



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

DIPLOMADO EN NEGOCIACION INTERNACIONAL

DISEÑO DE MONOGRAFÍA

TEMA: LOGISTICA DE EXPORTACION DE CALZADO

DIANA GARCIA

CRISTINA GARATE

2010

DEDICATORIA

A Dios, por ser el centro y guía de nuestro camino, por darnos la capacidad de crecer y la oportunidad de agradecer por un logro más.

A nuestros padres, que jamás medirán esfuerzo alguno para ver cumplido el sueño de nuestra realización profesional

AGRADECIMIENTO

A la universidad del Azuay, que ha contribuido en nuestra formación académica con la apertura de este diplomado y, particularmente al Dr. Mario Jaramillo Paredes, Rector de la Institución.

Al Dr. Remigio Auquilla, Director del Diplomado en Negociación Internacional.

Al Ing. Antonio Torres, quien aceptó generosamente, dirigir este proyecto de investigación.

Al Ing. Iván Orellana, quien nos proporcionó información para este trabajo.

A Carolina González, por sus criterios acertados.

A la CORPEI, por su colaboración.

Al Ing. René Tacuri y el equipo de Multicines por su comprensión.

A todas las personas que han contribuido, de alguna forma, a la realización de la presente investigación.

INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
INDICE DE CONTENIDOS.....	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	v
INTRODUCCION.....	1

CAPITULO 1

1.1 Antecedentes del sector exportador de calzado ecuatoriano de 2005.....	2
1.2 Países importadores de Calzado ...	5
1.3. Países de Destino.....	6
1.4 Logística de Exportación de Calzado.....	12

CAPITULO 2

1.2. Análisis FODA de exportación de calzado.....	14
---	----

CAPITULO 3

1.3 Cambio de regulaciones de importaciones por medidas gubernamentales.....	16
1.3 Ventajas del sector productor y exportador de calzado posterior a la adopción de nuevas medidas.....	21
1.3 Propuesta de términos de negociación adecuada en la logística de exportación de calzado.....	25

RESUMEN

Este trabajo presenta un análisis de exportación de calzado en el Ecuador, según las normativas aduaneras actuales, el desarrollo del mismo permitirá a un empresario interesado en la exportación de calzado ecuatoriano conocer la manera más conveniente de exportar este producto.

En el gobierno de Rafael Correa las leyes arancelarias cambiaron, dichas leyes entraron en vigencia a partir del 23 de Enero del año 2009 debido déficit en la balanza comercial.

A partir de este cambio en las regulaciones los empresarios cambiaron su perspectiva de negocio invirtiendo en plantas de producción local y exportación.

Aparte contiene una propuesta del término de negociación más adecuado para la exportación de calzado (FOB), por los diferentes beneficios en términos, precios y riesgo.

ABSTRACT

This is a preliminary analysis of the Shoes Export Logistic in Ecuador, based on the new custom regulations; the development of this work will help a businessman interested in Ecuadorian shoes export to know the easiest and convenient way to export this product.

In Rafael Correa's government the duty custom's laws had changed, those laws were valid since January 23 2009, and were a result of the deficit in our balance of trade.

Since the enterprises front those changes, they adopted a new perspective to make money, they invest in local factories to produce Ecuadorian shoes and then export their product instead of import all of them.

Besides, this investigation suggests the best business term to use when you have to export shoes (FOB), because using this term in the negotiation it contributes with lower prices and low risk.

INTRODUCCION

El objetivo principal de este trabajo es presentar un análisis de la logística de exportación de calzado en el Ecuador, que permita a un empresario interesado en la exportación de calzado ecuatoriano conocer la manera más conveniente de exportar este producto al exterior e incentivar la producción local.

Desarrollamos este trabajo monográfico ya que a partir de la creación de las nuevas políticas del gobierno en cuanto a los aranceles y salvaguardias que restringieron el ingreso de ciertos productos al país, creemos que es muy importante el demostrar cómo se ha generado un cambio en la perspectiva especialmente en los empresarios ecuatorianos al buscar nuevas alternativas de negocios y no ver solamente a la importación especialmente de China como la única vía para el comercio, y la consecución altos ingresos o utilidades sino también vieron una gran oportunidad en la producción local y la exportación de calzado como un negocio sostenible.

Al tener una visión más amplia de utilizar al máximo los recursos de la empresa e invertir para la mayor producción local y no la importada tanto trabajadores como empresarios tendrán orgullo de presentar un producto de calidad que compita en mercados internacionales con los estándares exigidos por los distintos países, creemos que estas medidas son una oportunidad de crecimiento para los productores nacionales.

CAPITULO 1

1.1 Antecedentes del sector exportador de calzado ecuatoriano de 2005-2010.

La demanda de calzados nunca decrecerá, debido al uso diario de estos y al aumento de los estándares de vida que no solamente es por cubrir una necesidad básica como es la protección de los pies sino se ha convertido en un icono de la moda.

“En los últimos cinco años estas exportaciones crecieron en un promedio anual del 16% términos FOB y del 8% en toneladas. Se presentó un decrecimiento al inicio del quinquenio, sin embargo, se ha tenido una recuperación constante desde entonces”¹. En el año 2007 se exportaron más de USD 14 millones con un crecimiento del 25%, tasa muy superior al incremento registrado en las toneladas exportadas (13%), por lo que la ventaja en cuanto a precios en este quinquenio es evidente.

ECUADOR				
EVOLUCIÓN EXPORTACIONES CALZADO				
PERIODO	VALOR FOB (MILES USD)	TONELADAS	VARIACION FOB	VARIACION TONELADAS
2003	14.541	7.260	-8%	-5%
2004	18.339	8.443	26%	16%
2005	21.070	8.651	15%	2%
2006	25.902	9.810	23%	13%
2007	32.249	11.060	25%	13%

Fuente: BCE / SIM

Elaboración: CORPEI - CICO

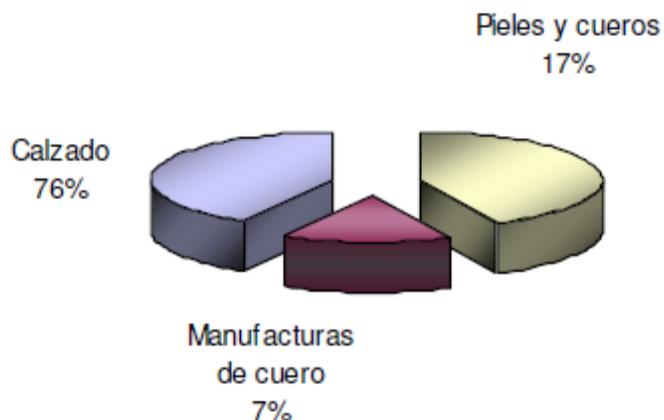
El 76% del sector cuero y sus elaborados le corresponde al calzado, cuyo crecimiento promedio anual en términos FOB en los últimos cinco años fue del 16% aproximadamente.

¹ Perfil de Cuero y Calzado Corpei. pdf

El 17% le corresponde a las exportaciones de pieles y cueros, que mantienen el mejor crecimiento promedio del sector en el período analizado (33%).

Las manufacturas de cuero representan el 7% y tiene una tasa promedio de crecimiento del 3%. El total exportado del sector cuero en el año 2007 fue de 33 millones de dólares, que es más del doble de lo que se exportó en el año 2003.

Productos exportados por el sector ecuatoriano del cuero y manufacturas Período 2002-2006



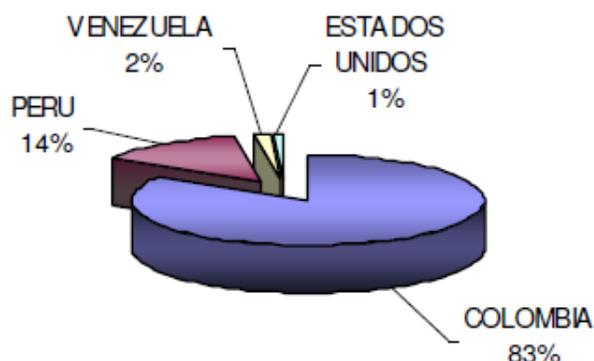
Fuente: BCE / SIM
Elaboración: CORPEI - CICO

Destinos de las exportaciones ecuatorianas de calzado

Ecuador exporta anualmente calzado y pieles a más de 35 países en el mundo. Se presenta una alta concentración en valores exportados ya que el 99% se destina países de América Latina y el Caribe y sólo el 1% hacia los Estados Unidos.

En el año 2006 Ecuador registró 32 millones de dólares en exportaciones, principalmente de calzado impermeable de caucho.

Destinos de las exportaciones de calzado Promedio 2003-2007



Fuente: BCE / SIM
Elaboración: CORPEI – CICO

“Las importaciones que Colombia realiza desde Ecuador han crecido en un 14% durante el período 2002-2006. A pesar de que esta tasa es bastante alta, no es tan significativa comparada con el crecimiento de las importaciones que realizó desde todo el mundo que fue del 26%. Considerando que no representamos ni el 1% de la totalidad de las importaciones colombianas de calzado, éste es un mercado que aún falta por explotar considerando que es un país con el que tenemos una frontera”².

El calzado impermeable es el producto más importado por Colombia, representó el 57% en el 2006. Otros productos importados son los demás calzados con suela de caucho. Perú es un mercado cuyas importaciones de calzado han crecido a una tasa del 13% en el período 2002-2006, no obstante las importaciones que realizó desde Ecuador crecieron a una tasa

² Análisis Perfil del Producto Calzado Ecuador- CORPEI

del 10% en el mismo período. Este país se abastece de Ecuador principalmente de calzado impermeable y el calzado con suela de caucho.

Otros países de importancia para las exportaciones ecuatorianas de este sector son Estados Unidos, Chile, Venezuela, Panamá y España, países en los que Ecuador ha fortalecido su presencia, un caso particular a destacarse es el de Venezuela que registra un crecimiento del 32% en las importaciones que realizó desde Ecuador entre los años 2002-2006, particularmente de calzado impermeable.

PRINCIPALES MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE CALZADO ECUATORIANO								
País	Importaciones desde Ecuador			Importaciones desde el mundo			Pat. del Ecuador en las M del país %	Principales productos importados desde Ecuador
	Valor 2006	Ton. 2006	Crec. en Valor % 2002-2006	Valor 2006	Crec. en Valor % 2002-2006	Part. en las M mundiales %		
COLOMBIA	21.833	8.153	15	176.790	26	0,00	0,12	Calzado impermeable (57%), Demás calzados, con suela de caucho o plástico (42%)
PERU	3.458	1.581	10	82.011	13	0,00	0,04	Calzado impermeable con parte superior de caucho (67%), Calzado con suela de caucho o plástico (31%)
ESTADOS UNIDOS	249	6	232	20.199.990	6	0,25	0,00	Demás calzado de cuero (83%), Demás calzados con suela de caucho o plástico (7%), Calzado impermeable (6%)
CHILE	191	16	482	373.807	19	0,00	0,00	Demás calzados con suela de caucho o plástico (96%), Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico (4%)
VENEZUELA	72	32		232.889	47	0,00	0,00	Calzado impermeable (91%), Demás calzados con la parte superior de materias textiles (9%)
PANAMA	59	12	3134	75.129		0,00	0,00	Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico (51%), Demás calzados con suela de caucho (35%), Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico (13%)
ESPAÑA	15	1	11688	2.170.970	25	0,03	0,00	Demás calzados de cuero (77%), Demás calzados, con suela de caucho (17%)

Fuente: TRADE MAP / BCE

1.2 Países importadores de Calzado

“Se estima que en el año 2006 el mundo importó casi 80 mil millones de dólares en cuero y pieles y los 15 principales países importadores representaron el 77% de estas importaciones, siendo los tres líderes Estados Unidos, Alemania y Hong Kong con el 6%,

9% y 2% respectivamente. De estos 15 países, Ecuador exporta a 11 de ellos, quedando fuera de su lista aún: Hong Kong, Austria, Rusia y Suiza países cuyas importaciones han crecido entre el 2% y 46% como promedio dentro de los años 2002 y 2006”³.

En el siguiente cuadro se observan los principales 15 países importadores mundiales de calzado en el año 2006:

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES					
Producto : 64 Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos					
Rank	Importadores	Total importado en 2006, en miles de US\$	Crecimiento anual en valor entre 2002-2006, %	Crecimiento anual en valor entre 2005-2006, %	Participación en las importaciones mundiales, %
	Estimación Mundo	79.910.900	10	9	100
1	Estados Unidos	20.199.990	6	7	25,28
2	Alemania	5.962.208	9	7	7,46
3	Hong Kong	5.249.184	2	-3	6,57
4	Italia	5.059.259	13	10	6,33
5	Reino Unido	5.033.176	9	6	6,3
6	Francia	5.010.567	10	6	6,27
7	Japón	3.820.571	7	7	4,78
8	España	2.170.970	25	17	2,72
9	Bélgica	2.076.307	10	3	2,6
10	Países Bajos	2.021.797	13	11	2,53

Fuente: BCE / SIM

1.3 Países de Destino

Las exportaciones ecuatorianas de calzado tienen como destino el mercado sudamericano (*Colombia, Perú, Venezuela; Bolivia, Chile*), el centroamericano (*Costa Rica, Panamá,*

³ Perfil de Cuero y Calzado CORPEI. pdf

Guatemala, Nicaragua, República Dominicana), el norteamericano (*Estados Unidos, Canadá*), el europeo (*Francia, Italia, España, Alemania*).

Europa

En el mercado europeo el calzado ecuatoriano tiene una participación mínima del 0.01%, siendo España el país más representativo en el 2003.

Norteamérica

Las exportaciones ecuatorianas a Norteamérica representan el 0.15% del total de las exportaciones de calzado las cuales se dirigieron casi en su totalidad a Estados Unidos en el 2003.

Centroamérica

En Centroamérica los países a los que se dirige el producto ecuatoriano son principalmente: “Panamá (0.29%), Nicaragua (0.11%), Costa Rica (0.08%) y en conjunto representan el 0.48% del total de las exportaciones ecuatorianas de calzado en el 2003”⁴.

Sudamérica

El principal destino de las exportaciones de calzado ecuatoriano se encuentra en el mercado andino, principalmente en Colombia y Perú con 86.50% y 12.77% de representación respectivamente. En menor porcentaje se dirige a Bolivia (0.04%), Chile (0.03%) y Venezuela (0.01%). En conjunto el mercado sudamericano representa el 99.35% de participación en las exportaciones totales de calzado del Ecuador.

⁴ Perfil de Cuero y Calzado CORPEI. pdf

Demanda

Análisis global

Los mercados con el mayor consumo de calzado y de productos terminados de cuero (*4 a 6 pares per cápita*) son los países industrializados.

Consumo per cápita de calzado

País	Pares/año
Europa	4
USA	4
Chile	3
Argentina	2,8
Brasil	2,5
Venezuela	2,3
Colombia	2,3
Ecuador	2,3
México	2
Perú	2
Panamá	2
El Salvador	1

Fuente: www.odci.gov/cia/publications Elaboración: CIC - CORPEI

ESTADOS UNIDOS

Tamaño del mercado

En Estados Unidos se importan anualmente alrededor de 1,996,541,449 pares de zapatos, de los cuales el 0.65% corresponde a calzado impermeable de caucho o plástico proveniente de China y Canadá principalmente, el 35.96% corresponde a los demás calzados de caucho o plástico provenientes de Indonesia en su mayor parte, el 44.33% de calzado de cuero provenientes de China en su mayoría y en menor porcentaje de Italia y

Brasil, 10.68% de calzado de materia textil proveniente principalmente de China, 8.39% de los demás calzados provenientes de China.

Factores que determinan el crecimiento del mercado

“Los bebés son uno de los más importantes grupos consumidores de calzado, por lo que en las siguientes dos décadas cuando su crecimiento llegue a un punto máximo al declinar sus necesidades, declinará el mercado del calzado”⁵. A pesar de los estilos de vida y los cambios algunos analistas piensan que la marca es el instrumento de mayor poder en el mercado del calzado ya que cuando la moda y expectativas cambian de región a región las principales marcas mantienen un mercado estable y pueden aún ganar más consumidores mediante la imagen e innovación incluso a mayores precios.

Productos

El mayor porcentaje de ventas en el mercado del calzado es para la categoría rugged shoes incluye el calzado que se usa para actividades en lugares escabrosos como montes o sitios de construcción. Incluyen botas de (escalar, pesca, caminata casual, caminata técnica, caza), approach, zapato de caminata y zapato de atletismo, rugged bootathletic shoe combinations, zapatos de múltiples deportes y sandalias deportivas.

Industrias del calzado

El mercado del calzado norteamericano está dominado por grandes empresas nacionales y multinacionales. Las 7 mayores empresas captan una tercera parte de las ventas domésticas; esta competencia es evidente en el calzado deportivo, categoría alrededor de la cual se han consolidado pocas marcas.

⁵ Perfil producto de calzado Ecuador.pfd

Por más de una década Nike viene ocupando el primer lugar en el mercado del calzado, esta compañía se enfoca en el calzado deportivo llegando a representar las dos terceras partes de las ventas en esta sección seguida por Nine West, dedicada a la venta de zapatos casuales, quien incluso supera a Reebok, que es una marca de zapatos deportivos, y en menor porcentaje están presentes en este mercado marcas como Adidas, Brown Shoe Co, Genesco y Timberland.

Requisitos arancelarios, fitosanitarios y de calidad

Estados Unidos

Estados Unidos es el principal consumidor de calzado en el mundo y por lo tanto en mercado muy atractivo. Éste aplica aranceles a la importación de calzado de otros países según los acuerdos que tenga con cada uno o con sus bloques, así pueden ser:

“El NAFTA generalmente no tiene tratados especiales en este producto, por lo que los aranceles aplicados serían los generales. Ecuador tendría oportunidades para exportar calzado a Estados Unidos en aquellas partidas donde los aranceles generales no son tan altos o son cero, éstas pueden ser:

- **64019200:** tiene arancel cero y además es el tipo de calzado que más exporta.
- **64029900:** es la segunda partida de exportación de Ecuador. El arancel más bajo de importación es de 3% para subpartida 64029914.
- **64041100:** es la tercera partida de exportación de Ecuador pero USA la grava con tasas superiores al 10% “⁶.

El producto que más factible de exportar a USA y que se debería aprovechar es el calzado de cuero ya que hay cuatro productos que no tienen tarifas altas:

⁶ Perfil de Cuero y Calzado CORPEI. pdf

- **Partida 64031910:** 5%
- **Partida 64031920:** 0%
- **Partida 64031970:** 0%
- **Partida 64032000:** 0%
- **Partida 64033000:** 0%

Comunidad Andina

Colombia es el principal país importador del calzado producido en Ecuador, sus aranceles a la importación son cero, por formar parte de la Comunidad Andina. Perú es el segundo consumidor del calzado ecuatoriano y es el único país que tiene tarifas arancelarias a las importaciones que están en un proceso de desgravación periódica hasta el año 2005 en el que llegarán a cero, actualmente este país grava a las importaciones de calzado provenientes del Ecuador un arancel del 20%. El resto de países de la Comunidad Andina tienen tarifa 0% para sus miembros.

Medidas proteccionistas

Las principales medidas de protección tomadas, a modo general, por los países en el sector del calzado son: las medidas antidumping y la prohibición de importación de calzado usado.

Medidas antidumping

Estados Unidos aplica medidas antidumping para algunos productos, en el caso del calzado, inclusive se llega a cobrar tasas de hasta el 49,2% para calzado con capellada de tela originario de China, en el caso el procedente de Indonesia paga una tasa que varía hasta 14,1%.

Prohibición a la importación de calzado usado

En algunos países en vías de desarrollo se presenta el problema de la importación de calzado usado. Uno de estos casos se presentó en la industria hondureña, donde los productores nacionales denunciaron que la importación de zapatos usados los estaba llevando a la quiebra. Otro caso es el de Costa Rica, donde se prohibió la importación de zapatos usados por razones sanitarias.

1.4 Logística de Exportación de Calzado

Al existir mejores perspectivas de utilidad en la empresa, el Ecuador al igual que otros países decidió exportar su calzado.

Un caso puntual es también que antes llegaba calzado proveniente de China a un precio y calidad efímera. El gobierno ecuatoriano ante tal desventaja competitiva aprobó una ley de salvaguardia a los calzados extranjeros para de esta manera estimular al crecimiento del mercado y empresa local.

Como toda carga seca, el calzado se transporta según la distancia del país de destino en camión o en barco. La protección del calzado durante el transporte y su posterior almacenamiento es el aspecto más importante. El tipo de embalaje, el tamaño el espesor, el color de la caja, así como la indicación del contenido deberá acordarse con el cliente al realizar el pedido.

Es importante aclarar que la calidad y el diseño de las cajas correspondan a la calidad y precio del calzado a empaquetar. Normalmente se utiliza como envase primario una caja de cartón plegadizo o corrugado por cada par de zapatos, protegido la superficie del calzado con papel de seda o de fieltro. En algunos casos se rellena la parte delantera del calzado con papel.

El embalaje se presenta en cajas de cartón individuales, cajas máster de 12 pares en el caso de las botas; de 20 a 24 pares para botín y de 30 a 36 pares en caso de zapatos. En el pallet se acomodaran 120, 240 y 360 pares respectivamente.

Empaque y almacenamiento

En el Ecuador se acepta únicamente las normas que están definidas por el Instituto de Normalización – INEN. Las principales son: Calzado cuero uso general – requisitos norma 1921 Calzado cuero uso general – requisitos norma 1920 Calzado de trabajo y seguridad industrial – norma 1926

Para el ingreso de cualquier producto se necesita certificado de conformidad con norma técnica del INEN en el caso de Ecuador y para exportar a un tercer país es necesario que se obtenga el certificado de conformidad en el país de destino, en los casos de Venezuela y Colombia existe un convenio de aceptación de la norma de estos países.

En el caso de tener la certificación ISO 9001 se acepta la certificación de una empresa, ya que contempla los procesos en las fases de diseño, procesamiento, servicio post-venta.

CAPITULO 2

2.1 Análisis FODA de exportación de calzado

Fortalezas

El sector productor de calzado ecuatoriano ha tenido una etapa de cambios especialmente a lo que se refiere a impuestos y regímenes aduaneros; a los que tuvieron que adaptarse las empresas que anteriormente se dedicaban a la importación, invirtiendo su dinero en maquinarias y grandes y modernas plantas de producción de calzado. Además, en la adquisición de materia prima de alta calidad proveniente de otros países.

Oportunidades

Debido a los cambios en cuanto a la legislación aduanera, las empresas vieron una oportunidad de negocios en la exportación de calzado y la apertura de nuevos mercados.

A nivel local, las empresas cuentan con una mejor capacitación y ayuda financiera en cuanto a los procesos de producción de calzado.

Debilidades

Una de las debilidades que todavía presenta el sector de calzado es la calidad que no alcanza los estándares más exigentes a nivel internacional.

No es un negocio maduro, lo están recién incursionando, ya que anteriormente su principal actividad de lucro fue la importación de calzado terminado a costos muy bajos (especialmente calzado proveniente de China).

El establecer una marca propia y posicionarla es un reto muy difícil para un negocio donde existe tanta competencia de productos de alta calidad y con años en el mercado como el calzado colombiano y brasileño.

Amenazas

Una de las principales amenazas para el sector es la competencia de calzado de alta calidad proveniente de países cercanos como los son Colombia, Perú (mano de obra) y Brasil.

Otra amenaza es el término de la salvaguardia proteccionista por parte del gobierno al sector del calzado y la inestabilidad de las leyes aduaneras por disposiciones gubernamentales.

CAPITULO 3

3.1 Cambio de regulaciones de importaciones por medidas gubernamentales

En el año 2009, en el gobierno de Rafael Correa las leyes arancelarias cambiaron, dichas leyes entraron en vigencia a partir del 23 de Enero del año 2009 debido a que los ingresos del país resultado de las exportaciones de petróleo se redujeron por la caída de su precio en el mercado internacional y las importaciones superaron las exportaciones y crearon un déficit en la balanza comercial. Al ser al arancel un instrumento de política económica, el gobierno estipuló reformas y restricciones para las importaciones cuya finalidad a más de proteger el producto nacional, podría reactivar la producción local.

Mientras que la ley de aduanas hasta el 2008 registraba un arancel de importaciones equivalente al 0% según las resoluciones 418 y 428 del COMEXI; en el año 2009 el COMEXI (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones) bajo las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) resuelve:

466-COMEXI “Establece una salvaguardia por balanza de pagos, de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias, con el carácter temporal y por el período de (1) año”⁷.

El objetivo principal de la aplicación de estas salvaguardias era la reducción de importaciones que permitan estabilizar la macroeconomía del país e impulsar el desarrollo

⁷ http://www.comexi.gov.ec/reso_docs/registro512salvaguardiaraanceles.pdf

de la economía nacional. Estas nuevas medidas arancelarias se establecieron mediante los siguientes tres términos:

1. Aplicación de un recargo arancelario adicional al arancel vigente. Es decir se impuso un impuesto ad-valorem al precio CIF de la mercadería. Correspondía al 30% adicional.

- PRECIO FOB (Valor soportado con facturas)
- FLETE (Valor del transporte internacional)
- SEGURO (Valor de la prima)

TOTAL: CIF

“Arancel cobrado a la mercadería, impuesto administrado por la aduana. Porcentaje variable sobre el valor CIF, según el tipo de mercadería”⁸.

2. Aplicación de un recargo arancelario específico.

SECTOR CALZADO

1	Arancel específico	10 US \$ por par	6401100000	Calzado con puntera metálica de protección 10
2	Arancel específico	10 US \$ por par	6401920000	Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla 10
3	Arancel específico	10 US \$ por par	6401990000	Los demás 10

⁸ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/proclmportar.html>

4	Arancel específico	10 US \$ por par	6402120000	Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve) 10
5	Arancel específico	10 US \$ por par	6402190000	Los demás 10
6	Arancel específico	10 US \$ por par	6402200000	Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas) 10
7	Arancel específico	10 US \$ por par	6402910000	Que cubran el tobillo 10
8	Arancel específico	10 US \$ por par	6402991000	Con puntera metálica de protección 10
9	Arancel específico	10 US \$ por par	6402999000	Los demás 10
10	Arancel específico	10 US \$ por par	6403120000	Calzado de esquí y calzado para la práctica
11	Arancel específico	10 US \$ por par	6403190000	Los demás 10
12	Arancel específico	10 US \$ por par	6403200000	Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo 10
13	Arancel específico	10 US \$ por par	6403400000	Los demás calzados, con puntera metálica de protección 10
14	Arancel específico	10 US \$ por par	6403510000	Que cubran el tobillo 10

15	Arancel específico	10 US \$ por par	6403590000	Los demás 10
16	Arancel específico	10 US \$ por par	6403911000	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección 10
17	Arancel específico	10 US \$ por par	6403919000	Los demás 10
18	Arancel específico	10 US \$ por par	6403991000	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección 10
19	Arancel específico	10 US \$ por par	6403999000	Los demás 10
20	Arancel específico	10 US \$ por par	6404111000	Calzado de deporte 10
21	Arancel específico	10 US \$ por par	6404112000	Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares 10
22	Arancel específico	10 US \$ por par	6404190000	Los demás 10
23	Arancel específico	10 US \$ por par	6404200000	Calzado con suela de cuero natural o regenerado 10
24	Arancel específico	10 US \$ por par	6405100000	Con la parte superior de cuero natural o

				Regenerado 10
25	Arancel específico	10 US \$ por par	6405200000	Con la parte superior de materia textil 10
26	Arancel específico	10 US \$ por par	6405900000	Los demás 10

www.comexi.gov.ec

3. Aplicación de restricción cuantitativa de valor, establecieron cupos a la mercadería que fueron definidos por el COMEXI y bajo las reglas de la Organización Mundial del Comercio.

Referente a esta cláusula el COMEXI resuelve:

467 COMEXI “El cupo anual será distribuido trimestralmente, para lo cual se dividirá el valor total del cupo asignado en cuatro parte iguales, luego de descontar el porcentaje para importadores nuevos. De esta manera, las importaciones afectadas, por la medida tendrán un techo de importación trimestral. No obstante, en el caso de que un importador no utilice su cupo en un determinado trimestre, lo podrá utilizar en el o los trimestres subsiguientes”⁹.

El cupo asignado es personal e intransferible.

Otro punto que vale la pena acotar, si bien no influyó directamente en las importaciones, constituyó también un importante cambio para las empresas cuya finalidad era la

⁹ http://www.comexi.gov.ec/reso_docs/registro467salvuardiaaranceles.pdf

importación de calzado del exterior y tuvo que ver con los cambios en las leyes de importación de esa época y era la adquisición de muestras que en años anteriores podía declararse como muestra sin valor comercial y era exonerada de pagar algún tributo, para la nueva reforma, debía cancelar un valor equivalente a su estado. Y se debía asegurar que se encuentre debidamente perforado o con fallas para considerarse muestra. Fue también en cierto modo una traba para las empresas importadoras ya que con menor cantidad de muestras se limitaban a que el cliente pueda conocer exactamente el producto que iba a comercializar.

3.2 Ventajas del sector productor y exportador de calzado posterior a la adopción de nuevas medidas.

Luego de ocho meses desde que el Gobierno Nacional resolvió restringir las importaciones, los efectos positivos en la industria nacional son palpables. Las empresas dedicadas a la fabricación de calzado, por ejemplo, han experimentado un crecimiento promedio del 60% en la producción y del 40% en las ventas.

Así mismo, la capacidad instalada del sector pasó del 30% y el 40% al 100%. “Nuestros productos se vinieron a menos con la llegada indiscriminada de zapatos importados, principalmente de Asia, por lo que dejamos de producir. En la actualidad, en cambio, estamos utilizando toda nuestra capacidad”, sostuvo Calisto Peñaloza, propietario de Calzado Vecachi. Solo en Calzado Liguí, por ejemplo, el número de empleados se incrementó de 6 a 30 personas, desde abril pasado.

En efecto, de acuerdo con datos del Banco Central del Ecuador (BCE), la importación de zapatos se ha reducido notablemente. Las compras externas de subpartida correspondiente al calzado deportivo, por ejemplo, bajó de los \$870 mil importados entre enero y junio de 2008, a \$139 mil en igual período de 2009, lo que representa una reducción del 84%. También en la subpartida pertinente calzado con la parte superior de cuero natural o regenerado la reducción de importación fue del orden de 90,3% ya que bajó de \$217 mil a \$21 mil.

La resolución adoptada en enero pasado por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), aplica un recargo arancelario de \$10 por cada par de zapatos que ingresa al país. En total se aplica a 26 subpartidas de importación incluidas el sector calzado. La restricción de importaciones se aplicó con el objetivo de equilibrar la balanza de pagos del Ecuador, afectada por la caída de las exportaciones como consecuencia de la crisis financiera internacional. Y, según la ministra coordinadora de la Producción, Nathalie Cely, la meta se está cumpliendo.

En los primeros seis meses del año, las importaciones bajaron \$1.147 millones (14,7%) al pasar de \$7.754 millones a \$6.607 millones. La meta es proteger nuestra balanza comercial y se está cumpliendo. Hasta fines de año ahorraremos unos \$1.456 millones.

De acuerdo con las previsiones del BCE, 2009 cerraría con un déficit comercial de \$2.500 millones. Hasta junio pasado, el déficit fue de \$721,1 millones. Desde enero pasado, el Régimen implementó una salvaguardia de balanza de pagos con el fin de limitar las importaciones, principalmente, de bienes de consumo duraderos y no duraderos.

Así mismo, desde el 13 de julio, una vez que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) pidió la restitución de las preferencias para los países miembros del organismo, el COMEXI aplicó una salvaguardia cambiaria para productos colombianos.

Todas y cada una de estas variables, impulsó a empresas nacionales incluso ejemplos en la ciudad de Cuenca a establecer nuevas estrategias de trabajo y ver nuevas oportunidades de emprendimiento de un negocio, como lo es la producción local del calzado.

Si las importaciones tienen más restricciones la industria nacional se favorece, incrementando sus plazas de trabajo y en cierto modo un mayor porcentaje de utilidad es para el país; además nadie quita la posibilidad de la apertura de inversión extranjera en empresas ecuatorianas. Aunque si bien tenemos todas estas opciones de desarrollo local, el portafolio de opciones para la demanda se redujo.

Mediante la apertura de amplias plantas de producción, y la delicada elección de materia prima (capelladas, suelas, plantillas, entre otros) importadas, emprendieron su negocio en el armado de un producto terminado en Ecuador y por qué no la proyección de exportación de este producto a mercados extranjeros. A pesar de ser un impedimento para un negocio que

se venía realizando a favor de la empresa con éxito, también fue la alternativa para poder ampliar sus metas, capacidades y sobre todo favorecer la producción local.

En la actualidad las zonas de producción están compuestas por 160 empresas localizadas con los siguientes porcentajes en las distintas ciudades del país.

Ambato 34.38%
Quito 2.5%
Guayaquil 17.5%
Cuenca 15%
Gualaceo 5%
Latacunga 2.5%
Chordeleg 2.5%
Guaranda 0.63%

Según los datos que registra la página de la CORPEI Ecuador-trade.org.

En cuanto a las exportaciones “correspondientes a Cuero y sus manufacturas, capítulos 41 y 42 alcanzaron la suma de US\$ 6982,55 (en miles de dólares).

Nuestros principales mercados de exportación fueron:

- Italia 29.42%
- Venezuela..... 18.26%
- Perú..... 11.98%
- Colombia..... 9.34%”¹⁰.

¹⁰ <http://www.ecuadortrade.org/contenido.ks?contenidoId=1167>

3.3 Propuesta de términos de negociación adecuada en la logística de exportación de calzado

Existen varios términos de negociación dentro del comercio exterior, todo depende del acuerdo que convengan las partes. Explicaremos los tres incoterms mas utilizados para este circuito de exportación:

FOB

(Free on Board - Libre a bordo)

Va seguido del puerto de embarque, ej. FOB Guayaquil. “Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores”¹¹.

CFR

(Cost & Freight - Costo y Flete)

“La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores”¹².

CIF

(Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)

¹¹ <http://www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm>

¹² <http://www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm>

“La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima”¹³.

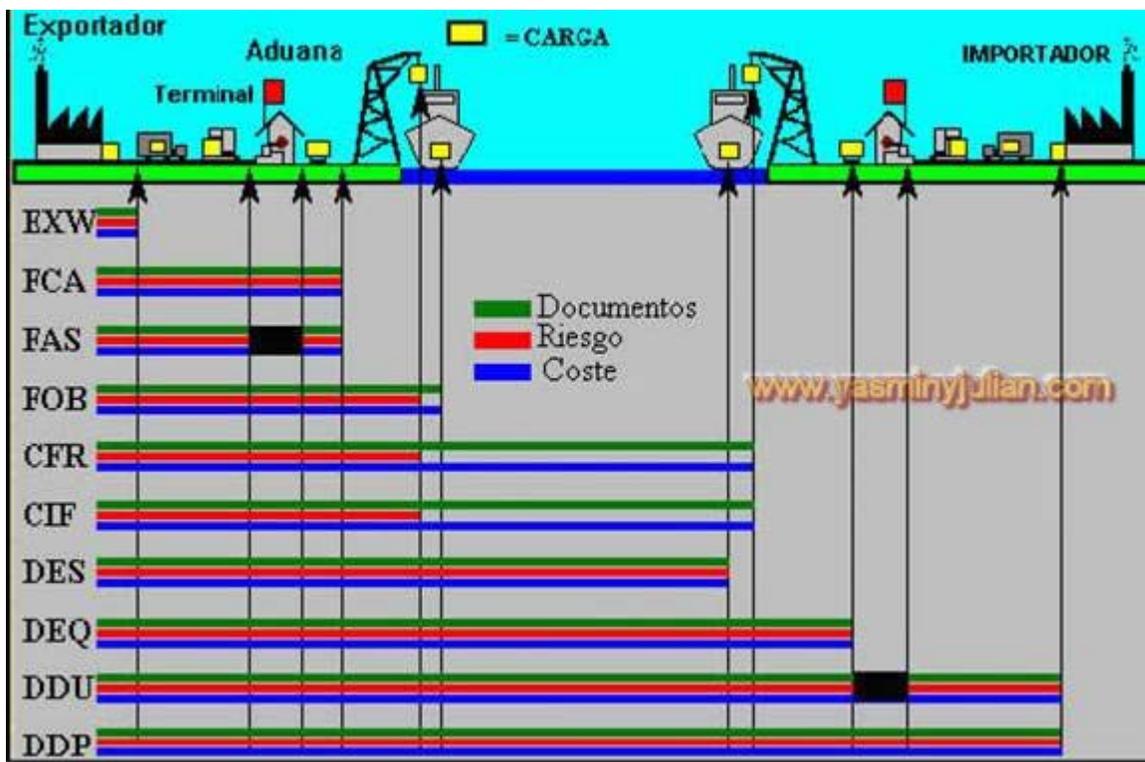
DDU

(Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

Luego de describir y analizar todas estas opciones de entrega en el caso de la exportación de calzado se llegó a la conclusión de que el mejor término de negociación es FOB debido a que el riesgo en el traslado de la mercadería es menor, el costo es adecuado, los documentos no requieren mayores trámites y además el exportador cumple a cabalidad la responsabilidad de entrega de la mercadería únicamente hasta el puerto de salida.

¹³ <http://www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm>



Fuente: http://www.yasminyjulian.com/files/images/contabilidad_costos/image008.jpg

CONCLUSIONES

Este trabajo monográfico fue basado en la experiencia del sector importador y comercializador de calzado debido a los cambios de regímenes aduaneros del 23 de Enero del 2009 en el gobierno de Rafael Correa. Al darse estos cambios las empresas afectadas optaron por cambiar su estrategia de lucro y vieron en la producción local de calzado una oportunidad ya que a más de cubrir con la demanda nacional emprendieron proyectos de exportación y a la vez continuaron incursionando en la importación de materia prima de calidad y materiales para la elaboración del producto final en Ecuador.

También se propuso los mejores términos de negociación que ayuden a la empresa a abaratar costos, efectivizar su tiempo y minimizar el riesgo, siendo una negociación FOB la más recomendable para el exportador.

Si bien existió un crecimiento del 8% en las exportaciones de calzado entre los años 2003-2007, por el déficit de la balanza comercial negativa en el 2008 provocado por el exceso de las importaciones versus las exportaciones, en el año 2009 el gobierno tomó medidas restrictivas para las importaciones siendo estas el ad-valorem al impuesto aduanero vigente, un impuesto específico a ciertos productos y finalmente determina un cupo para la mercadería determinado por el COMEXI (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones) respetando las leyes de la organización mundial del comercio. Posterior a esto las exportaciones continuaron con una tendencia de crecimiento.

El sector productor nacional fue también beneficiado con todos estos cambios ya que las empresas que anteriormente invertían su dinero en la importación de productos a partir del 2009 se dedicaron a la producción local de calzado esto conllevó a crear plazas de trabajo y reactivación de la economía local.

A pesar de que las leyes gubernamentales continúan en constante cambio ya que de un arancel del 35% sobre el valor del impuesto que estuvo vigente desde Enero del 2009, en la actualidad en el caso del calzado el impuesto es del 21.5% y tiene una propuesta de ir disminuyendo hasta que nuevamente equivalga a 0%.

La finalidad de este trabajo era destacar la oportunidad de emprendimiento de las empresas ante una situación aparente de crisis y valorar el trabajo nacional y lo hecho en Ecuador, como algunas campañas en la actualidad tratan de fomentar.

Bibliografía

PAREDES, Pablo Lucio. Ecuador: de la No República a la No República. Editorial Trama. Quito-Ecuador. Febrero 2010.

CORREA, Rafael. Ecuador: de Banana Republic a la No República. Ecuador. Diciembre 2009.

PUDELECO Editores S.A. Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador. Pudeleco editores. Septiembre 2009.

Perfil de Cuero y Calzado Corpei. Pdf

Análisis Perfil del Producto Calzado Ecuador- CORPEI

REVISTA ECUADOR EXPORTA NO. 50 y 51

http://www.comexi.gov.ec/reso_docs/registro512salvuardiaaranceles.pdf

<http://www.aduana.gov.ec/contenido/procImportar.html>

http://www.comexi.gov.ec/reso_docs/registro467salvuardiaaranceles.pdf

<http://www.ecuadortrade.org/contenido.ks?contenidold=1167>