productos a la CAN que haber importado. Entre los productos que exporta el país Bolivia a los demás países de la CAN fueron torta de soya y residuos de la extracción del aceite de soya, también los derivados de este grano. Además se vendieron frijoles, habas, minerales como la plata y concentrados; leche y nata, entre otros; así mismo los principales productos que ha importado Bolivia de los países de la CAN fueron diésel, barras de hierro o acero, pañales para bebé, cemento portland, polipropileno, preparaciones tenso activas para lavar, perfumes y aguas de tocador, entre otros.

Claramente se puede identificar que los productos mayormente exportados por parte del país Bolivia a la CAN, fueron el aceite de soja, las tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja, minerales de plata y harinas de habas de soja; con lo cual se puede determinar que la base de sus exportaciones son derivados de soya, y se encuentran dentro del marco alimenticio.

Gráfico 15. Bolivia: Principales productos exportados a la Comunidad Andina.
BOLIVIA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA COMUNIDAD ANDINA
(Millones de dólares)

| Código | Descripción | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1 | 23040000 Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite(soya) | 69 | 66 | 71 | 76 | 98 | 111 | 152 | 325 | 477 | 619 |
| 2 | 15071000 Aceite de soja y sus fracciones en bruto incluso desgomado | 70 | 59 | 46 | 42 | 87 | 96 | 90 | 202 | 163 | 247 |
| 3 | 12010090 Habas de soja excepto paa siembra | 20 | 7 | 10 | 22 | 30 | 18 | 10 | 107 | 142 | 74 |
| 4 | 26161000 Minerales de plata y sus concentrados | 16 | 19 | 19 | 454 | 62 | 138 | 232 | 195 | 95 | 39 |
| 5 | 12081000 Harina de habas (porotos frijoles féjoles) | 16 | 18 | 21 | 25 | 32 | 34 | 26 | 27 | 36 | 35 |

Fuente: Comunidad Andina (CAN)
Elaborado por: Autores

3.3.4.2 Reglamentación interna de la CAN.

El propósito de establecer los beneficios para la comercialización de los países que se encuentran inmersos en la CAN, es de dar preferencias y facilidades a la transacción de los bienes bajo una serie de instrumentos aduaneros tale como: Actualización de la Nomenclatura Común- NANDINA (Decisión 766), las normas sobre Valoración Aduanera (Decisión 571), Tránsito

Aduanero Comunitario (Decisión 617), la Asistencia Mutua y Cooperación entre las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina (Decisión 478), el Arancel Integrado Andino (ARIAN) (Decisión 657), el Programa Andino de Formación Aduanera (Decisión 573) y el Régimen Andino sobre Control Aduanero (Decisión 574). (CAN, MY PYMES ANDINA, 2015)

Existe para cada beneficio un número de decisión estipulado en el reglamento de la CAN, que definen los parámetros en el ámbito de Comercialización, el sistema de Calidad, la ciencia y tecnología, migraciones y transporte. Por otro lado, la Decisión 702, instituye el Sistema Andino de Estadística de la MIPYME, por la cual los Países Miembros asumen el compromiso de elaborar y transmitir estadísticas comunitarias armonizadas sobre la MIPYME, esto acompañado por la Resolución 1260, que busca adoptar la “Disposición Técnica para la Transmisión de Datos de las Estadísticas de MIPYME de los Países de la Comunidad Andina”. (CAN, Mipymes Andinas, 2015)

Adicional a esto, es importante analizar de manera breve las estipulaciones de cada país, para ingresar con el calzado Ecuatoriano a sus mercados, con el fin de cumplir con las normativas acordes sus respectivas constituciones.

3.2.5 Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

El SGPC es un acuerdo que tiene como finalidad promover el comercio mutuo entre países en desarrollo que se benefician de preferencias arancelarias y no arancelarias El objetivo de SGPC es lograr la diversificación de mercados, profundizar la cooperación económica entre las regiones involucradas y fortalecer el poder de negociación de los países que ingresen al SGPC.

El SGPC está conformado por los siguientes países:

África: Argelia, Camerún, Mozambique, Nigeria, Egipto, Túnez, Zimbabwe, Marruecos, Sri Lanka, Sudán, Benin, Ghana y Guinea y Tanzania.

América: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Nicaragua, Trinidad y Tobago Venezuela, México, Ecuador, Guyana, Perú (Argentina y Brasil también presentaron sus listas como MERCOSUR, siendo este bloque el primero en ingresar como grupo subregional). (WTO, s.f.)

Asia: Bangladesh, Corea del Norte, Pakistán, Indonesia, India, Irán, Irak, Libia, Malasia, Singapur, Filipinas, Corea del Sur, Tailandia, Vietnam, Myanmar.

En las listas de concesiones que son presentadas en el anexo del protocolo de la Ronda de San Pablo, el MERCOSUR otorgó preferencias a unas 6.367 líneas arancelarias de acuerdo a la NCM, excluyendo un 30% del universo arancelario, que es el porcentaje de productos que permite excluir el sistema.

Por otra parte el MERCOSUR ha logrado obtener concesiones para 98 posiciones arancelarias, de las cuales las preferencias van desde un 10% a 100% (Parlamento Gub, s.f.)

3.2.6 Acuerdo de Complementación Económica No. 59 – Mercosur

Con el Mercado Común del Sur (Mercosur), Ecuador mantienen un sistema de preferencias arancelarias mediante el Acuerdo de Complementación Económica No. 59, suscrito entre los estados partes del MERCOSUR y los países miembros de la Comunidad Andina. El ACE No. 59 fue suscrito el 2 de noviembre de 2004.

Bajo este acuerdo se negociaron una canasta de productos y diferentes preferencias con los diferentes países, con un cronograma de desgravación arancelaria hasta el año 2018.

3.2.7 Acuerdo Comercial con la UE

Los acuerdos comerciales que Ecuador actualmente está manteniendo con la EU, impulsará el desarrollo de la industria nacional, mediante la transferencia de tecnología y el ingreso de mercadería industrial con arancel de 0. Aspecto importante para que las industrias ecuatorianas cambien sus

procesos antiguos de producción y se actualicen con la utilización de nuevas maquinarias, de tal manera que puedan crear productos de excelente calidad y su capacidad de producción aumente. (Ministerio de Industria y Productividad, 2016)

Ecuador cuenta con acceso al mercado de Europa para todos los productos industriales con cero de arancel desde el año 2013. (Boletín Ministerio de Comercio Exterior, 2014)

Capítulo 4

4.2 Evaluar la situación actual del sector productivo de calzado local.

4.2.1 *Oferta del sector del calzado*

Un determinado sector se vuelve fuerte cuando hay una sostenibilidad afianzada por parte del grupo de personas o compañías, que se encuentren plenamente decididas y comprometidas al mutuo desarrollo y crecimiento de sus intereses, sin pensar en el beneficio único de cada involucrado, sino en la fuerza que pueden tomar las partes inmersas, haciendo la unión de ideas, para alcanzar un objetivo específico que en la que se beneficien todos.

El sector del calzado, gracias al esfuerzo de sus gremios, ha tenido un considerable desarrollo en diseño, variedad y tecnificación; acoplándose a las exigencias impuestas por los consumidores que buscan siempre un bien de características definidas, calidad y durabilidad. Por las diferentes regiones con que cuenta el territorio Ecuatoriano, existen variedad de calzado para cada una de ellas, es decir; que hay industrias tanto en la costa y sierra, y cada de ellas confecciona sus modelos y diseños acorde a las necesidades de su región, pero actualmente las zonas más reconocidas en las que se ha destacado un gran desarrollo están las provincias de Tungurahua, Azuay, Pichincha y Guayas.

Si se toma en cuenta la gama de micro y macro empresarios que existen en la actualidad dedicadas a la confección y producción de calzado, se puede determinar que la industria puede y está en la capacidad de elaborar un tipo de

bien para todas las tendencias y necesidades que puedan exigirse, aprovechando el actual interés que tiene el Gobierno por incentivar, promover y dirigir este importante sector, que representan oportunidades de empleo y desarrollo para los artesanos y sus familias.

Como muestra de lo antes expuesto, acogiéndose a los registros oficiales de la CALTU, en el 2008 tan solo existían 600 productores de calzado en todo el país, y fue un año en donde personas involucradas en la industria, dijeron dejar de producir porque se pensaba que dicho sector no sería altamente rentable para el retorno de su inversión, sin embargo gracias a la perseverancia de los gremios y artesanos, ahora se registran alrededor de 5.000 productores, llegando en el año 2014 a una producción nacional de 35 millones de dólares. (El Ciudadano, Julio 2015)

Con todo esto se puede indicar el Ecuador se encuentra en capacidad de poder satisfacer los nichos de mercado de los países vecinos, aprovechando la capacitación de los productores y la gran gama de mano de obra existente para la confección de cada uno de los modelos; y mucho más aún que se están aperturando oportunidades de Empresas o firmas de compañías, interesadas en que el producto final cuente con un alto valor agregado Ecuatoriano, que permita el beneficio entre ambas partes.

4.1 Variedades de productos artesanales

Es ampliamente llamativo encontrar la infinidad de variedades en las que la industria artesanal ha evolucionado y que con una implementación de mejora continua, podría convertirse cada uno de esos sectores, en mercados potenciales a nivel internacional.

Con la inversión dada con tecnología de punta, actualmente Ecuador se encuentra apto para ingresar a mercados como lencería para hogar, hoteles y restaurantes, confecciones, hilados especiales y alfombras; pudiendo aportar positivamente a la balanza comercial en los años venideros.

Como un dato importante, se puede mencionar que los insumos textiles, tales como: hilos y telas, son muy apreciados en mercados naturales como Colombia, Perú y Venezuela.

Esta industria cuenta con importante producción para el hogar, hoteles y restaurant, entre los que se pueden mencionar sábanas, cobertores, edredones, cortinas, mantelería, alfombras; producidos tanto con tecnología de punta, así como de forma artesanal.

4.2.3 Otras variedades de productos artesanales

Es muy llamativo encontrar la infinidad de variedades en las que la industria artesanal ha evolucionado y que con una implementación de mejora continua, podría convertirse cada uno de esos sectores, en mercados potenciales a nivel internacional.

Con la inversión dada en tecnología de punta, el Ecuador en la actualidad, se encuentra apto para satisfacer demás tipos de mercados como lencería para hogar, hoteles y restaurantes, confecciones, hilados especiales y alfombras; con la finalidad de aportar positivamente a la balanza comercial en los años venideros.

4.1.1 Potencialización de la Industria textil y calzado

Con el principal propósito de la innovación y de obtener un producto llamativo y con un valor agregado de primera, el gobierno ha realizado en grandes maquinarias con tecnología de primera y de la misma forma, en la formación técnica correcta de los trabajadores, así como también de los diseñadores mejorando la productividad y creando un producto llamativo al mercado internacional. Con toda esta innovación y gran incentivo que tiene el Gobierno por impulsar la industria artesanal, utilizando tecnología de punta, se puede determinar que ahora la oferta exportable Ecuatoriana es muy variada y está dividida en las siguientes categorías:

- Hilos (Fibra natural, sintética y artificial)
- Telas

- Tejidos de punto
- Tejido plano
- Lencería de hogar (toallas, sábanas, cobijas, edredones, cortinas, entre otros)
- Lencería íntima (femenina y masculina)
- Artículos de decoración
- Ropa infantil
- Calzado (montaña, exclusivo de cuero e industrial)
- Marroquinería
- Confecciones en cuero
- Cuero procesado y semi-procesado

4.1.2 Información estadística del sector

En este punto podemos encontrar dos sectores debidamente identificados para poder determinar el crecimiento o decaimiento en el sector artesanal comprendido en textiles y confecciones – cuero y calzado.

En el primer plano tenemos el subsector de textiles y confecciones que en los últimos 5 años ha presentado una variación promedio anual en valor FOB del 10% y en toneladas, de forma negativa, un 10%. Esto puede determinar que el sector necesita mucho enfoque en optimización, tecnificación, capacitación y demás factores que incurran en la potencialización del mismo e incrementar de forma llamativa este sector a los mercados internacionales.

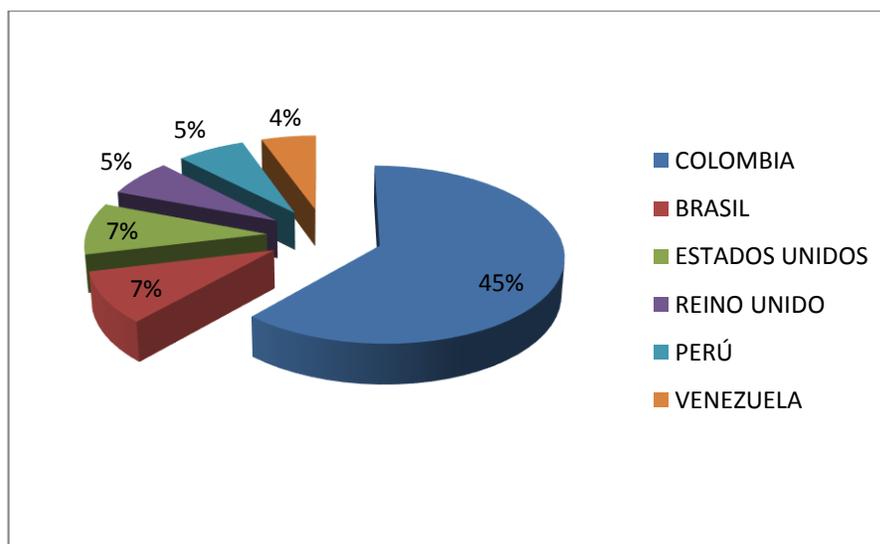
El otro panorama que tenemos es el subsector de cuero y calzado ha presentado en los últimos 5 años una variación promedio anual en valor FOB del 5% y en toneladas de 1%, En el año 2014, éste grupo registró un valor de exportaciones por USD 53 millones y 13 mil toneladas (Pro Ecuador, 2015)

4.3 Principales destinos de exportación del sector textil y calzado (2014)

En la actualidad, según los registros de Pro Ecuador, uno de los destinos más importantes de la exportación de este importante sector es Colombia,

quien mira con mucha aceptabilidad la producción y calidad de los productos artesanos de nuestra industria. Cabe mencionar que la situación geográfica de Colombia ayuda la comercialización de nuestros productos por factores comunes que son el tiempo de tránsito, el costo del flete, las relaciones o acuerdos bilaterales, entre otros; que han podido generar un tipo de confianza en este mercado, para seguir exportando y con un mayor volumen.

Ilustración 13 Principales destinos de exportación textil y calzado 2014



Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por: Autores

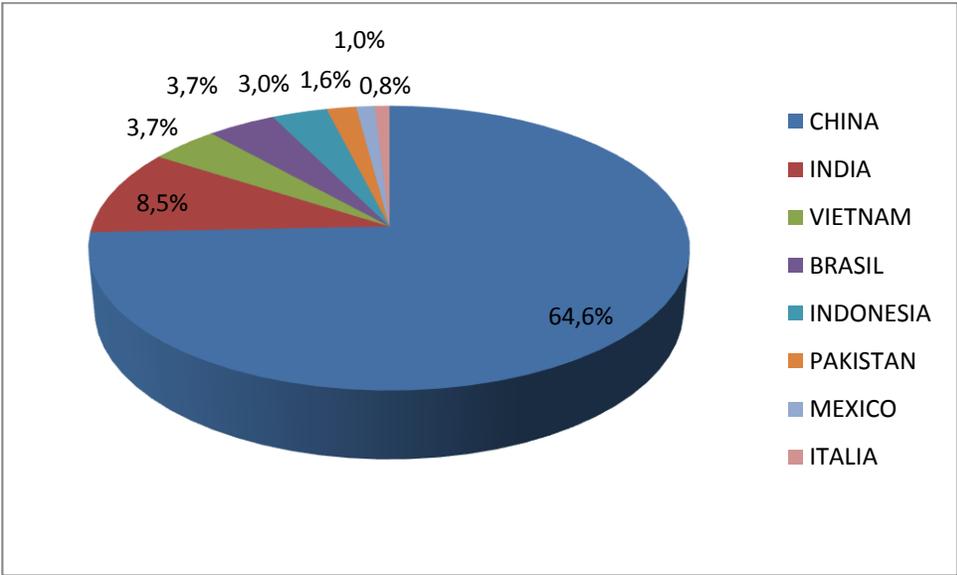
4.4 Principales productores y exportadores a nivel mundial de calzado.

En este punto tan solo como referencia, es importante indicar que uno de los países que lidera la producción y comercialización a nivel mundial es el país de China, aportando muy favorablemente a la balanza comercial de dicha nación, y esto es dado por la sobrepoblación que mantiene en el país, ocasionando un auge de abundante mano de obra con la cual la Industria China, puede cubrir la capacidad de producción demandada por sus clientes.

Su incremento estimado fue de un 8% en el año 2014 fabricando casi dos de cada tres pares de zapatos, vendidos en todo el mundo. Otro de los puntos que

favorecen a China para la producción masiva de calzado, es el bajo costo que tienen cada par; esto implica que la calidad del producto sea menos confiable ya que se toman en cuenta factores importantes como la durabilidad , pero ante aquello; muchas ocasiones el consumidor vela por su poder adquisitivo y prefiere un producto a bajo costo sin tomar en cuenta el lapso de vida útil que pueda tener el mismo, esto debido al ajuste económico que realizan los individuos o familias para obtener una tendencia o estar a la moda.

Ilustración 14 Principales productos a nivel mundial del calzado



Fuente: (REVISTA DEL CALZADO, 2014)

Realizado por: Los autores

4.5 Variables

Como variable dependiente, podemos citar la factibilidad de que la industria del calzado Ecuatoriano exporte dichos bienes, a los países vecinos de la CAN, de la cual se derivan las siguientes variables independientes como siguen:

4.5.1 Analizar las políticas aduaneras de los países miembros de la CAN.

Entender los estatutos y normativas vigentes de cada una de las políticas aduaneras estipuladas en los países que conforman la CAN, permitirá estructurar una correcta forma de ingreso de los productos de nuestra industria de calzado cumpliendo cada uno de los parámetros exigidos.

4.5.1.1 Estructura aduanera del país Colombia

Al igual que la industria Ecuatoriana, Colombia ha tratado de cuidar sus intereses económicos, estableciendo cierto tipo de barreras que impida el ingreso de manufacturas extranjeras que acaparen el mercado del calzado de su localidad, por lo que dicho país ha establecido una medida para apoyar la industria del textil y del calzado para poder competir con las importaciones a bajo costo.

La medida la implementó el ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Enero del 2013 al cual se le expidió un decreto 74 habiendo una modificación parcial del Arancel de Aduanas. En este punto se ve una similar adaptación a la medida de salvaguardia que se implementó en Ecuador desde Marzo del 2014; y la norma que se estableció es de un arancel Ad Valorem del 10% y uno específico de USD 5,00 por par de calzado. De esta normativa se derivan demás actualizaciones en las partidas relacionadas al calzado incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela, plantillas, taloneras y artículos similares amovibles.

A continuación se puede mostrar un ejemplo de la liquidación de los tributos aduaneros que se deben declarar al momento de ingresar al país de Colombia; teniendo en cuenta que son originarios de Indonesia, con un valor CIF unitario de COP37.400 y un peso bruto de 2 kilogramos.

Liquidación de Tributos Aduaneros

| Liquidación de Tributos Aduaneros | |
|---|----------------|
| Ejemplo | Pagos |
| Concepto | COP |
| Valor CIF (Costo, seguro y Flete) 2 pares de calzado X 37.400 = 74.800 | 74.800 |
| Gravamen Ad Valorem a la importación Proyecto de Decreto | 10% |
| Valor del gravamen Ad Valorem en Pesos Colombianos (COP) | 7.480 |
| Gravamen específico a la importación USD1,75 por par de calzado | USD3,5 |
| Valor del gravamen específico en Pesos Colombianos (COP) (Tasa para Liquidar Tributos 1USD = 2.054,9 que rige del 3 al 9 de marzo del 2014) | 7.192 |
| Subtotal | 89.472 |
| IVA 16% | 16% |
| Valor del IVA | 16.316 |
| Valor CIF más Tributos Aduaneros | 103.788 |

| Resumen | Valores/Gravamen |
|------------------------|------------------|
| Arancel | 14.672 |
| Porcentaje del Arancel | 19,60% |
| IVA | 14.316 |
| Porcentaje del IVA | 16% |

Fuente: Legicomex (Legicomex)

Elaboradopor: Legicomex

Es importante mencionar que esta medida Colombia la mantendrá por 2 años más, con el fin de que su industria también pueda tener un mayor peso en mercados internacionales.

4.5.1.2 Demanda del Mercado Colombiano.

Un estudio realizado por la firma Raddar y Acicam reveló una considerable variación de incremento entre Enero y Octubre el año pasado en un 5.88% en el consumo de calzado, mientras que para los productores resultó también un incremento en un 2.61%, creando pequeña confiabilidad en los productores ya que al final pueden obtener su retorno, pero en minorías ya que la variación de precios registró una caída del 3,09 %.

La demanda de calzado en el país de Colombia al igual que en el resto del mundo se encuentra influenciada fuertemente por cada una de las tendencias que se van dando, por la moda y el precio que juega un papel

importantísimo en la mente del consumidor. El calzado de dama tiene muchas más demanda en relación al de caballero y sumado a eso, también hay demanda por calzado industrial para empresas o la milicia, siendo un atractivo para nuestra industria ya que en cuero, hay variedad de producciones con excelente valor agregado que podría volverse llamativo en este mercado, para lo cual se debe contar con la debida capacidad de producción, tecnificación, capacitación e innovación que permita adaptarse a los requerimientos técnicos de las empresas que se encuentran en la industria.

4.5.1.3 Perfil del consumidor

Dentro de la región de Colombia hay rangos de diferenciación claramente establecidos en los que se pueden definir 3 segmentos:

Popular.- es donde los consumidores tienen mayor expectativa por el factor precio antes que por cualquier otra característica del calzado y la mayor parte de la población colombiana está localizada en este nivel.

Medio.- dentro de este rango, aún resulta un factor muy importante el precio para poder adquirir un producto, sin embargo aquí juega un papel importante lo que son el diseño y confort, es decir llegar a la mente del consumidor y posicionarlo por un valor agregado específico. En este punto, los consumidores tienen un limitado reconocimiento de las marcas, por tanto buscan el mejor bien que se adapte a su necesidad. Aquí es importantísimo el nivel de influencia tanto de la promoción y la publicidad que se pueda ejecutar.

Alta.- en este rango es muy importante para los consumidores la calidad de los materiales y los acabados, ya que lo consideran más importante que el mismo precio que pueda tener el bien. Aquí lo que se puede determinar cómo un papel importante es el confort y el diseño ya que representa mayor interés, para poder adquirir el producto. Considerar que dentro del rango, el consumidor es bastante fiel a la marca con que se pueda identificar y mantiene una postura muy firme y agradable del calzado importado.

Teniendo en cuenta que el mercado colombiano es muy apetecible en el consumo de calzado, se podría ingresar al mercado con una mayor tendencia a los zapatos para mujer, sin dejar de lado la confección que realizan nuestra industria para caballeros, haciendo uso de los acuerdos bilaterales que permiten realizar negociaciones con ciertas preferencias.

4.5.2. Análisis del mercado Boliviano.

Según datos estadísticos por parte de medios del país vecino, la importación a dicho país de textil, cuero y calzado son las más sensibles, teniendo un incremento el año pasado de 96 millones de dólares, un 176% más que en 2010. A pesar que Bolivia importa de otros países lo que corresponde a textil, cuero y calzado; la mitad de sus importaciones provienen del gigante Asiático y esto ha afectado la producción local de la industria Boliviana, ya que su primer competidor es China, y por tanto se redujeron sus niveles de producción en un 50% y 60% afectando así mismo las plazas de trabajo, ya que a menor producción, menor venta y menor capital para cubrir el número promedio de 8 trabajadores, que es con lo que cuentan en un taller de calzado boliviano. En la actualidad el promedio de trabajadores es de 4 y su producción de 60 a 70 pares semanalmente.

4.5.2.1. Capacidad de compra de Bolivia.

Con los antecedentes tomados, del reciente año del país de Bolivia, perteneciente a la CAN; se puede determinar que tiene un alto poder de compra ya que importó gran cantidad tanto de China como de Brasil, representando un 44% y 41% respectivamente de las importaciones totales de calzado, exponiendo al decaimiento de su industria y a la devaluación de sus bienes de calzado. Aparte de los países antes mencionados, existen otros proveedores de calzado desde donde importó Bolivia entre los que se encuentran: Indonesia, Vietnam, Perú, Argentina, México, Colombia, Paraguay y Camboya; por lo que claramente se puede identificar que la industria Ecuatoriana de calzado, no ha ganado espacio en este mercado y por ende competir con países que ya se

encuentran con una parte del sector, resulta más complicado tratar de acaparar un espacio o una muestra del nicho.

4.5.3. Análisis del mercado Peruano.

Para un poco entender el comportamiento de la industria del calzado del país de Perú, hay que remontarse un poco a la era del año 1996, en donde una entidad denominada Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del Indecopi (CFD), la cual mediante oficio solicito se investiguen las prácticas de dumping a las importaciones del calzado, provenientes de su mayor proveedor y a nivel mundial, China.

Al final, la investigación no se logró realizar con efectividad, y se determinó que esta modalidad la aplicaban tan solo las empresas chinas dentro de la industria Peruana de calzado y no tan solo esa, sino a todas industrias en que comerciantes chinos se instalaron.

Desde aquel tiempo hasta la actualidad se ha mantenido esta medida, la cual no es favorable para el sector, indican los productores inmersos en la industria, estacando de esta manera el crecimiento en comparación a las demás naciones. (Comex Perú, 2015)

4.5.3.1 Comportamiento de la Industria Peruana de calzado.

Con base en la medida antidumping que intenta proteger a la industria local de calzado, esto hace muy vulnerable el sector, haciendo que las empresas involucradas en este sector, importen mayor capacidad de calzado; creando una problemática dentro de los productores Peruanos, quienes batallan por permanecer y subsistir, produciendo lo limitado y con esperanzas de que haya mayor preocupación por la fomentación y desarrollo de esta industria.

Según la información de la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX), se envían calzado a 62 países, entre los que se encuentran como principales

mercados Chile, Colombia y Ecuador, representando sus ingresos en millones de dólares.

Con la finalidad de desarrollar e intensificar esta industria dentro del territorio Peruano, La Asociación Brasileña de las Industrias de Máquinas y Equipos para el sector de Cuero y Calzado junto con empresarios brasileños, dictaron conferencias de negocios con la finalidad de incrementar la tecnología, diseño y tecnificación de las impresas inmersas en esta industria. (RPP noticias, 2015)

4.6.2 Contrabando Fronterizo

Este punto ha sido muy determinante en el por qué, el calzado Ecuatoriano tiene un costo elevado dentro del mercado. Proveniente, en su gran mayoría, desde la hermana República de Perú, el contrabando ha hecho que las empresas Ecuatorianas se vuelvan menos competitivas dentro del marco comercial, ya que por la moneda que maneja el Estado Ecuatoriano, hace más llamativo el traer un tipo de calzado cuyo costo de producción en Perú está en un promedio de USD12,00 y que al momento de eludir los parámetros aduaneros fronterizos, al estar en el territorio del Ecuador, se los comercializa a un costo que promedio a los locales comerciales desde los USD35,00 a los USD50,00; causando estragos para los productores, cuyos bienes no salen de perchas ya que se vive en una cultura dominada por el poder adquisitivo en que los consumidores puedan tener y apostar por el menos costoso.

Es, hasta cierto punto difícil encontrar una medida que pueda detener este mal que afecta de manera directa a la industria, ya que el sistema se encuentra contaminado por el poder ilícito.

Este gran problema, estanca y limita la producción del calzado local y al mismo tiempo, no permite ser competitivo ya que hace parecer cara la adquisición de un par de estos bienes localmente. Dentro de los tipos de productos que se han decomisado en las zonas fronterizas con la hermano

nación se encuentran botellas de whisky, ropa, calzado y vehículos. (El comercio, 2015)

Este terrible escenario, es con lo que los productores Ecuatorianos han venido batallando, tratando de subsistir en un medio que se encuentra en su gran mayoría copado por mercadería ilícita, lo cual ha hecho perder un amplio atractivo de los diseños y bienes que se han confeccionado y distribuido por años dentro de esta amplia industria, tanto que ciertos talleres de producción, han cerrado sus bases productivas, ya que no representan una ganancia debido a los gastos que incurren la elaboración de dichos bienes.

Capítulo 5

5. Propuesta de plan de exportación al mercado de las comunidades andinas.

Nuestra propuesta de exportación es poder dirigirnos a mercados cercanos, donde la logística no sea un impedimento para la exportación, ni la distancia por los costos de transporte, más bien que este signifique una ventaja y que permita la facilidad de adquirir dichos productos. El objetivo principal del plan de exportación es poder aportar significativamente a la economía ecuatoriana, generando plazas de trabajo e incentivando a nuevos productores a que incremente su capacidad de producción.

5.1 País exportador: Ecuador

Es un país democrático, soberano e independiente. Estado constitucional de derechos y justicia, ubicado en la parte sur de América del lado del océano Pacífico, junto a los países vecinos

- Colombia y Perú.
- Capital: Quito
- Presidente de la República: Rafael Correa
- Población: 16 436 668 habitantes.
- Idioma: Español

- Regiones: Costa, Sierra y Oriente.

5.2 Definición de mercado meta

Nuestro mercado objetivo son los países miembros de la región Andina: Colombia, Perú y Bolivia. Teniendo en cuenta que los artículos producidos en la Subregión andina gozan de libre pago de aranceles y gravámenes, adicional la logística y los costos de transportes no serán tan elevados, debido a la cercanía que tenemos con estos países.

5.3 Competidores

Nuestro principal competidor a nivel mundial es China, el cual se encuentra en primer lugar entre los países exportadores y productores de calzado de cuero. Produce 10 miles de millones de pares de zapato utilizando en su mayoría materia prima importada. La provincia en donde se encuentra concentrada la producción de calzado es Guangdong. (Pro Ecuador, 2014)

4.5 Costos de producción

Producir un calzado de buena calidad, durabilidad y llamativo para los consumidores, conlleva a una gran responsabilidad, inversión de tiempo, capital y mano de obra, que permitan hacer más eficiente el trabajo de una manera segura y debidamente sincronizada.

Lo más importante que se busca en todo emprendimiento de un negocio es, tener los costos menos posibles para poder obtener el retorno de la ganancia de manera evidente, es decir; que mientras menos costos incurridos, mayor ganancia líquida para el empresario para pagar sus obligaciones.

Dentro del marco de elaboración de un calzado, se encuentran cierto tipo de materia prima que encarece el producto final, pero esto depende de la empresa que produce el calzado, esto significa, que si hace compra de materia prima de alto costo, su producto con valor agregado Ecuatoriano, también tendrá un costo alto. Entre los insumos que se incurren en gastos fuertes por parte de los talleres o locales de confección de calzado, son las gomas y las plantillas, cuyos costos varían dependiendo del tipo y calidad.

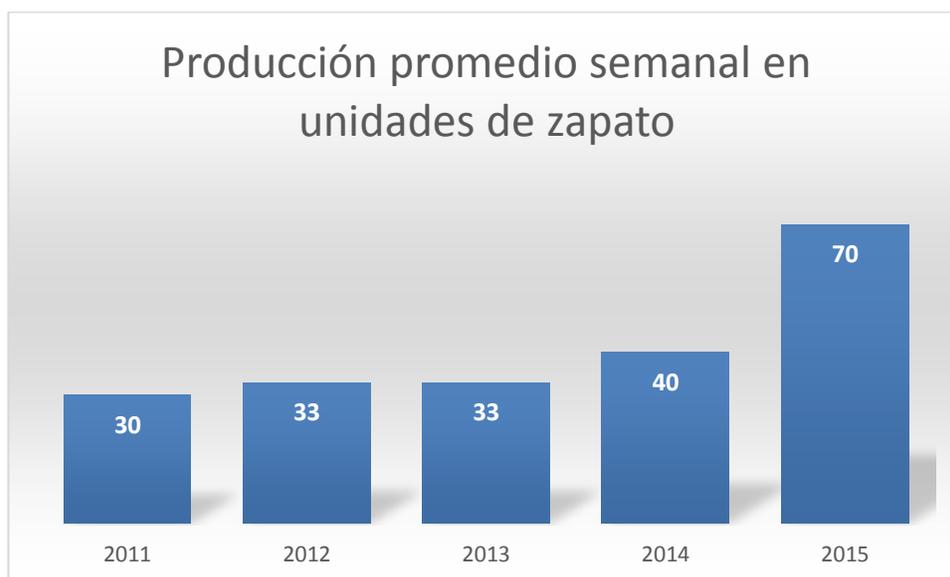
Acorde el resultado obtenido por de nuestras entrevistas, existe una diferencia en cuanto a calidad en el caso de la goma Ecuatoriana y la goma Colombiana. La diferencia es la durabilidad con que se va a mantener pegado la planta al resto del calzado; y debido a esto, las industrias o comerciales locales se ven en la necesidad de tener proveedores que les faciliten este insumo a costos bajos.

Dentro del marco de la confección y producción, se encuentran el tema de las plantillas para cada par de calzado. Las plantillas pueden variar desde las más económicas 0,80 centavos de dólar, hasta las más costosas que es 4,50 por plantilla y esto es elegido acorde el poder adquisitivo que tiene cada taller o local comercial de calzado. (CALTU, 2015)

Según lo informado por expertos pertenecientes al gremio, la implementación de tecnología, permite optimizar tiempo, material de uso, insumos, producción y calidad ya que hace 5 años cuando en la industria se confeccionaban a mano las pares de calzado, los producían a un promedio de 35 pares a la semana, esto generaba perdida en los cumplimientos de las metas con los clientes y el usar talento humano que realicen más de una actividad a la vez, con el fin de no gastar en mano de obra, ya que el mercado no era muy estable.

A la actualidad, durante el período 2014 y 2015, con la implementación de las maquinarias, se llegan a producir a la semana un promedio de 70 pares, netamente confeccionados y listos para la entrega, por ende los ingresos económicos también tiene un considerable incremento llegado a ventas de USD1000, 00 diarios.

Ilustración 15 Producción promedio semanal en unidades de zapato



Fuente: Entrevistas
Elaborado por: Autores

4.6.1. Adquisición de maquinarias.

La implementación de maquinaria tecnológica, es importante en la optimización del tiempo y rapidez en la producción de este bien, por las necesidades exigidas por los compradores a los artesanos, esto significa, que hoy en día a mayor capacidad de cubrir la demanda, existe mayor probabilidad de ser competitivo en el mercado. Evidentemente esto obliga a los artesanos a innovar para poder ser considerado dentro del marco de la competencia y los medios de financiamiento, son a través de micro créditos de cooperativas o crédito en entidades bancarias con prenda hipotecaria.

El tipo de financiamiento lo elige el productor, ya que aquí se considera mucho el interés que generará dicho préstamo, y es el mismo productor quien decide a que costo decide ejecutar el crédito, tomando las opciones que ofrecen las entidades financieras, sumado a las exigencia que obligan a cumplir las mismas para otorgar el crédito, que muchas veces se vuelven engorrosas por la seria e trámites o requisitos que muchas veces el productor no cuenta al momento.

4.6.2. Tipo de Maquinaria.

Para mantenerse competitivo, una de las maquinarias que ahorra tiempo dentro de la producción es la cortador láser, cuyo promedio de elaboración de cortes es de 6 pares en 40 minutos, teniendo un promedio al día de cortes producidos de 48 pares. Relacionando esta implementación de maquinaria hace unos 5 años, tardaba en cortar un par de zapatos de entre hora y media a dos horas, haciéndolo manualmente y sin mantener un corte estándar, ya que al ser manual siempre se genera un margen de error al momento de la producción.

Este tipo de maquinaria de corte automatizado láser, contiene un 70% de componente nacional y fue lanzado al mercado en Mayo del 2015, con el propósito de aportar y dar soluciones a la industria textil y del calzado, en la mejora de los procesos. Los creadores de esta máquina, dieron a conocer que la misma tiene software, mecánica y diseño electrónico totalmente ecuatorianos.

Dicho proyecto basa su innovación de armado, el cual es 100% mano de obra ecuatoriana así como también características particulares como pantalla táctil y wifi. La única desventaja es que consume alto porcentaje de energía eléctrica, por lo que incide en un alto costo de producción. (El ciudadano, 2015)

4.6.2 Financiamiento

Para ser competitivo dentro de este mercado, las empresas relacionadas a este sector; han tenido que implementar nuevos tipos de maquinarias que permitan realizar un trabajo eficiente, a tiempo y de calidad, optimizando el tiempo de trabajo y de esta manea poder ser capaz de cumplir con la demanda que exigen los consumidores.

Dentro de las más comunes se encuentran el cortador láser, cuyo valor de adquisición asciende a los USD 15.000,00 y es utilizad para poder realizar un cortes fijos y a un tiempo menos del que se lo realizaba manualmente.

Otro tipo de maquinaria que se utiliza para la realizar una correcta confección de calidad es la troqueladora, la cual tiene un sin número de múltiples funciones para la elaboración de textiles, incluyendo el calzado. Dicha máquina oscila entre los USD 4000.00 a USD 5000.0 y su durabilidad es garantizada para la confección.

Como se mencionó en líneas anteriores, las vías de financiamiento de los micros productores son a través de cooperativas de ahorro así como también entidades financieras, las cuales varían por el tipo de interés con el que realizan sus respectivos préstamos.

Conclusiones

El calzado es una industria que necesita de apoyo para su desarrollo, sin embargo las salvaguardias implementadas en el 2015 por el COMEX ayudaron a su crecimiento. Hoy en día la producción abastece el 70% del mercado local, lo cual nos indica que existe 30% de demanda insatisfecha. Además de acuerdo a las entrevistas realizadas hemos analizado que los artesanos utilizan en su mayoría materia prima importada lo cual hace que el coste de producción final sea más alto con respecto a los costes de los países vecinos, esto nos demuestra que tenemos desventaja.

Otro de los factores que nos afecta es la apreciación del dólar frente a las monedas de los miembros de la región Andina, ya que al no contar con política monetaria no tomamos decisión de devaluar o avaluar nuestra moneda de acuerdo a los intereses del mercado. Considerando la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo que fundamentada al comercio internacional nos dice que un país tiende a producir y a exportar cuando su coste de producción es menor con respecto a los del resto del mundo.

Estos puntos mencionados nos hacen tener la conclusión de que sencillamente no existe factibilidad en este proyecto de investigación, primero porque no abastecemos en su totalidad a la industria local y por otra parte los costes que son relativamente altos por la apreciación de dólar.

Bibliografía

ALADI. (2014). Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>.

Aladi. (2015). *Asociación Lationamerica de Integración*. Obtenido de www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/beneficios_arancelarios

Banco Central del Ecuador. (2015). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/04/nota/4396261/petroleo-cae-complica-economia-este-2015>.

BBC MUNDO. (Agosto de 19 de 2015). Obtenido de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/08/150818_economia_america_latina_de_valuacion_dolar_colombia_ng

BCE. (2001). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/pdf/Cabezas%20et%20al.pdf>

BCE. (2001). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/pdf/Cabezas%20et%20al.pdf>

BCE. (2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaTotXNandinaPaisConGrafico.jsp>

BCE. (2001). Dolarización. Obtenido de. <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/pdf/Cabezas%20et%20al.pdf>.

Boletín Ministerio de Comercio Exterior. (2014). Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>

CALTU. (2015). *Cámara Nacional de Calzado*. Obtenido de <http://www.caltuecuador.com/>

Calzado de Ecuador. (2009). Recuperado el 2016, de <http://www.calzadoecuador.com/noticias/3-produccion-de-calzado-ecuatoriano-con-falta-de-mano-de-obra>

CAN. (2014). *Comunidad Andina, Libre circulación de mercancías*. Obtenido de http://www.comunidadandina.org/derechos_ciudadanos/derecho_economicos.html

CAN. (2015). *Comunidad Andina*. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina>

- CAN. (2015). *Comunidad Andina*. Recuperado el 2016, de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?tipo=QU>
- CAN. (2015). *Mipymes Andinas*. Obtenido de MARCO LEGAL DE LA CAN: <http://www.obapyme.org/Default.aspx?idmenu=92>
- CAN. (11 de 2015). *MY PYMES ANDINA*. Obtenido de MARCO LEGAL DE LA CAN: <http://www.obapyme.org/Default.aspx?idmenu=92>
- Comex Perú. (Mayo de 2015). Recuperado el 23 de Enero de 2016, de <http://gestion.pe/economia/comexperu-cuando-se-le-quitara-mamadera-industria-calzado-2132806>
- Comunidad Andina. (2016). Obtenido de. <http://www.americaeconomica.com/zonas/can.htm>.
- COMUNIDAD ANDINA. (17 de 03 de 2015). Recuperado el 24 de 02 de 2016, de ESTADÍSTICAS ANDINAS: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2462_8.pdf
- Cuero y Calzado. (2014). Obtenido de. <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/cuero-y-calzado/>.
- Definición de Acuerdos Bilaterales. (2014). Obtenido de. <http://definicion.mx/acuerdos-bilaterales/>.
- Diario El tiempo. (Enero de 2016). Obtenido de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/176288-camcal-produce-calzado-industrial/>
- Drawback Banreptual (2015). Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/166.htm>.
- El ciudadano. (2015). Recuperado el Enero de 2016, de <http://www.elciudadano.gob.ec/la-industria-del-calzado-de-gualaceo-dice-que-las-salvaguardias-son-una-oportunidad-para-crecer/>
- El ciudadano. (Mayo de 2015). Recuperado el Enero de 2016, de <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuatorianos-crean-una-maquina-de-corte-automatizado-laser-con-70-de-componente-nacional/>
- El Ciudadano. (2015). *Incentivo Drawback*. Obtenido de <http://www.elciudadano.gob.ec/incentivo-drawback-se-aplicara-desde-esta-semana-en-ecuador/>
- El comercio. (23 de Abril de 2015). Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/mafias-contrabando-mercancias-quito-ecuador.html>.

- El Telegrafo. (2012). Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/industria-del-calzado-mejoro-con-aranceles>
- El telegrafo. (2015). Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/15-millones-invierte-el-sector-del-calzado-para-espacio-industrial>.
- El telegrafo. (2015). Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/15-millones-invierte-el-sector-del-calzado-para-espacio-industrial>
- El Telegrafo. (2015). Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/15-millones-invierte-el-sector-del-calzado-para-espacio-industrial>.
- El Universo. (2013). Recuperado el Enero de 2016, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/11/18/nota/1747506/calzado-local-crece-menos-e-importaciones-incrementan>
- El Universo. (2013). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/08/05/nota/1248651/mas-300-millones-espera-mover-calzado>
- El Universo*. (2015). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/07/19/nota/5024746/innovacion-disenon-aun-desafio-zapato-local>
- El Universo. (2015). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/07/19/nota/5024746/innovacion-disenon-aun-desafio-zapato-local>
- El Universo, La industria de calzado crece pese a falta de tecnificación. (2010). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2010/06/22/1/1356/industria-calzado-crece-pese-falta-tecnificacion.html>.
- Elciudadano. (2015). Obtenido de <http://www.elciudadano.gob.ec/sector-de-cuero-y-calzado-ecuatoriano-quiere-ser-mas-competitivo/>
- En dos meses, el precio del cuero cayó 10%. (2015). Obtenido de <http://supercampo.perfil.com/2015/01/en-dos-meses-el-precio-del-cuero-cayo-10-por-ciento/>.
- Eumed. (2014). Recuperado el Diciembre de 2015, de <http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>
- Fedexport. (12 de Marzo de 2015). *Federación Ecuatoriana de Exportaciones*. Obtenido de <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=19&art=14269>

- Fedexport. (2015). *Federación Ecuatoriana de Exportaciones*. Obtenido de <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=19&art=14269>.
- Fedexport. (2015). *Federación Ecuatoriana de Exportaciones*. Obtenido de http://www.fedexpor.com/productos-informativos/recursos/doc_download/131-guia-drawback-simplificado
- Fedexport. (2015). *Federación Ecuatoriana de Exportaciones*. Obtenido de <file:///C:/Users/omar/Downloads/Guia%20drawback%20simplificado.pdf>,
- GENERAL, C. A.-S. (11 de 2015). *MIPYMES ANDINAS*. Recuperado el 24 de 01 de 2016, de MARCO LEGAL DE LA CAN: <http://www.obapyme.org/Default.aspx?idmenu=92>
- INEN. (2013). *Instituto Ecuatoriano de Normalización*. Obtenido de http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/rte_080.pdf
- Legicomex. (2015). Obtenido de <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/C/calzado-Colombia-aranceles-tributos-decreto-456/calzado-Colombia-aranceles-tributos-decreto-456.asp>.
- Logística Integra. (2015) Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/256594/256594_MOD/12definicion_de_logistica_integral.html.
- Ministerio de Industria y Productividad. (2013). Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/ecuador-modelo-a-seguir-en-el-crecimiento-del-sector-cuero-y-calzado/>.
- Ministerio de Industria y Productividad. (2016). Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/acuerdo-comercial-con-la-ue-impulsara-el-desarrollo-tecnificacion-y-productividad-de-la-industria-nacional/>.
- MIPRO. (2013). *Ministerio de Industrias y productividad*. Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/047-Ecuador-modelo-a-seguir-en-el-crecimiento-del-sector-cuero-y-calzado.pdf>
- MIPRO. (2014). *Ministerio de Industrias y Productividad*, . Recuperado el 2016, de <http://www.industrias.gob.ec/bp-126-el-mipro-promueve-la-innovacion-del-calzado-en-el-austro-ecuadoriano/>
- MIPYMES ANDINAS*. (Enero de 2006). Recuperado el 23 de 01 de 2016, de MARCO LEGAL: <http://www.obapyme.org/Default.aspx?idmenu=92>
- OMC. (2012). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el Enero de 2016, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/415_416_417_418r_s.doc

- OMC. (2016). *Organizacion Mundial del Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm
- Parlamento Gub. (s.f.). Obtenido de <http://www.parlamento.gub.uy/htmlstat/pl/pdfs/repartidos/senado/S2013050802-00.pdf>
- Plan Estratégico Institucional*. (2013). Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de <http://www.seguridad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/PLAN-ESTRATEGICO-MICS-2012.pdf>
- Plan nacional del buen vivir*. (2013-2017). Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2013-2017-Objetivo-10.pdf>
- Plan Nacional para el buen vivir, Objetivo 10. (2013). Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2013-2017-Objetivo-10.pdf>.
- Política Monetaria. Obtenido de pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/politica_monetaria.
- Pro Ecuador. (2013). *Instituto de Promociones de Exportaciones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2012/11/PPTF11-GUIA-DEL-EXPORTADOR-JULIO-4-2013.pdf>
- Pro Ecuador. (2014). *Boletín Comercio exterior*. Obtenido de <file:///C:/Users/acevallos/Downloads/Bolet%C3%ADn-de-Comercio-Exterior-Jun-Jul-2014-final1.pdf>
- Pro Ecuador. (2015). Instituto de Promoción de Exportaciones. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/cuero-y-textiles/>.
- Pro Ecuador. (06 de Enero de 2016). *Instituto de Promociones de Exportaciones*. Recuperado el 20 de Febrero de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>
- Producción nacional de calzado. (2014). Obtenido de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=132341.
- Proecuador. (2014). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/cuero-y-calzado/>
- Proecuador. (2014). *Instituto de Promociones de Exportaciones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/cuero-y-calzado/>

- Proecuador. (2015). págs. <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/BoletinMAYO15lowfinal-1.0.pdf>.
- Proecuador. (s.f.). Cuero y calzado. págs. <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/cuero-y-calzado/>.
- REVISTA DEL CALZADO. (2014). Obtenido de <http://revistadelcalzado.com/anuario-del-sector-mundial-del-calzado-2014/>.
- Rivadeneira, F. (03 de 2015). *ASOCIACION DE EXPORTADORES DEL BANANO*. Recuperado el 24 de 01 de 2016, de <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=19&art=14269>.
- RPP noticias. (27 de Noviembre de 2015). Recuperado el 22 de Febrero de 2016, de <http://rpp.pe/lima/actualidad/peru-y-brasil-reforzaron-participacion-competitiva-en-sector-calzado-noticia-917383>
- Salvaguardia, M. d. (2013). Obtenido de http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp.
- El Universo. (2013). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/11/18/nota/1747506/calzado-local-crece-menos-e-importaciones-incrementan>.
- SENPLADES. (2012). *Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo*. Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- SENPLADES. (2012). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Obtenido de http://issuu.com/buen-vivir/docs/6_objetivo_10_fundamento_y_diagnot/11?e=8910223/4203530
- SICE. (2013). Obtenido de http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp.
- Valor agregado. (2013). Obtenido de. <http://definicion.de/valor-agregado/>.
- WTO. (2015). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_areagroup_s.htm

ENTREVISTA #1

Nombre: Jorge Reinoso

Razón Social: Calzado Reinoso

RUC: 1704928371001

Cómo empezó en el negocio y cuánto tiempo lleva produciendo calzado?

Empecé hace 34 años aproximadamente en el negocio del calzado, es una actividad que realmente me gusta y la disfruto ya que vengo de una familia de artesanos y por supuesto a lo largo de camino he aprendido mucho. Empecé con muy poco y produciendo pocas cantidades de calzado, hoy en día cuento con una alianza con Almacenes De Prati y la mayor parte de mi producción se la vendo a ellos, tengo mi comprador fijo lo cual es muy bueno para mí.

Qué tipo de calzado fabrica?

Nosotros fabricamos calzado únicamente para mujeres ya sean: plataformas, calzado para oficina, zapatos puntudos y entre otros.

Qué tipo de material utilizan para la confección de su calzado?

Por lo general utilizamos material sintético importado en su mayoría de Colombia y también Chino y de lo nacional utilizamos “cemento africano” y hormas, cuyas son elaboradas en Cuenca.

Qué piensa usted acerca de la mano de obra nacional?

La mano de obra nacional necesita capacitarse más le hace falta más tecnificación y modernizarse y si hacemos una comparación entre artesanos ecuatorianos y extranjeros, realmente creo que los extranjeros realizan un trabajo con mejor acabado. He trabajado con artesanos peruanos y colombianos.

Alguna vez ha solicitado préstamos a CFN para financiarse?

Por supuesto, pero realmente ellos ponen muchas trabas y se debe de cumplir con muchos requisitos para adquirir un préstamo, así que no conseguí ningún préstamo con ellos entonces decidí trabajar con entidades privadas para financiarme como lo es el Banco de Guayaquil.

Cuál es su capacidad y coste de producción?

Mi capacidad de producción es de 2000 calzados mensuales dirigidos todos a Almacenes De Prati. Y mi coste promedio de la elaboración del calzado es de \$15, algunos me salen más económicos.

Qué tipo requisitos exigió De Prati con respecto a los estándares de calidad?

Almacenes De Prati cada tres meses vienen a realizar una inspección para que se cumpla con la calidad exigida por ellos tales como etiquetado, RTE INEN 080.

Cuál es su visión a futuro, le gustaría exportar?

Mi plan a futuro es realizar más alianzas con distintas cadenas de almacenes, aún no pienso en exportar porque no contamos con una sobreproducción como para tomar la decisión de exportar.

ENTREVISTA #2

Nombre: Byron Arturo De La Rosa

Razón Social: CREACIONES BONELLI

RUC: 0909310062001

¿Es rentable la producción a alta escala del calzado Ecuatoriano?

Actualmente la producción local se ve afectada por los sin número de barreras que limitan la producción a grandes cantidades por tanto la producción se ha mantenido de una manera estándar ya que el invertir más para elaborar un producto de alta calidad capaz de competir con lo importado, resulta costoso.

¿Cuán apetecible es para los mercados vecinos como Colombia y Perú nuestro calzado?

Es muy poco rentable ya que la importación de insumos encarece el producto local y al momento de exportarlo, se incurren en costos extras y al final el valor vendido por la cantidad solicitada es alto ya que se busca tener una ganancia así sea mínima en ocasiones.

¿Qué tipo de calzado es mayormente caro en el mercado local?

El calzado de cuero para oficinistas se los produce con mayor calidad y por ende resulta caro en tiendas de venta en locales comerciales. La venta directa del productor al consumidor resulta más económica.

¿Porcentajes de los tipos de producción local:

Se manejan de la siguiente manera:

65% calzado de cuero para caballeros y botas para damas.

20% Calzado casual deportivo

15% Sandalias para damas y caballeros

¿Bajo qué condiciones estaría dispuesto a invertir en un mercado internacional?

Se podría pensar en aquello si se tiene un incentivo financiero por partes de las instituciones gubernamentales, que garanticen la producción local dando mayor preferencia para la materia prima que se utiliza para elaborar un producto duradero y que es necesario importarlo.

¿Cómo se financian y bajo qué condiciones?

Preferimos financiarnos a través de las instituciones Bancarias privadas, debido a que nos ofrecen créditos más rápido y sin tantos inconvenientes.

¿Cuál es el promedio del coste de la elaboración del calzado y cuál es su precio final?

Elaborar un calzado varía depende de los tipos de materiales que se usen, pueden ir de los USD 15.00 hasta los USD 25.00 incluyendo la mano de obra y materia prima. Dependiendo del tipo del calzado se determina el precio, por ejemplo plataformas para mujeres al consumidor final se lo vende a \$35

ENTREVISTA #3

Nombre: Nathaly Grandes Ayala

Labora: Pro Ecuador como Coordinadora Sectorial de Textiles, Confecciones , Cuero y Calzado y Sombreros de Paja Toquilla.

¿Considera usted que el Sector de calzado se ha desarrollado en los últimos años?

El sector de calzado comenzó a desarrollarse a raíz de las salvaguardas implementadas por el gobierno, sin dudar este sector ha crecido junto al de textiles

¿Qué factor considera usted que ha permitido dicho desarrollo?

Dentro de los factores principales que ha permitido el desarrollo de este sector son las salvaguardas implementadas por el gobierno, que frenaron de tal forma las importaciones de este producto permitiendo que se venda más producto nacional.

¿Las exportaciones del calzado ecuatoriano representan un aporte relevante para la economía del país?

Las exportaciones del calzado aún no representan un aporte significativo a la balanza comercial no petrolera, sin embargo se busca trabajar en eso a través de ferias internacionales que promuevan el crecimiento de este sector. La Caltu incluso se encarga de realizar ese tipo de eventos.

¿Cuál es la competencia directa de Ecuador?

La competencia directa y más peligrosa que tiene Ecuador es China, ya que China es el máximo productor de calzado a nivel mundial y por supuesto el coste y precio de su producto es mucho más bajo y accesible en relación al nuestro.

Anexos



No. 13 105

MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD

SUBSECRETARÍA DE LA CALIDAD

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 52 de la Constitución de la República del Ecuador, "Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características";

Que el Protocolo de Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio – OMC, se publicó en el Suplemento del Registro Oficial No. 853 del 2 de enero de 1996;

Que el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio - AOTC de la OMC, en su Artículo 2 establece las disposiciones sobre la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos por instituciones del gobierno central y su notificación a los demás Miembros;

Que se deben tomar en cuenta las Decisiones y Recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC;

Que el Anexo 3 del Acuerdo OTC, establece el Código de Buena Conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas;

Que la Decisión 376 de 1995 de la Comisión de la Comunidad Andina creó el "Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología", modificado por la Decisión 419 del 30 de julio de 1997;

Que la Decisión 562 de 25 de junio de 2003 de la Comisión de la Comunidad Andina establece las "Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los Países Miembros de la Comunidad Andina y a nivel comunitario";

Que mediante Ley No. 2007-76, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 26 del 22 de febrero de 2007, reformada en la Novena Disposición Reformativa del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 de 29 de diciembre de 2010, constituye el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, que tiene como objetivo establecer el marco jurídico destinado a: i) Regular los principios, políticas y entidades relacionados con las actividades vinculadas con la evaluación de la conformidad, que facilite el cumplimiento de los compromisos internacionales en esta materia; ii) Garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente, la protección del consumidor contra prácticas engañosas y la corrección y sanción de estas prácticas; y, iii) Promover e incentivar la cultura de la calidad y el mejoramiento de la competitividad en la sociedad ecuatoriana";

Que el Instituto Ecuatoriano de Normalización - INEN, de acuerdo a las funciones determinadas en el Artículo 15, literal b) de la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, reformada en la Novena Disposición Reformativa del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 de 29 de diciembre de 2010, y siguiendo el trámite reglamentario establecido en el Artículo 29 de la misma Ley, ha formulado el **Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 080 "Etiquetado de calzado"**;

Que en conformidad con el Artículo 2, numeral 2.9.2 del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC y el Artículo 11 de la Decisión 562 de la Comisión de la Comunidad Andina, CAN, este Proyecto de Reglamento Técnico fue notificado a la OMC en 2013-01-29 y a la CAN en el 2013-01-23, a través del Punto de Contacto y a la fecha se han cumplido los plazos preestablecidos para este efecto y no se han recibido observaciones;



Que mediante Informe Técnico-Jurídico contenido en la Matriz de Revisión No. 17 de fecha 07 de mayo de 2013, se sugirió proceder a la aprobación y oficialización del reglamento materia de esta resolución, el cual recomienda aprobar y oficializar con el carácter de OBLIGATORIO el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 080 "ETIQUETADO DE CALZADO";

Que de conformidad con la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y su Reglamento General, el Ministerio de Industrias y Productividad, es la institución rectora del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, en consecuencia, es competente para aprobar y oficializar con el carácter de OBLIGATORIO, el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 080 "ETIQUETADO DE CALZADO"; mediante su promulgación en el Registro Oficial, a fin de que exista un justo equilibrio de intereses entre proveedores y consumidores;

Que mediante Acuerdo Ministerial No. 11 446 del 25 de noviembre de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 599 del 19 de noviembre de 2011, la Ministra de Industrias y Productividad delega a la Subsecretaría de la Calidad la facultad de aprobar y oficializar las propuestas de normas o reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad propuestos por el INEN en el ámbito de su competencia de conformidad con lo previsto en la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y en su Reglamento General; y,

En ejercicio de las facultades que le concede la Ley,

RESUELVE:

ARTÍCULO 1.- Aprobar y oficializar con el carácter de OBLIGATORIO el siguiente:

**REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 080
"ETIQUETADO DE CALZADO"**

1. OBJETO

1.1 Este reglamento técnico ecuatoriano establece los requisitos para el etiquetado de calzado, sea de fabricación nacional o importado, que se comercialice en el país, con la finalidad de prevenir las prácticas que puedan inducir a error o engaño a los consumidores.

2. CAMPO DE APLICACIÓN

2.1 Este reglamento técnico ecuatoriano se aplica a los productos clasificados en el Arancel Nacional de Importaciones, dentro de las partidas y subpartidas arancelarias que se detallan a continuación:

| CLASIFICACIÓN | DESCRIPCIÓN |
|----------------------|--|
| Capítulo 64 | Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos |
| 64.01 | Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera. |
| 64.02 | Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico. |
| 64.03 | Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural. |



64.04

Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.

64.05

Los demás calzados.

2.2 Este reglamento técnico ecuatoriano no se aplica a los productos determinados como: menaje de casa y equipo de trabajo, envíos de socorro, donaciones provenientes del exterior a entidades autorizadas para recibir dichas donaciones, franquicias diplomáticas, bienes para uso de discapacitados y muestras sin valor comercial. En los casos de equipaje de viajero y tráfico postal internacional o correo (courier), se aplicarán las regulaciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, SENA E.

3. DEFINICIONES

3.1 Para los efectos de este reglamento técnico ecuatoriano, se adoptan las siguientes definiciones:

3.1.1 *Adherir*. Pegar una cosa a otra.

3.1.2 *Calzado*. Se entiende por calzado toda prenda de vestir con suela, destinada fundamentalmente a proteger y cubrir total o parcialmente el pie, facilitando el caminar, realizar actividades deportivas, artísticas, de trabajo y otras; pudiendo tener connotaciones estéticas y en casos especiales terapéuticas o correctoras.

3.1.3 *Parte superior (capellada)*. Materiales que forman la parte externa del calzado, que se fijan a la suela y cubren la superficie dorsal superior del pie.

3.1.4 *Comerciante o distribuidor*. Persona natural o jurídica que de manera habitual vende o provee, al por mayor o al detal, bienes destinados finalmente a los consumidores, aun cuando ello no se desarrolle en establecimientos abiertos al público.

3.1.5 *Consumidor*. Persona natural o jurídica que como destinatario final adquiere, utilice o disfrute bienes o servicios.

3.1.6 *Cuero*. Material proteico fibroso (colágeno) de la piel de animales que conservan su estructura fibrosa original, que ha sido tratado químicamente con agentes curtiéres, no es susceptible de descomponerse por putrefacción y que fija definitivamente determinadas características físicas, químicas, estéticas y de resistencia. Si el cuero tiene la superficie recubierta por una capa de acabado, esta capa superficial no debe ser de un grosor superior a 0,15 mm.

3.1.6.1 No podrá utilizarse la denominación "cuero" en los siguientes casos:

a) Aquellos productos obtenidos de la piel de animales, que habiendo sido sometidos a un proceso mecánico de fragmentación, molienda, pulverización u otros análogos se proceda a su aglomeración o reconstrucción.

b) Cuando el espesor del recubrimiento de los cueros supere un tercio del espesor del producto.

3.1.7 *Cuero untado, recubierto o regenerado*. Cuero o piel curtida cuyo acabado superficial tiene un espesor superior a 0,15 mm, pero no supera un tercio del espesor total del producto.

3.1.8 *Embalaje*. Recipiente o envoltura con que se protege al producto con la finalidad de resguardarlo de daños físicos y agentes externos, facilitando de este modo su manipulación, transporte y almacenamiento.



3.1.9 Empaque. Recipiente o envoltura que está en contacto directo con el producto, destinado a contenerlo desde su fabricación hasta su entrega al consumidor, con la finalidad de protegerlo del deterioro y facilitar su manipulación.

3.1.10 Estarcir. Es uno de los métodos de colocación de la etiqueta permanente, mediante el estampado de dibujos, letras, números, utilizando plantillas.

3.1.11 Etiqueta. Es cualquier rótulo, marbete, inscripción, marca, imagen u otro material descriptivo o gráfico que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado o adherido al producto, con el propósito de dar a conocer ciertas características específicas del producto.

3.1.12 Etiqueta permanente. Etiqueta que es cosida, adherida o fijada a un producto por un proceso de termofijación o cualquier otro método que garantice la permanencia de la información en el producto, por lo menos hasta la comercialización del producto al consumidor final. Es la que contiene la información mínima requerida en este reglamento.

3.1.13 Etiqueta no permanente. Etiqueta colocada a un producto en forma de etiqueta colgante u otro medio análogo que pueda retirarse del producto o que figure en su empaque. Estas etiquetas pueden contener información de marca, de control, o cualquier otra información que el fabricante o importador considere necesaria.

3.1.14 Etiquetado. Proceso de colocación o fijación de la etiqueta en el producto.

3.1.15 Fabricante. Persona natural o jurídica que extrae, industrializa o transforma bienes intermedios o finales para su provisión a los consumidores.

3.1.16 Forro. Revestimiento de cuero, material textil o sintético confeccionado o diseñado para llevarse en la parte interior del calzado de manera total o parcial.

3.1.17 Importador. Persona natural o jurídica que de manera habitual importa bienes para su venta o provisión en otra forma al territorio nacional.

3.1.18 Lote. Cantidad determinada de unidades de productos, con características similares, obtenidas en un mismo ciclo de fabricación, bajo condiciones de producción uniformes, que se someten a inspección como un conjunto unitario y que se identifican por tener un mismo código o clave de producción, o es la cantidad de producto determinada por el proveedor o fabricante para el despacho.

3.1.19 Marca comercial. Cualquier declaración o signo que sirva para distinguir productos o servicios en el mercado.

3.1.20 Material artificial. Material obtenido a partir de la transformación química de productos naturales.

3.1.21 Material no tejido. Red de fibras o filamentos naturales, sintéticos o artificiales que no fue tejida, en donde las fibras están adheridas entre sí por procedimientos mecánicos, térmicos o químicos.

3.1.22 Material sintético. Materiales plásticos, sintéticos, residuos de cuero o textiles con apariencia de piel o cuero, estos pueden denominarse como tales, pudiendo además denominarse por su nombre específico, por ejemplo: piroxilina, poliuretano, polietileno, vinilo o vinílico, policloruro de vinilo (PVC), acrilonitrilo butadieno estireno (ABS), poliamida (nailon), poliéster, etilvinilacetato (EVA), etc.

3.1.23 Material textil. Material estructurado mediante tejido o cualquier otro procedimiento a base de fibras naturales, sintéticas o artificiales.

3.1.24 País de origen. País de fabricación, producción o elaboración del producto.



3.1.25 *Plantilla*. Material que está en contacto con la planta del pie.

3.1.26 *Producto*. Refiérase como producto al artículo manufacturado, elaborado o confeccionado con cuero, material textil, sintético o artificial, que está listo para ser comercializado y entregado al consumidor final para su uso, en su forma de presentación definitiva.

3.1.27 *Proveedor*. Toda persona natural o jurídica de carácter público o privado que desarrolle actividades de producción, fabricación, importación, construcción, distribución, alquiler o comercialización de bienes, así como prestación de servicios a consumidores, por las que se cobre precio o tarifa. Esta definición incluye a quienes adquieran bienes o servicios para integrarlos a procesos de producción o transformación, así como a quienes presten servicios públicos por delegación o concesión.

3.1.28 *Residuos de cuero*. Son generados por el raspado y triturado del cuero.

3.1.29 *Suela_Pieza* externa de la planta del calzado, cuya superficie está en contacto con el suelo y está expuesta en mayor grado al desgaste.

3.1.30 *Talla*. Medida utilizada para definir el tamaño del calzado.

4. CONDICIONES GENERALES

4.1 La información presentada en las etiquetas no debe ser falsa, equívoca o engañosa, o susceptible de crear una expectativa errónea respecto a la naturaleza del producto.

4.2 La información debe indicarse en las etiquetas con caracteres claros, visibles y fáciles de leer para el consumidor.

4.3 Para la fabricación de las etiquetas permanentes, se debe utilizar cualquier material que no produzca incomodidad al consumidor.

4.4 Las dimensiones de las etiquetas permanentes deben ser tales que permitan contener la información mínima requerida en este reglamento.

4.5 Las etiquetas no permanentes son opcionales.

5. REQUISITOS DE ETIQUETADO

5.1 Etiquetas permanentes

5.1.1 La información debe expresarse en idioma español, sin perjuicio de que además se presente la información en otros idiomas.

5.1.2 Previo a la importación o comercialización de productos nacionales, deben estar colocadas las etiquetas permanentes en un sitio visible o de fácil acceso para el consumidor.

5.1.3 La etiqueta permanente debe contener la siguiente información mínima:

5.1.3.1 Materiales utilizados en la fabricación de las cuatro partes que componen el calzado: parte superior (capellada), forro, plantilla y suela.

5.1.3.2 Razón social e identificación fiscal (RUC) del fabricante nacional o importador.

5.1.3.3 *País de origen*.

5.1.4 La información mínima requerida en el numeral 5.1.3 del presente reglamento puede colocarse en una o más etiquetas permanentes.

5.1.5 Materiales utilizados en la fabricación de las cuatro partes que componen el calzado. Deben expresarse mediante el uso de textos, pictogramas o ambas, los que se detallan en el Anexo A del presente reglamento técnico.

5.1.5.1 En la etiqueta permanente se debe indicar el material que constituya al menos el 80 % medido en superficie de la parte superior (capellada), forro y plantilla; y en al menos 80 % del volumen de la suela del calzado. Si ningún material representa como mínimo el 80 %, se consignará la información sobre los dos materiales principales que componen cada parte del calzado, colocando primero el material predominante.

5.1.5.2 En el caso de la parte superior (capellada), la determinación de los materiales se hace sin tener en cuenta los accesorios o refuerzos tales como: ribetes, protectores de tobillos, adornos, hebillas, orejas, anillos para ojete o dispositivos análogos.

5.1.6 Razón social e identificación fiscal (RUC) del fabricante o importador

5.1.6.1 Para productos nacionales, debe indicarse la razón social e identificación fiscal (RUC) del fabricante.

5.1.6.2 Para productos importados, debe indicarse la razón social e identificación fiscal (RUC) del importador.

5.1.6.3 La inclusión de marcas comerciales y logotipos no sustituyen la identificación del fabricante o importador.

5.1.7 País de origen. Se pueden utilizar las siguientes expresiones: "Hecho en...", "Fabricado en...", "Elaborado en...", entre otras expresiones similares.

5.1.8 La talla debe ser legible y visible, y se la colocará en el producto en el lugar en que el fabricante considere conveniente.

5.1.9 Para el calzado que no presenta forro, debe indicarse en la etiqueta "sin forro".

5.1.10 Cuando el diseño del calzado o el material del que está fabricado no permita estampar, coser, estarcir, imprimir o grabar la información requerida en el numeral 5.1.3, se debe incorporar una etiqueta adherida firmemente al calzado.

5.1.11 No debe emplearse los términos piel o cuero y sus derivados para nombrar a los materiales que no provienen de piel de animales.

5.1.12 La etiqueta permanente debe presentarse en las dos unidades que componen el par del calzado.

6. DOCUMENTOS NORMATIVOS DE REFERENCIA

6.1 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1949 Tallas para calzado. Graduación de la longitud. Requisitos.

6.2 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1951 Tallas para calzado. Características fundamentales.

6.3 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN ISO 2859-1 Procedimientos de muestreo para inspección por atributos. Parte 1. Programas de muestreo clasificados por el nivel aceptable de calidad (AQL) para inspección lote a lote.

DRAWBACK



REPÚBLICA DEL ECUADOR
COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, encargándose la ejecución de dicho decreto al Comité de Comercio Exterior;

Que, en sesión del Pleno del COMEX efectuada el día 18 de junio de 2015, se conoció el Informe Técnico MCE-SPCE-CPE-2015-01-IT, fechado 16 de junio de 2015, entre cuyas recomendaciones se encuentra la de incorporar una Disposición Transitoria a la Resolución del Pleno del COMEX 013-2015, para que las exportaciones realizadas en los meses de febrero y marzo, que cuenten con DAEs regularizadas, puedan presentar las respectivas solicitudes de devolución condicionada hasta el 10 de Julio del presente año;

Que, los señores delegados al Pleno del COMEX, acogieron parcialmente la recomendación 10.3 del informe citado en el considerando precedente, considerando como fecha límite hasta la cual las declaraciones aduaneras regularizadas de las exportaciones realizadas en los meses de febrero y marzo de 2015, puedan presentar las respectivas solicitudes de devolución condicionada simplificada, el 30 de julio de 2015;

Que, en la misma sesión del Pleno del COMEX el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mocionó que se reforme el artículo 5 de la Resolución 013-2015, aclarando que la entrega de valores correspondientes al procedimiento de devolución condicionada se realizará mediante acreditación bancaria;

Que, a través de acuerdo MCE-DM-2015-002, fechado 18 de junio de 2015, el Señor Ministro de Comercio Exterior designa a los Viceministros de Políticas de Comercio y Servicios; y , de Negociaciones, Integración y Defensa Comercial para que actúen como Presidentes del Pleno del Comité de Comercio Exterior en ausencia del Ministro de Comercio Exterior;

En ejercicio de las facultades conferidas en el artículo 70 del Reglamento de Funcionamiento del COMEX, expedido mediante Resolución Nro. 001-2014, de 14 de enero de 2014, en concordancia con las demás normas aplicables:

RESUELVE:

Artículo 1.- Reformar la Resolución del Pleno del COMEX 013-2015, conforme los siguientes numerales:

1. Sustituir el artículo 5 por el siguiente:

“Artículo 5.- La devolución establecida en ésta resolución se podrá realizar mediante acreditación bancaria conforme lo previsto en el artículo 172 del Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones”

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

| | | | |
|---|---|---|----|
| TÍTULO Y SUBTÍTULO: | Estudio de la factibilidad de la producción y desarrollo de la industria del calzado local orientado a la exportación a los países de la Región Andina | | |
| AUTOR(ES) (apellidos/nombres): | Cevallos Tello Analy de Jesús, Ávila Olivares Christian Fernando | | |
| REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres): | Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs | | |
| INSTITUCIÓN: | Universidad Católica de Santiago de Guayaquil | | |
| FACULTAD: | Facultad de Especialidades Empresariales | | |
| CARRERA: | Comercio y Finanzas Internacionales | | |
| TÍTULO OBTENIDO: | Ingeniero (a) en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: | 21 de marzo de 2016 | No. DE PÁGINAS: | 86 |
| ÁREAS TEMÁTICAS: | Capacidad de Producción, Acuerdos Bilaterales | | |
| PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS: | Política Monetaria, Comercio Internacional, Salvaguardia, Drawback | | |
| RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): | <p>El proyecto de investigación está enfocado en hacer un análisis de factibilidad para exportar calzado ecuatoriano en específico a los países miembros de la Can, que tiene como propósito promover y alentar el comercio internacional para contribuir significativamente en la balanza comercial. En este estudio vamos a ser capaces de observar el crecimiento que la industria de calzado ecuatoriano ha tenido durante los últimos cinco años, a qué lugar en su mayoría se dirigen las exportaciones de cuero y calzado y vamos a conocer nuestro más grande competidor. Cabe mencionar que obtendremos los resultados de este trabajo a través de un análisis de los acuerdos internacionales que Ecuador tiene con el mundo, la capacidad de producción local, la rentabilidad, los sistemas tecnológicos y demás variables que inciden en el comportamiento de la economía para poder determinar la viabilidad de este proyecto. Este estudio tiene como finalidad brindar un soporte y guía a medianos y grandes empresarios que tengan la posibilidad y el deseo de expandirse a mercados internacionales</p> | | |
| ADJUNTO PDF: | <input checked="" type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO | |
| CONTACTO CON AUTOR/ES: | Teléfono: +593-4-2170828 / 0939252961/ 0982433277 | E-mail: Analy.ctc@hotmail.com / christian-avila@hotmail.com.ar | |
| CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN: | Nombre: Alcívar Avilés, María Josefina | | |
| | Teléfono: +593-4-22209207 / 0993573686 | | |
| | E-mail: maria.alcivar02@cu.ucsg.edu.ec / pepitalcivara@yahoo.com | | |

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

| | |
|---|---|
| Nº. DE REGISTRO (en base a datos): | |
| Nº. DE CLASIFICACIÓN: | |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/123456789/3903 |



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Cevallos Tello Analy de Jesus, con C.C: # 0926658774 autor/a del trabajo de titulación: *Estudio de la factibilidad de la producción y desarrollo de la industria del calzado local orientado a la exportación a los países de la Región Andina* previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE** 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 titulación 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 titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, mes de Marzo del 2016

f.

Nombre: Cevallos Tello Analy de Jesús
C.C: 0926658774



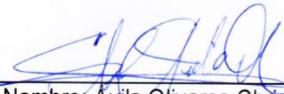
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Ávila Olivares Christian Fernando, con C.C: # 0935462038 autor/a del trabajo de titulación: *Estudio de la factibilidad de la producción y desarrollo de la industria del calzado local orientado a la exportación a los países de la Región Andina* previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE** 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 titulación 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 titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, mes de Marzo del 2016

f. 
Nombre: Ávila Olivares Christian Fernando
C.C: 0935462038