



Universidad del Azuay

Departamento de Posgrados

**Análisis de los efectos de la imposición de un arancel específico en el
sector del calzado casual en la provincia del Azuay en el periodo
2000-2011**

**Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Magister
en Administración de Empresas**

Autor: Eco. Gabriela Fajardo M.

Director: Ing. Xavier Ortega V.

Cuenca, Ecuador

2012

RESUMEN

En el año 2009, la crisis mundial que afectó al Ecuador sumado a otros factores llevó al gobierno a imponer barreras arancelarias a la entrada de productos extranjeros, medida que trajo consecuencias a importadores, fabricantes nacionales y consumidores.

Esta investigación analiza los efectos de estas barreras arancelarias en el sector del calzado.

El primer capítulo estudia los conceptos teóricos necesarios para el análisis de los efectos originados por la medida, el capítulo dos analiza la industria del calzado en el Ecuador y el tercer capítulo se centra en el análisis del impacto que producen las medidas.

Entre otros, los efectos de la medida fueron: disminución de la importación de calzado; incremento de la producción y consumo de producto nacional.

ABSTRACT

During the year 2009, the world crisis that affected Ecuador in addition to other factors, lead the government to impose tariff barriers to foreign products. This measure brought consequences for importers, national manufacturers, and consumers.

This research analyzes the effects of these tariff barriers in the footwear sector. The first chapter studies the theoretical concepts, which are necessary in order to analyze the effects of this measure. Chapter two analyzes footwear industry in Ecuador. And, the third chapter is centered on the analysis of the impact of these actions.

The consequences of these measures were: diminution in the importation of footwear, increase in the national production and consumption, among others.



Diana Lee Rodas
Translated by,
Diana Lee Rodas

Capítulo I: Aspectos Teóricos	1
1. Economía Internacional	1
1.1 Comercio Exterior.....	2
1.2 Finanzas Internacionales.....	3
2. Proteccionismo.....	3
2.1 Barreras Arancelarias.....	5
2.2 Barreras no Arancelarias.....	6
3. Modelo de sustitución de importaciones.....	9
4. Libre Comercio y Apertura Comercial	12
5. Análisis de la Balanza Comercial Ecuatoriana en el periodo 2000 – 2011	15
5.1 Balanza Comercial del calzado en el Ecuador en el periodo 2000–2011	27
Capítulo II: Análisis de la Industria del Calzado ecuatoriano	29
1. Antecedentes	29
2. Crecimiento del Sector del calzado en el Ecuador.....	31
3. Cadena de Valor.....	38
4. Medidas arancelarias aplicadas en el sector calzado periodo 2000 – 2011	50
Capítulo III: Análisis del impacto de las medidas proteccionistas en el sector calzado casual en el Azuay 2007-2010.....	58
1. Importadores – Comercializadores al por mayor	60
1.1 Precios.....	62
1.2 Variedad – rotación.....	64
1.3 Disponibilidad o stock	65
2. Comercializadores por menor	66
2.1 Precios.....	66
2.2 Variedad – rotación.....	67
2.3 Disponibilidad o stock	68
3. Productores.....	69

3.1	Incentivos.....	69
3.2	Empleo.....	70
3.3	Variedad de productos	71
4.	Consumidor Final.....	72
4.1	Precio	73
4.2	Preferencias de consumo (calzado nacional o importado).....	74
CONCLUSIONES		79

INTRODUCCIÓN

Las importaciones o compras de bienes producidos en el extranjero, permiten al comprador o consumidor adquirir productos que no se fabrican dentro del país o que tienen características diferentes, en cuanto a calidad, variedad o precio. Los bienes importados, para poder entrar en el país de destino, deben pagar un arancel o tributo. Los aranceles a más de ser un medio para la recaudación fiscal, son usados con un fin proteccionista o como reguladores del grado de apertura comercial de un país con respecto a un bien o producto determinado.

En el año 2007, el COMEXI, para promover las actividades productivas en el país, resolvió implementar medidas comerciales que permitan contrarrestar los efectos negativos causados por el incremento de las importaciones en condiciones desleales, el contrabando y la subfacturación.

En el año 2009, la crisis mundial afectó al Ecuador a través de la disminución de las exportaciones, de las remesas que enviaban los migrantes y del precio del petróleo. Frente a esta realidad, y con el propósito de reactivar el sector productivo y evitar que las divisas salgan del país a través de las compras en el extranjero, el gobierno, en el año 2009 impuso barreras comerciales a la importación de algunos productos.

Entre los sectores productivos que el gobierno optó por dinamizar está el del calzado; por esta razón adoptó, a más del arancel ad valorem, un arancel específico por par de zapatos importado. Esta medida trajo muchas consecuencias a los importadores y comercializadores de calzado, a los fabricantes de los mimos y a los consumidores.

Esta investigación describe las medidas arancelarias adoptadas durante el período 2000 – 2011 y analiza las impuestas en el año 2009 en el sector del calzado casual en la provincia del Azuay por la gran incidencia que tuvieron en el desarrollo económico del sector.

En el primer capítulo se estudian los conceptos teóricos necesarios como premisas para realizar el análisis crítico de las mismas.

El capítulo dos se centra en el análisis de la industria del calzado en el Ecuador.

La parte medular de este capítulo radica en el análisis de las medidas arancelarias aplicadas al sector del calzado en el período 2000 – 2011.

Las medidas arancelarias adoptadas por el gobierno ecuatoriano en el año 2009 buscaron dinamizar ciertos sectores de la economía y promover la producción nacional mediante la sustitución de importaciones.

El tercer capítulo se centra en el Análisis del impacto de las medidas proteccionistas en el sector del calzado casual en el Azuay en el período 2007-2011. Para determinar estos impactos fue necesario realizar entrevistas a dueños de fábricas y talleres, a importadores, comerciantes; y se realizó grupos focales a consumidores finales.

La investigación indica que si no se hubiera tomado medidas que protegieran al sector, la rama productiva del calzado estaría en peligro de desaparecer, lo que traería graves consecuencias para toda la cadena productiva.

Capítulo I: Aspectos Teóricos

1. Economía Internacional

La economía internacional se basa en el conjunto de relaciones bajo las cuales se estructuran la cooperación entre países, ya que la manera en que un país se relaciona con otro desde el punto de vista político, social, comercial, productivo, financiero y monetario regirá el orden económico mundial.

Con el tiempo, los países han ido paulatinamente estrechando sus relaciones debido al fenómeno de la globalización que:

“Consiste en una mayor integración de mercados de productos y servicios entre las naciones por medio del comercio, migración e inversión extranjera; es decir, por medio de los flujos internacionales de productos y servicios, de personas y de inversión; como en el caso de equipos, fábricas, acciones y bonos. También incluye elementos no económicos como la cultura y el entorno. En términos sencillos la globalización es política, tecnológica y cultural, así como económica” (Carbaugh 2).

Los constantes avances tecnológicos han sido un fuerte estímulo para la globalización, esto se puede ver fácilmente en las mejoras que ha sufrido la comunicación permitiendo a las empresas y a los individuos en general interactuar y realizar negociaciones cara a cara a través de una video conferencia; rompiendo los obstáculos del tiempo y la geografía. La tecnología ha contribuido también a los procesos productivos a través de herramientas y maquinaria que han incrementado la productividad¹ de los trabajadores, trayendo beneficios económicos, ya que en los países en los que los trabajadores pueden producir una gran cantidad de bienes y servicios por unidad de tiempo, la mayoría de personas disfrutan de un elevado nivel de vida.

¹ Productividad: cantidad de bienes y servicios producidos en cada hora de trabajo (Mankiw 12).

Esta interacción a través del comercio de bienes y servicios, los flujos de dinero y las inversiones en las economías extranjeras ha generado interdependencia entre países, pues los aspectos de la economía de una nación influyen en las economías de sus socios comerciales.

1.1 Comercio Exterior

“El comercio exterior, es el libre intercambio de bienes y servicios realizados entre personas naturales o jurídicas radicadas en países distintos” (Chabert 27).

La negociación entre países se da básicamente por las diferencias que existen entre estos, es decir, por la ventaja comparativa que tiene un país sobre otro.

“Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países” (Paul Krugman, Maurice Obstfeld 29).

De esta manera ambos países se benefician especializándose en la producción de aquello que hacen bien, valiéndose de la tecnología que poseen, el capital físico y humano, además del clima y los recursos naturales; y utilizan esas ganancias para comprar a otros países los artículos que les resulte costoso producir.

Un país que posee una ventaja comparativa, mediante la especialización puede volverse un país competitivo alcanzando economías de escala en la producción logrando una eficiente asignación de factores y un óptimo uso de recursos.

La competitividad forma parte del proceso de desarrollo de las naciones, por lo tanto, para que un país sea competitivo debe contar con instituciones eficientes, innovación e investigación para el desarrollo de productos, políticas macroeconómicas estables y propicias, orientadas a la economía mundial.

1.2 Finanzas Internacionales

“Las finanzas internacionales se ocupan de los flujos de efectivo a través de las fronteras nacionales, y la valoración de activos ubicados en diferentes países y denominados en diversas monedas” (Kozikowski 4).

En los últimos años, paralelamente al crecimiento del comercio exterior se ha dado un incremento de la inversión extranjera en los mercados de bonos, acciones, bienes raíces, etc.

Por lo que el marco legal en el que se desenvuelve cada nación así como el tipo de cambio de las monedas, las tasas de interés y la inflación, implican un riesgo para las finanzas de sus socios comerciales.

De esta manera se puede observar que los sucesos internacionales afectan a las empresas, las mismas que deberán tomar en cuenta todos estos indicadores para tomar decisiones y aprovechar las oportunidades obedeciendo a los riesgos que implican las inversiones que hacen en el extranjero.

2. Proteccionismo

“Medida de política económica que tiende a proteger la economía nacional de un país contra los peligros que podrían derivarse de una total libertad de importaciones”. (Osorio 275)

Los sectores que se inclinan hacia el proteccionismo como medida de política comercial, son los sectores que compiten con las importaciones y se sienten en desventaja, ya sea porque no son lo suficientemente competitivos o porque su ventaja comparativa se ha visto disminuida debido a cambios en la tecnología, en la productividad de los insumos y los salarios, o en los gustos y preferencias de los consumidores.

Las medidas que se toman en política comercial en un país, están en manos de sus mandatarios, y las decisiones que estos tomen lo deben hacer en beneficio de los sectores menos aventajados. El que un país adopte medidas proteccionistas depende de algunos factores como *los costos para la sociedad*, ya que si bien las medidas se toman para proteger a un sector, la sociedad en general puede verse afectada por el incremento de los precios de los bienes importados si existió un incremento de aranceles, o por la escases de estos. *La importancia política del sector protegido* es también un factor importante que influye en la decisión de los encargados de tomar medidas proteccionistas, ya que si este sector tiene una representación fuerte, será más fácil de que se tomen medidas proteccionistas; así como si el sector influye en la seguridad nacional. Otro aspecto importante que los funcionarios encargados de tomar las decisiones de política comercial internacional deben tomar en cuenta, es *el costo que este incurre en la economía* trayendo consecuencias como desempleo.

Existen muchos argumentos a favor del proteccionismo como:

- **Protección al empleo:** los productos extranjeros baratos socavan la producción nacional provocando una pérdida de empleos nacionales.
- **Protección de la mano de obra barata extranjera:** los salarios bajos en el extranjero dificultan que los productores nacionales compitan con productores que utilizan trabajo extranjero barato.
- **Equidad en el comercio:** las empresas comerciales y los trabajadores con frecuencia afirman que los gobiernos extranjeros juegan con un conjunto de reglas diferentes a las del gobierno local, por ejemplo existen muchos países que cuentan con regulaciones sobre la contaminación, salarios mínimos, seguridad laboral, impuesto a la renta, entre otras.
- **Mantener los estándares nacionales de vida:** la disminución de las importaciones propicia el consumo de bienes producidos internamente

estimulando la actividad económica nacional, mejorando el nivel de empleo e ingresos de la nación.

- **Igualación de los costos de producción:** las medidas proteccionistas buscan igualar las ventajas de costos de los productores extranjeros sobre los costos en los que incurren las empresas nacionales; imponiendo aranceles equivalentes al diferencial del costo.
- **Argumento de las industrias incipientes:** las naciones deben proteger a las industrias nacientes de la competencia extranjera, por lo menos en los primeros años.

2.1 Barreras Arancelarias

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías (Pro Ecuador).

Los objetivos de las barreras arancelarias son la recaudación de ingresos o el desalentar el ingreso de determinadas mercancías a un país, protegiendo la producción nacional.

Los aranceles pueden ser: Específicos, Ad valorem y Compuestos.

- Un *arancel específico*, es una cantidad fija de dinero por unidad de producto importado. Una desventaja de aplicar un arancel específico, es que no existe una relación directa entre el precio de los bienes importados y el impuesto pagado, de manera que a medida de que el producto importado sube de precio el arancel específico pierde su efecto proteccionista.
- Los aranceles *ad valorem* consisten en un valor porcentual sobre el precio del producto importado, son los más utilizados, ya que por su relación

directamente proporcional con el precio, permiten aplicar diferenciales entre los productos importados; siempre y cuando se vean reflejados en el precio del producto; por otro lado en periodos de precios cambiantes estos se adaptan fácilmente y no pierden su efecto proteccionista.

En el Ecuador la base imponible del arancel ad valorem es el valor en aduana de las mercancías (Código Orgánico de la Producción) o el valor CIF² del bien importado, es decir, la suma del valor en aduana (FOB)³, que es el valor facturado por el exportador; el valor de la prima de seguro de la mercadería importada y el valor del flete internacional. (Aduana del Ecuador SEANE)

	Precio FOB	Valor soportado con factura
+	Flete	Valor del transporte internacional
	Seguro	Valor de la prima de seguro
	<hr/>	
	Valor CIF	

- Un *arancel compuesto o mixto*, es aquel que está compuesto por un arancel fijo y por un arancel ad valorem.

2.2 Barreras no Arancelarias

Existen barreras a la entrada de productos importados que no tienen que ver con aranceles, ni recaudación fiscal de dinero, más bien son reglas o condiciones que tienen que cumplir los productos para ingresar a un determinado país.

Cuotas de importación: consiste en una restricción física en la cantidad de productos que pueden importarse durante un periodo específico (Carbaugh 150).

² CIF Cost-Insurance-freight o su traducción al español Costo-seguro-flete

³ FOB Free on board o su traducción al español Valoración libre a bordo.

Una cuota de importación es impuesta mediante la concesión de licencias a los importadores, en donde se especifica el volumen máximo permitido de importaciones.

Una *cuota global* de importaciones es otro mecanismo para restringir el ingreso de productos extranjeros, imponiendo la cantidad de artículos que pueden ser importados sin especificar el lugar de procedencia ni quien está permitido para importar. Este tipo de restricción es difícil manejar, ya que inmediatamente después de ser impuesta, existe mucha prisa por los importadores en embarcar sus productos antes de que se complete la cuota; por otro lado, los importadores cuyo producto proviene de un lugar más lejano están en desventaja, al igual que aquellos pequeños comerciante que no manejan de manera óptima su logística. La discriminación también se da a los países exportadores, ya que solo los exportadores más poderosos abarcarán rápidamente el mercado hasta cubrir la cuota; un mecanismo para evitar este inconveniente es optar por una *cuota selectiva*, en la que se distribuye la cuota entre ciertos países proveedores.

Subsidios: del latín *subsidiūm*, un subsidio es una prestación pública asistencial de carácter económico(Definición.De).

Los gobiernos otorgan subsidios a los productores, de manera que puedan comercializar sus productos a precios competitivos, sin traspasar el alto valor de los costos de producción al precio de venta al público. Los subsidios pueden ser de diferentes formas como: desembolsos de efectivo, concesiones fiscales, préstamos a tasas bajas de interés, etc.

Se pueden distinguir dos tipos de subsidios dentro de la política comercial:

- Subsidio a la producción nacional: subsidio que en ocasiones se otorga a los fabricantes de productos que compiten con las importaciones. (Carbaugh 550)

- Subsidio a la exportación: pago realizado a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero (Paul Krugman, Maurice Obstfeld 200).

Restricciones voluntarias de exportación: conocido también como acuerdo de restricción voluntaria, que consiste en una cuota impuesta por el país exportador. Estas por lo general son aceptadas por el país exportador por exigencia del país importador para evitar otras restricciones comerciales.

Exigencias de contenido nacional: esta medida no arancelaria exige que una fracción del producto final sea producida dentro del país (Paul Krugman, Maurice Obstfeld).

Dumping: es una forma de discriminación internacional de precios en la que por un producto determinado, a los compradores extranjeros se les cobra un precio más bajo que a los compradores nacionales; luego de haber cubierto los costos de transporte e impuestos aduaneros.

Políticas de adquisición gubernamental o compras estatales: esta política consiste en que las compras que realiza el estado serán preferentemente de productos realizados dentro del país y a proveedores nacionales, incluso cuando el precio sea más elevado que en el extranjero.

Regulaciones sociales: esto afecta básicamente a sectores cuyos productos afectan el medio ambiente o la salud; los automóviles son un caso claro de estas regulaciones, en los países desarrollados los automóviles que tienen una baja eficiencia de combustible por kilómetro son sujetos a multas.

3. Modelo de sustitución de importaciones

Sustitución de importaciones: política que incluye un amplio uso de barreras comerciales para proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera. (Carbaugh 250)

Muchos países en desarrollo han protegido tradicionalmente un amplio conjunto de manufacturas en una política conocida como industrialización por sustitución de importaciones, y su estrategia está orientada hacia el crecimiento económico interno para favorecer la industria nacional por encima de la de exportación.

Esto se justifica debido a que muchos países no tienen la capacidad de exportar sus productos ya que no están en condiciones de competir con empresas establecidas en los países industrializados; entonces a través de barreras comerciales se restringe las importaciones y el mercado nacional queda para los productos fabricados dentro del país.

La política de sustitución de importaciones se basa en tres pilares fundamentales: una política industrial que subsidia y dirige la producción de bienes sustitutos, crear barreras arancelarias a las importaciones y una política monetaria que mantenga el tipo de cambio elevado.

Entre las ventajas de un modelo de desarrollo a través de la sustitución de importaciones están:

- El bajo riesgo de establecer una industria nacional desplazando las importaciones, debido a que existe un mercado nacional para el nuevo producto manufacturado interiormente.
- Es más fácil proteger a los fabricantes internos de los competidores extranjeros, que lograr que los países industrializados reduzcan las restricciones a la entrada de

los productos exportados por los países en vías de desarrollo, es decir, es más fácil eliminar la competencia dentro del país que ir a competir fuera de él.

- Para evitar las barreras arancelarias los países industrializados tienen un incentivo de montar una planta de manufactura en el país generando puestos de trabajo.

En contraste con los aspectos positivos de la sustitución de importaciones, existen también desventajas que no se pueden dejar de mencionar:

- El proteccionismo a través de restricciones a la entrada de productos extranjeros no es un incentivo para aumentar la eficiencia de la industria, si un país carece de ventajas comparativas en la producción de manufacturas.

Los países pobres carecen de mano de obra calificada, de empresarios, de ejecutivos competentes, y tienen problemas de organización social que dificultan el mantenimiento de una oferta fiable de todos los bienes, por lo que la imposición de barreras arancelarias podría permitir la supervivencia a un sector manufacturero ineficiente.

- Cuando los mercados son pequeños, los fabricantes no pueden aprovechar las economías de escala.

“Los mercados protegidos no solamente fragmentan la producción internacional, sino que, al reducir la competencia y aumentar los beneficios, también atraen a demasiadas empresas a la industria protegida. Con la proliferación de empresas en mercados nacionales estrechos, la escala de producción de cada empresa se hace ineficiente” (Parkin 223).

- El contrabando, que se desencadena debido a las barreras de entrada de algunos productos extranjeros.

- Se deja de lado sectores que tienen potencial de exportación por concentrarse en proteger a una industria naciente.
- Luego de haber impuesto barreras comerciales para proteger a un sector, es difícil quitarlas; pues el sector siempre reclamará protección por parte del estado. Por otro lado, si la gestión pública decide proteger una determinada industria porque supone que esta es capaz de permitir ganancias suficientes, por qué no desarrollan dicha industria los inversores privados sin ayuda de la administración.

Las justificaciones de la intervención pública en el desarrollo de una industria, es la presencia de fallos en el mercado nacional como las imperfecciones en el mercado de capitales y el problema de la apropiabilidad.

En cuanto a las imperfecciones en el mercado de capitales, si un país no posee instituciones financieras eficientes que permitan que el ahorro de los sectores tradicionales sea utilizado para financiar la inversión en nuevos sectores, el crecimiento de una nueva industria se ve restringido por la capacidad de sus empresas de obtener beneficios.

Las empresas pioneras de una industria incurren en gastos de establecimiento, adaptación tecnológica y apertura de mercados; mientras que las empresas seguidoras no; el argumento de la apropiabilidad mantiene que las empresas en una industria nueva generan beneficios por los que no son compensadas, pues las empresas pioneras no pueden exigir los beneficios de una inversión en la creación de una nueva industria (Paul Krugman, Maurice Obstfeld 262).

Durante los años 50 y 60, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) insistía en que debía fomentarse el desarrollo de los países de América Latina a través de la sustitución de importaciones, cuyo objetivo era el impulsar al sector productor de manufacturas que permite la suficiente acumulación de capital para emprender un proceso de desarrollo económico (FitzGerald).

El economista argentino Raúl Prebisch fue el promotor de este modelo de desarrollo económico, y consideraba que el desarrollo tecnológico desigual había dividido al mundo en países industriales y países concentrados en la producción de materias primas.

4. Libre Comercio y Apertura Comercial

Libre Comercio: sistema de mercados abiertos entre países en el que las naciones concentran su producción en artículos que pueden fabricar de forma más barata, con todos los beneficios consecuentes de la división del trabajo.

Apertura Comercial: es la capacidad de transar bienes y servicios con el resto del mundo, lo cual depende mucho del nivel de las barreras de ingreso establecidas por el país (Días).

Una economía abierta es aquella que participa en el comercio internacional de bienes y servicios con otros países.

Uno de los principales beneficios del libre comercio es que permite a cada país fabricar lo que mejor produce y consumir una inmensa variedad de bienes y servicios producidos en el resto del mundo; teniendo al alcance productos a un costo menor del que podría lograr ante la ausencia de libre comercio.

Otros beneficios del libre comercio, desde el punto de vista dinámico, es la transmisión de tecnología y el incentivo a la innovación, por otro lado, promueve la competencia que ayuda a mantener a los fabricantes nacionales en alerta y les brinda un fuerte incentivo para mejorar la calidad de sus productos; también debilita los monopolios, ya que los fabricantes de monopolios nacionales enfrentan la competencia de las empresas extranjeras.

Los que se inclinan a favor del libre comercio son los exportadores, sus trabajadores y proveedores, así como los comerciantes y consumidores de productos importados; la idea de que el libre comercio es beneficioso es compartida sobre todo por la población con una mayor preparación académica y que proviene de países desarrollados; “mayores niveles de educación están asociados con los puntos de vista a favor del comercio en países como Alemania y Estados Unidos, pero con puntos de vista en contra del comercio en Filipinas” (Anna Maria Mayda, Dani Rodrik 1395).

Existen algunos puntos de vista a favor del proteccionismo que pueden ser rebatidos; el punto de vista a favor del proteccionismo sobre la *disminución de empleos nacionales*, no toma en cuenta la naturaleza dual del comercio, que indica que las naciones exportan productos porque desean importar productos de otras naciones, de esta manera, el país exportador obtiene ingresos que incrementan su capacidad de compra; convirtiéndole en un potencial comprador. Entonces las importaciones si bien disminuyen los empleos en algunos sectores tienden a generar oportunidades laborales en otros.

En cuanto a la *mano de obra barata extranjera*, este argumento solo toma en cuenta el salario más no los costos de eficiencia o la productividad.

Aunque parece lógico pensar que la disminución de las importaciones propicia el *consumo de bienes producidos internamente* estimulando la actividad económica nacional, mejorando el nivel de empleo e ingresos de la nación; no se toma en cuenta que al grado que una nación imponga un arancel lo hace a costo del estándar de vida de su socio comercial, esto podría provocar que la nación afectada imponga aranceles como represalia; y por otro lado todas las naciones juntas no pueden imponer aranceles para incrementar sus niveles de vida.

La carga de un arancel recae sobre los importadores, quienes deben pagar impuestos al gobierno nacional por el ingreso de mercadería; sin embargo los importadores trasladan el aumento del costo ocasionado por el arancel a los compradores a través

de incrementos en los precios. Estos precios elevados, afectan a los exportadores nacionales, ya que estos con frecuencia compran insumos importados sujetos a aranceles, como los exportadores tienden a vender sus productos en mercados competitivos en los que tienen poca capacidad para imponer precios, es casi imposible que puedan trasladar el costo de un aumento inducido por un arancel a sus compradores. Así, los costos de exportación más altos llevan a precios más altos y a ventas en el extranjero reducidas.

Una preocupación de los funcionarios del gobierno, es si los costos del bienestar de los aranceles recaen sobre todos los habitantes de un país, pues algunos estudios han considerado los efectos de la distribución de ingresos de los aranceles sobre la importación y concluyen que los aranceles tienden a ser inequitativos porque imponen los costos más severos a las personas de bajos ingresos.

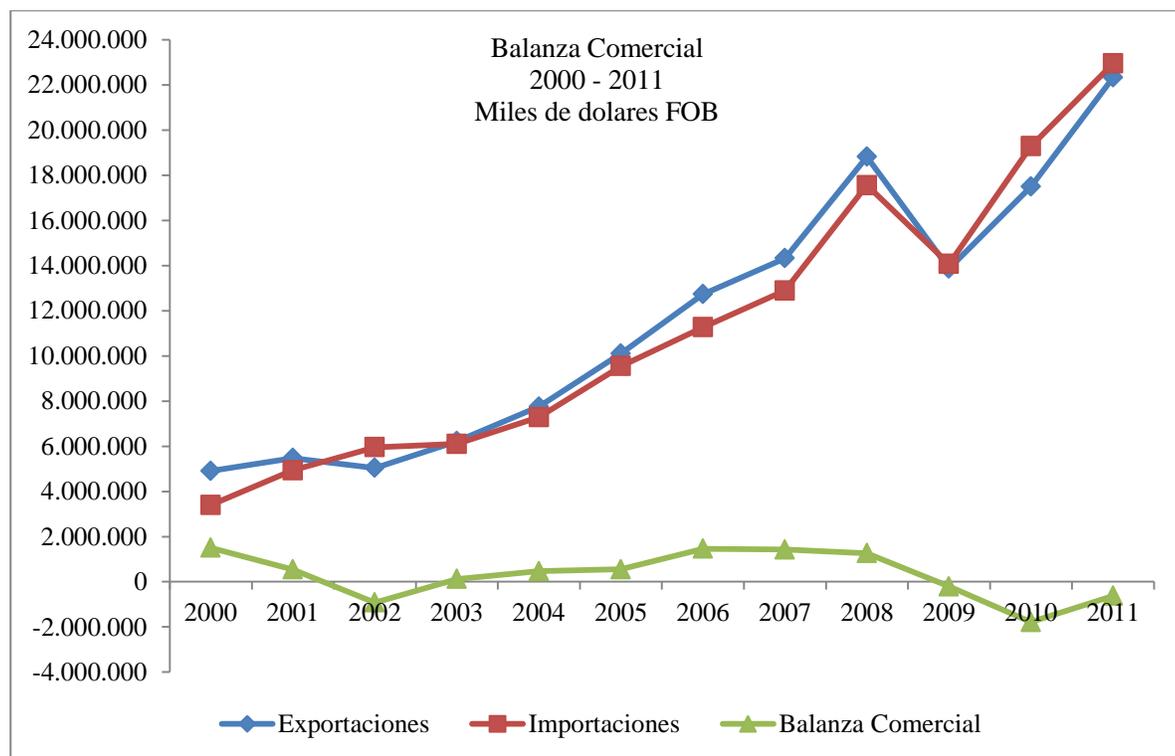
Aunque es importante proteger a las *industrias que están comenzando*, una vez que se ha aplicado un arancel proteccionista, es muy difícil retirarlo así la industria haya alcanzado madurez; por otro lado no se puede saber qué industria logrará obtener una ventaja comparativa y amerite en sus inicios una protección arancelaria, y por último puede haber otra forma de fomentar el desarrollo de una industria naciente antes que una restricción arancelaria.

Opuesto a lo expuesto anteriormente, afirmar que la liberalización comercial es beneficiosa para una nación en términos agregados no implica que lo sea para todos, puesto que esta libertad de comercio beneficia a aquellos países mejor equipados y dotados; ya que puede afectar de forma negativa a los países menos desarrollados propietarios de recursos, si estos proveen a las industrias que compiten con las importaciones, y no pueden encontrar alternativas en otras industrias a las cual proveer.

5. Análisis de la Balanza Comercial Ecuatoriana en el periodo 2000 – 2011

Balanza Comercial Ecuatoriana			
Miles de dólares FOB			
Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
2000	4.907.005,36	3.400.952,44	1.506.052,92
2001	5.479.340,66	4.936.033,58	543.307,08
2002	5.036.121,25	5.953.426,24	-917.304,99
2003	6.222.692,89	6.102.043,09	120.649,80
2004	7.752.891,53	7.282.424,65	470.466,88
2005	10.100.030,76	9.549.361,60	550.669,16
2006	12.728.147,59	11.266.018,52	1.462.129,07
2007	14.321.315,76	12.895.240,66	1.426.075,10
2008	18.818.325,50	17.551.929,75	1.266.395,75
2009	13.863.054,29	14.071.449,25	-208.394,96
2010	17.489.922,17	19.278.702,44	-1.788.780,27
2011	22.322.347,95	22.945.794,34	-623.446,39

Fuente: Banco Central del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

2000

El saldo de balanza comercial en este año fue de US\$ 1.500 millones debido al incremento de las exportaciones que alcanzaron un valor de US\$ 4.907 millones superiores casi en un 11% a las del año anterior, esto refleja el gran dinamismo de las ventas petroleras que se incrementaron en un 65% inducido por el precio del crudo que se situó en US\$ 24,9 por barril, muy por encima del registrado en 1999. Este alto crecimiento pudo aplacar la caída de 28,3% en la exportación de productos tradicionales como el camarón que tuvo una reducción de las ventas al extranjero de un 53% principalmente causado por las enfermedades “mancha blanca” y “cabeza amarilla”; acompañada de una reducción del 14% en las exportaciones de banano y plátano debido a la disminución del precio del producto en el mercado internacional. Las exportaciones de productos no tradicionales de este año fueron de US\$ 1.182 millones y presentaron un ligero incremento de 2,3% con respecto al año anterior. Las importaciones se fueron recuperando llegando a US\$3.400 millones, el mayor incremento correspondió al consumo de bienes duraderos y equipo de transporte.

2001

Al finalizar el año 2001 se evidenció un superávit en la balanza comercial de apenas US\$ 543 millones, el mismo que fue determinado por una contracción en las exportaciones petroleras y por un crecimiento de las importaciones.

Las exportaciones petroleras sufrieron una disminución del 22% debido a la desaceleración económica de los países industrializados durante este año, lo que provocó una contracción en la demanda del petróleo crudo, incidiendo directamente en una reducción de su precio cuyo valor promedio anual fue de US\$ 19,2 por barril.

La exportación de productos tradicionales tuvieron un crecimiento aproximado del 5% alcanzando US\$ 1.364 millones y el de las no tradicionales de 19,6% (US\$ 1.414 millones).

Dentro de la exportación de productos tradicionales, el banano presentó un crecimiento de 5,3% debido a la favorable evolución de su precio en el mercado internacional, lo que permitió compensar la pérdida de recursos ocasionada por la

caída en el volumen exportado y la disminución del rendimiento de las plantaciones de banano debido a las bajas temperaturas que enfrentó este cultivo.

Uno de los productos tradicionales que mostró dinamismo durante este año fue el atún y pescado alcanzando un nivel de exportación de 50,8 mil TM⁴, aunque su precio se redujo en el mercado internacional se obtuvo un incremento de 20,9% en valores monetarios.

Las exportaciones de productos no tradicionales registraron un crecimiento de 18,7% y las que más se destacaron fueron las manufacturas de metal.

Las importaciones por su parte, evidenciaron un notable incremento del 45% que responde a las importaciones de bienes de capital, principalmente en lo que se refiere al rubro “equipos de transporte” en los que están incluidas las compras externas realizadas para la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados, así como la de materias primas dirigidas a la construcción y las de bienes de consumo.

2002

A diciembre de 2002, el déficit de la balanza comercial total alcanzó US\$ 917 millones; debido a un gran incremento de las importaciones durante todo el año que alcanzaron niveles 20,6% mayores a las del año anterior.

La importación de bienes de consumo tuvieron un incremento de 27,6%; este resultado se vincula con los recursos enviados por los emigrantes, la apreciación del tipo de cambio real, la política de gasto fiscal expansiva durante el año 2002 y al crecimiento económico positivo.

Las importaciones de bienes de capital experimentaron un crecimiento de 22,5%; dentro de ellas destacan las dirigidas a la industria y equipos de transporte que crecieron 31,3% y 13,2% respectivamente; este crecimiento se relaciona con el dinamismo del aparato productivo pero sobre todo con la construcción del oleoducto de crudos pesados.

En cuanto a la importación de materias primas también se incrementaron en 17,7% y alcanzaron los US\$ 2.113 millones causado por el aumento de 100,6% de compras de

⁴ TM: Tonelada Métrica

materiales de construcción lo cual es consistente con el crecimiento del 14,7% que tuvo este sector dentro de la economía.

En el año 2002, el valor de las exportaciones petroleras se incrementaron en un 8,2% con respecto al año anterior; debido al alza del precio del crudo que tuvo un promedio anual de US\$ 21,8 por barril presuntamente por las tensiones provocadas por un posible enfrentamiento bélico entre Estados Unidos e Irak que mantuvieron nervioso al mercado petrolero; gracias a esta alza de precios se pudo subsanar la disminución del volumen exportado generada por una baja producción de los campos, especialmente los de Petroecuador.

Las ventas externas de productos tradicionales tuvieron un incremento de 8,6% alcanzando US\$ 1.480 millones, causado por el incremento en el volumen exportado de banano y de los precios internacionales del cacao.

Las exportaciones de productos no tradicionales registraron un incremento de 6,1% destacándose la participación del rubro flores y enlatados de pescado.

2003

El saldo de la balanza comercial a fines del año 2003 registró un valor de US\$ 120 millones, mostrando una leve recuperación del comercio exterior; reflejo de un positivo desempeño tanto de las exportaciones tradicionales que crecieron en 17,3% alcanzando US\$ 1.737 millones, como de las no tradicionales cuyo crecimiento fue de 25,2% ubicándose en US\$ 1.878 millones y de una evidente desaceleración en el crecimiento de las importaciones de un 2,5% debido a la culminación de la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados. En efecto, los rubros “equipos de transporte” y “materias primas destinadas a la construcción” se redujeron en 25% y 48%, respectivamente. Las importaciones de combustibles y lubricantes registraron un crecimiento de 215%, este acelerado crecimiento reflejo de un alto precio de importación relacionado con la evolución del crudo en el mercado internacional y los problemas en las refinerías nacionales que no permitieron abastecer la demanda de gas licuado de petróleo, diesel y nafta de alto octanaje debido al crecimiento del parque automotor en este año.

Dentro de las exportaciones tradicionales el rubro más representativo es el banano que tuvo un crecimiento de 13,6% a pesar de los problemas entre productores y exportadores para fijar el precio de la fruta, que causó retrasos en la venta externa. Las exportaciones de “cacao y elaborados” presentaron en su conjunto, un crecimiento de 31,4% causado por un incremento tanto en el volumen comercializado como en el precio unitario.

Las exportaciones de camarón mostraron signos alentadores, pues los esfuerzos por superar los problemas climáticos y enfermedades enfrentados por este sector en años anteriores, generaron resultados positivos, así, durante el año 2003, a pesar de la tendencia decreciente que presentó el precio del crustáceo en el mercado internacional; el incremento del volumen exportado logró un crecimiento del 18,3% en valores monetarios.

Las exportaciones de productos no tradicionales, pasaron de US\$ 1.500 millones en el año 2002 a US\$ 1.878 millones para el año 2003, las exportaciones que más se destacaron fueron en su orden: las “flores naturales”, las ‘manufacturas de metal’ y los productos “alimentos industrializados”.

2004

Durante este año la balanza comercial fue favorable alcanzando un monto de US\$ 470 millones determinado por el incremento de las exportaciones petroleras de 62,4% y responde a una evolución positiva tanto del volumen como del precio de exportación que alcanzó niveles de US\$ 30,1 por barril a fines de 2004; además a las ventas directas de la empresa estatal de petróleo, PETROECUADOR, que representaron 20% del valor total exportado por el país.

“El incremento de las exportaciones de las compañías privadas estuvo fundamentalmente vinculado al hecho de disponer por todo un ejercicio económico del nuevo sistema privado de transporte de crudo, a través del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP)” (B.C.E. 54).

Las exportaciones de productos tradicionales alcanzaron un valor de USD 1.673 millones, inferiores en 3,7% a las del año anterior debido a la reducción de las exportaciones de banano y plátano, cacao y elaborados y; atún y pescado cuyo valor exportado cayó 15,8% respecto al año pasado, debido a una variación negativa de 16,7% en su precio en el mercado internacional.; por otro lado las exportaciones de camarón tuvieron un desempeño positivo ya que se incrementaron 10,3% respecto al año 2003, pasando de US\$ 298 millones a US\$ 329 millones. Este resultado se explica por un mayor volumen de exportación que contrarrestó la caída del precio del producto en el mercado internacional que habría estado asociado a prácticas de dumping⁵ por parte de los países del sureste asiático, a fin de lograr una mayor colocación del producto en el mercado norteamericano.

Las exportaciones de café y elaborados destacaron en su evolución, pues su valor creció en 19,5%; ya que se beneficiaron por el repunte de precios en el mercado internacional así como por el incremento del volumen exportado.

Las importaciones por su parte, tuvieron un incremento del 19,3% básicamente como consecuencia de un aumento en los precios de los productos; se destaca el crecimiento de las materias primas destinadas a la agricultura, de los equipos de transporte y de los bienes de consumo no duradero.

2005

En el año 2005 la balanza comercial tuvo un superávit de US\$ 550 millones, determinado por un crecimiento de 38,6% en las exportaciones de petroleras ocasionado por un incremento en el precio del crudo que se ubicó en US\$ 41 por barril; mas no por el volumen comercializado que inclusive en el mes de agosto se vio afectado debido a las protestas de los pobladores de las provincias de Orellana y Sucumbíos que en demanda de atención para estas, obligaron a paralizar la producción nacional petrolera por 12 días.

Dentro de las exportaciones tradicionales, todos los rubros se incrementaron con respecto al año 2004, el valor de exportaciones de banano y plátano registraron un crecimiento de 5,9%, tanto por un mejor desempeño del volumen exportado, como

⁵ Política comercial de aplicar un precio de venta más bajo que el costo de producción, a fin de incrementar participación en el mercado

del precio internacional de la fruta; las exportaciones de camarón también aumentaron considerablemente, luego de los problemas que enfrentaron los cultivos del crustáceo, el volumen de exportación retornó a sus records históricos con un aumento del 38,7%. El cacao experimentó un incremento de un 14,2% en los niveles exportados debido a que mejoró sustancialmente su calidad, razón por la cual atrajo la atención de firmas importantes. Por su parte las exportaciones de atún y pescado fueron alentadoras durante el año, registrando un incremento de 40% al ubicarse en US\$ 115 millones; este resultado obedecería tanto a un mayor volumen como precio de exportación y las exportaciones de café en grano y sus elaborados, registraron un crecimiento de 9,6%.

Las exportaciones de productos no tradicionales presentaron también un desempeño positivo alcanzando un valor de US\$ 2.305 millones con un crecimiento de 24,9% a diciembre de 2005; dentro de este rubro, las ventas externas de enlatados de pescado, flores naturales, manufacturas de metal y de alimentos industrializados son las más representativas.

Las importaciones no petroleras que se destacaron en este año fueron las de materiales de construcción, bienes de capital para la industria y equipos de transporte. Estas variaciones, estuvieron asociadas a un incremento de volumen y precio; las importaciones de bienes de capital para la industria, se incrementaron en un 27,3% esto en respuesta a las necesidades del aparato productivo, incrementando de esta manera la inversión en capital de este sector, también fueron influenciadas por una mayor demanda de teléfonos celulares y sus componentes, las mismas que abarcaron el 20,4% del total de estas importaciones.

Las importaciones de bienes de consumo, ascendieron a US\$ 2.337 millones alcanzando un incremento del 14,1%, explicado por el importante volumen importado de vehículos de transporte particular, así como de muebles y otros equipos para el hogar.

2006

La evolución del comercio exterior reflejó un desempeño positivo durante el año 2006 registrando un superávit en la balanza comercial de US\$ 1.462 millones cifra

que casi triplica el resultado obtenido en el 2005 y que es consecuencia de un crecimiento en valor de las exportaciones de 26%, superior al de las importaciones, que fue de 18%.

Dentro de las exportaciones, las petroleras tuvieron un alto dinamismo en este año presentando un crecimiento de 28,5% respecto al año anterior, debido al elevado precio del crudo que se situó en USD 50,8 por barril y al incremento del volumen exportado.

Las exportaciones no petroleras se incrementaron en un 22,5% explicado principalmente por mejores precios internacionales respecto a los del año anterior. El producto que experimentó un mayor incremento dentro de las exportaciones tradicionales, fue el camarón debido principalmente por importantes aumentos en la cantidad exportada al exterior.

Las exportaciones no tradicionales tuvieron un desempeño bastante dinámico frente a lo observado en el año anterior, alcanzando un valor de US\$ 2.984 millones, lo cual refleja un crecimiento de 29,5%.

En cuanto a las importaciones, las de bienes de consumo ascendieron a US\$ 2.598 millones y los rubros que más aportaron en dicho crecimiento fueron los productos farmacéuticos, debido a un ajuste al alza en sus precios del orden del 4,3% y de un aumento del volumen de 10,7%.

Las importaciones de bienes de consumo duradero registraron un crecimiento en valor de 9,3% y las importaciones de materias primas experimentaron un importante aumento de la cantidad importada de 18,2%.

El valor de importación de los bienes de capital experimentó un aumento de 10,7% durante el año 2006; explicado por un incremento en la cantidad importada (11,8%), en especial destinada al sector industrial que aumentó sus demandas en términos de volumen lo que señala el nivel de actualización tecnológica o de capitalización de la industria ecuatoriana.

2007

En el año 2007 la balanza comercial tuvo un superávit de US\$ 1.426 millones explicado por las exportaciones petroleras que alcanzaron un valor de US\$ 8.328

millones debido al incremento del precio del crudo que se ubicó en US\$ 60 por barril, este incremento permitió compensar la caída de 9,2% en el volumen exportado.

Las exportaciones no petroleras presentaron un desempeño positivo durante este año incrementándose en un 15,6% respecto al valor del año anterior, esto como resultado de la evolución de los precios en los mercados externos, así como al incremento en el volumen exportado de productos tradicionales y no tradicionales.

Las exportaciones de banano y plátano contribuyeron con el 53,2% del total de los ingresos por exportaciones tradicionales, las exportaciones de cacao tuvieron un incremento del 39,9 % explicado por mejores precios del producto; el atún y pescado registró un crecimiento del 32% debido al incremento del precio y volumen de exportación del producto.

De los productos no tradicionales, se destacan las exportaciones de manufacturas de metal, enlatados de pescado, productos alimenticios industrializados y flores naturales, las mismas que en su conjunto concentraron el 65,2% del total de exportaciones no tradicionales.

Las importaciones por su parte alcanzaron un valor de US\$ 12.895 millones, representando un crecimiento de 14,5%; los productos que se destacaron con altos valores importados fueron los bienes de capital e insumos, en respuesta al mayor dinamismo del aparato productivo como consecuencia del diferimiento arancelario a partidas para la importación de bienes de capital y materias primas; por otro lado las importaciones de bienes de consumo se incrementaron en un 12,2% con respecto al año anterior, en este grupo los productos farmacéuticos y alimenticios tuvieron alta participación.

2008

En este año la balanza comercial fue positiva y registró un saldo de US\$ 1.266 millones explicado en parte al superávit de la balanza comercial petrolera debido al alto precio del crudo cuyo precio más alto registrado fue de US\$ 82,99 por barril.

Las exportaciones no petroleras presentaron un crecimiento de 14%, resultado que obedece al incremento de los precios en el mercado del banano, elaborados del café y camarón que representó el 23,3% del total de exportaciones tradicionales.

Las exportaciones no tradicionales representaron el 58% del total de las exportaciones no petroleras, de este grupo se destacan las exportaciones de manufacturas de metal, enlatados de pescado, productos alimenticios industrializados y flores naturales.

Las importaciones de bienes de consumo ascendieron a USD 3.852 millones, representando un aumento de 32,8% siendo los productos farmacéuticos y los alimentos los más representativos al igual que en el año 2007. Las importaciones de materias primas continúan registrando tasas de crecimiento altas y dentro de este grupo se destacan las materias primas para la industria que reflejaron un incremento de 42,1%.

En cuanto a las importaciones de bienes de capital, éstas tuvieron un crecimiento de 35,6%, casi el doble del visto en 2007 influido especialmente por la importación de equipo de transporte que considera tractores, camiones y vehículos con cilindraje superior a los 3.000 centímetros cúbicos.

2009

Al final del año 2009 se registró un déficit en la balanza comercial de US\$ 208 millones, debido a la disminución de las exportaciones petroleras en un 40,3% causada por una disminución en el precio del crudo (que llegó a niveles promedio de US\$ 41,8 por barril) que contribuyó a la disminución de las exportaciones totales que alcanzaron US\$ 13.863 millones 26% menores a las del año 2008.

A pesar del incremento en el volumen exportado de productos tradicionales y no tradicionales (9%), las exportaciones no petroleras alcanzaron a un valor de US\$ 6.834 millones valor similar al del año anterior.

Las importaciones en este año también sufrieron una disminución, registrando un valor de US\$ 14.071 millones, 19,8% menores a las del año 2008, esto explicado por la disminución de los precios de los productos importados como de los Combustibles y Lubricantes cuyos precios se redujeron en 43,39% y el de Materias Primas en 15,08%.

En los bienes de consumo lo que disminuyó en mayor proporción fue la cantidad importada en un 15,52% antes que los precios que solo disminuyeron un 5,73%, por el contrario el precio de los bienes de capital se incrementaron en 3,88% lo que provocó una disminución de sus importaciones en 12,8%.

2010

En el año 2010 la balanza comercial cerró con un déficit de US\$ 1.788 millones, esto causado por el incremento del déficit de la balanza comercial no petrolera debido al crecimiento de las importaciones de bienes de consumo, bienes de capital y materias primas en 34%, 30% y 26% respectivamente.

Las exportaciones en este año tuvieron un incremento del 26%, ocasionado por el incremento del precio del barril de petróleo, ya que en volumen las exportaciones petroleras solo incrementaron en 1,99%; las exportaciones no petroleras se incrementaron en 12,97% con respecto al año anterior, destacándose las ventas externas de banano debido a la favorable cotización de esta fruta en el mercado internacional. El incremento del precio del crudo provocó que las importaciones de derivados de petróleo aumenten en valores aunque también se incrementaron en volumen para atender la demanda interna de combustible, debido a la paralización por mantenimiento de la refinería de Esmeraldas.

2011

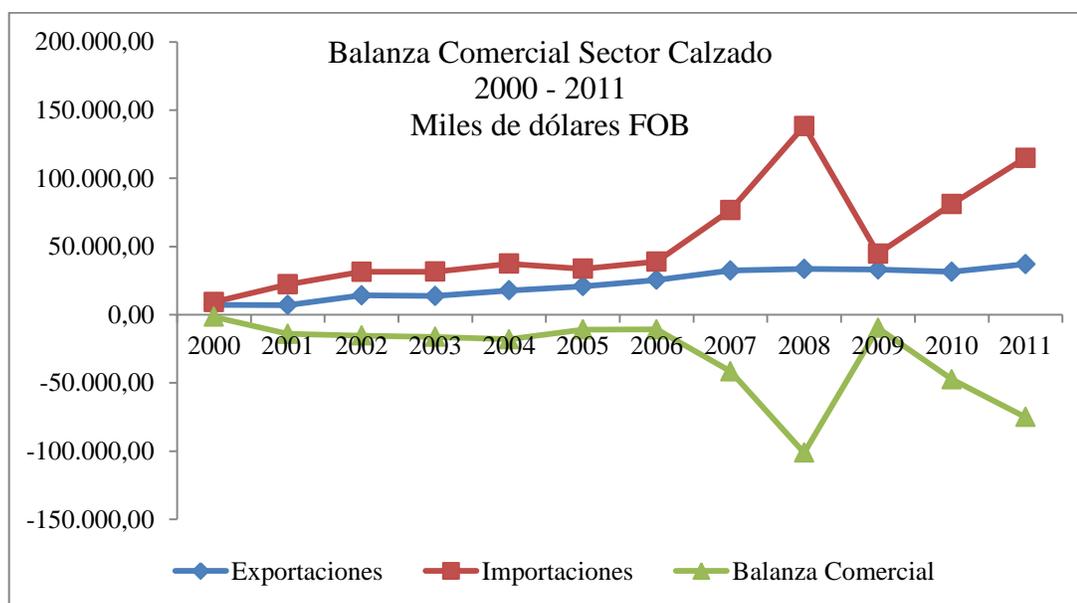
Al final del año 2011, se registró un déficit de balanza comercial de US\$ 623 millones mostrando una recuperación del 65% en la balanza comercial con respecto al año 2010. Esto debido al saldo positivo en la balanza comercial petrolera ocasionado por el incremento del precio de barril de petróleo mas no en el volumen de exportación que disminuyó en 1,1% con respecto al año anterior. Las exportaciones no petroleras se incrementaron en un 20% debido a incrementos en precio y volumen de exportación siendo el producto más representativo dentro del total de exportaciones no petroleras el banano y plátano con una participación del 29%.

Por su parte las importaciones sufrieron un incremento de 19% con respecto al año anterior, esto ocasionado por incremento en los precios de los bienes importados ya que en volumen solo se incrementó en 5,5%. Los rubros que tuvieron incrementos significativos fueron las materias primas, los bienes de consumo y los bienes de capital.

5.1 Balanza Comercial del calzado en el Ecuador en el periodo 2000–2011⁶

Balanza Comercial Calzado			
Miles de dólares FOB			
	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
2000	7.194,07	9.215,80	-2.021,73
2001	7.108,21	22.207,18	-15.098,97
2002	14.218,46	31.382,23	-17.163,77
2003	13.686,28	31.592,77	-17.906,49
2004	17.802,41	37.405,10	-19.602,69
2005	20.764,24	33.597,28	-12.833,04
2006	25.454,74	38.891,17	-13.436,43
2007	32.391,32	76.678,46	-44.287,14
2008	33.482,57	138.246,88	-104.764,31
2009	33.034,20	44.756,19	-11.721,99
2010	31.470,31	81.114,00	-49.643,69
2011	37.072,76	114.891,91	-77.819,15

Fuente: Banco Central del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

⁶ La información correspondiente a las importaciones y exportaciones de calzado provienen de los datos del Banco Central de Balanza Comercial correspondientes al Capítulo 64 del Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador excepto las subpartidas 6406100000, 6406200000, 6406910000, 6406993000, 6406999000 que corresponden a partes de calzado.

En el periodo 2000 – 2011, las exportaciones de calzado ecuatoriano han aumentado especialmente en valores monetarios, debido a un incremento en el precio del producto; pues para el año 2000 el monto recaudado por la exportación de calzado sumó 7.194,07 miles de dólares con un total de 4.462 toneladas; cifra que se incrementó para el año 2011, alcanzando 37.072,76 miles de dólares con un total de 10.896 toneladas. Con esto, se puede evidenciar claramente que la tasa de variación en los once años ha sido mucho más acelerada en términos monetarios (415%) que en toneladas (144%).

Las exportaciones, en valores monetarios mantienen una tendencia creciente a excepción del año 2001, 2009 y 2010; pero a una tasa de crecimiento moderada, en vista que la industria está enfocada a atender al mercado nacional, y pocas son las empresas que exportan sus productos.

Entre las subpartidas de calzado con mayor participación se están: la 6401920000 (Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla) y la 6404190000 (Los demás). Colombia es el mayor importador de calzado ecuatoriano con el 81% de participación seguido de Perú con el 17%; les sigue Venezuela y Estados Unidos.

Las importaciones de calzado en el periodo 2000 – 2011 mantenían una tendencia creciente hasta el año 2008. Para el año 2009, con las medias de salvaguardia aplicadas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones COMEXI, la cantidad importada cayó significativamente en aproximadamente un 68%. En el año 2008 el valor importado fue de 138.246,88 miles de dólares, mientras que para el año 2009 fue de 44.756,19 miles de dólares. Uno de los principales proveedores de calzado es China y su calzado se caracteriza por tener precios bajos lo que afectó a los productores nacionales ya que no podían competir con precios que estaban por debajo de sus costos de producción; Brasil es otro proveedor de calzado, caracterizándose por productos de buena calidad, diseños novedosos y altos precios.

Capítulo II: Análisis de la Industria del Calzado ecuatoriano

1. Antecedentes

No se conoce exactamente el origen del calzado, pero se supone que sus inicios datan del año 10.000 A.C., pues existen pinturas de aquella época en España y el sur de Francia que hacen referencia al calzado, así como también fueron descubiertas en los hipogeos egipcios, que tienen de 6.000 a 7.000 años; pinturas que representan los diversos estados de la preparación del cuero y el calzado.

En un inicio, el uso de la vestimenta y el calzado se debía a la necesidad de abrigo y protección, para esto el hombre utilizaba las pieles de los animales que casaba, confeccionando de manera rudimentaria artículos para cubrir su cuerpo y sus pies.

Con el paso del tiempo el calzado se fue convirtiendo en un artículo que marcaba status social, en el antiguo Egipto solo las personas de alta posición podían usar sandalias (Lurie 133), Tutancamón utilizaba sandalias y zapatos con adornos de oro, en Grecia se distinguía a los hombres libres de los esclavos ya que estos últimos andaban descalzos, en Roma los cónsules usaban zapatos blancos, los senadores zapatos marrones que se ataban con cuatro cintas, y el calzado tradicional de los militares eran los botines que descubrían los dedos.

En la Edad Media se acostumbraba el uso de zapatos de cuero en forma semejante a zapatillas tanto para mujeres como para hombres, a más de las botas que usaban estos últimos. En esta época se da la aparición de los gremios zapateros y aportaron con avances en el diseño del calzado, en Francia con los reinados de Luis XIV y Luis XV aparecen los zapatos con tacones, y los materiales más usados era la piel de vaca y la piel de cabra se utilizaba para botas de calidad superior.

En un principio los zapatos eran usados sin tallaje, ocasionando incomodidades y molestias a los usuarios, lo que hizo que el rey Eduardo de Inglaterra uniformara las medidas.

A mediados del siglo XIX se da un adelanto en la historia del calzado, y aparecen las máquinas para la confección de zapatos así como también la diferenciación entre el zapato para el pie derecho y el izquierdo.

En la cuarta década del siglo XX se da una innovación en los materiales para la fabricación del calzado introduciendo el uso de materiales sintéticos a más del cuero, así como las técnicas para el curtido del cuero con el fin de obtener un material suave y flexible que resista calor y humedad.

En la actualidad el calzado además de su carácter funcional, es un accesorio que está asociado a la cultura de las personas, a sus orígenes, a las actividades cotidianas y al trabajo que realiza; pues ha tomado un lugar preponderante en la moda ya que complementa la imagen de quien lo usa, definiendo un estilo y marcando tendencias.

En lo que al Ecuador se refiere, según los historiadores, tanto los hombres como las mujeres incas que poblaban territorio ecuatoriano, usaban sandalias con suela de cuero o de sogas, atadas con tiras de cuero o lana llamadas "ushutas" (Oocities.org).

Luego con la llegada de los españoles se inician las manufacturas de artículos de cuero como zapatos, sillas de montar, pastas para libros, ropa, etc.

A medida de que la elaboración de artículos de cuero ha ido evolucionando en el Ecuador, la ciudad que se ha caracterizado por su desarrollo artesanal es Ambato, que en la década de los setenta dio un gran paso, transformando a algunos de los pequeños talleres de la ciudad, en empresas que producían calzado resistente y durable aunque no de moda.

En los años ochenta con el inicio del proceso de globalización, las empresas con capacidad y calidad industrial incursionan en el mercado internacional iniciando el proceso de liberación comercial del país, ya que en los años setenta se había adoptado el modelo de sustitución de importaciones. En los noventa por su parte, se forman

asociaciones, escuelas de capacitación, gremios, organismos de cooperación; pero el proceso de globalización trae consecuencias negativas para este sector poco desarrollado.

Al inicio de la década del 2000, el sector del calzado se vio afectado debido al atraso tecnológico, la baja provisión de insumos por la disminución de la productividad ganadera y la baja calidad del cuero para la elaboración de calzado, así como por la importación de calzado asiático a precios muy bajos.

Es por esto que el gobierno ecuatoriano en el año 2009 adoptó medidas de política comercial que protegía al sector del calzado ecuatoriano.

2. Crecimiento del Sector del calzado en el Ecuador

Según cifras de la Cámara de Calzado de Tungurahua CALTU, el sector del calzado en el Ecuador en el año 2001 contaba con alrededor de 1.271 talleres-fábricas de calzado, para el año 2010 se estimó 1.770 talleres-empresas distribuidos mayoritariamente en las ciudades de Ambato, Quito, Guayaquil, Cuenca y Gualaceo (SEPROYCO2).

Según la clasificación de micro, pequeñas y medianas industrias de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que se presenta a continuación:

Variables	Estrato I	Estrato II	Estrato III	Estrato IV
Personal ocupado	1 - 9	10 – 49	50 – 99	100 – 199
Valor Bruto de las Ventas Anuales (US\$)	Menor a 100.000	De 100.001 a 1.000.000	De 1.000.001 a 2.000.000	De 2.000.001 a 5.000.000

Fuente: Comunidad Andina de Naciones

En el Ecuador predominan las empresas (destinadas a la producción de calzado) correspondiente al Estrato I y II con una proporción del 16% y 42% respectivamente, superando en conjunto el 50% del total. Las empresas que pertenecen a los Estratos III y IV corresponden al 24% del total, mientras que las empresas grandes que superan al Estrato IV son aproximadamente el 18% del sector llevándose hasta casi un 90% de la facturación anual (SEPROYCO2).

Las empresas productoras de calzado a excepción de las medianas y grandes, se manejan informalmente como negocios familiares, pues solo el 38% de las empresas tienen un plan de negocios y el 32% utiliza indicadores de gestión, tampoco tienen un adecuado manejo de las finanzas, el 55% no cuenta con suficiente capital de trabajo, el 81% no cuenta con los recursos financieros disponibles para modernización, tampoco manejan adecuadamente el plazo de pago que otorgan a sus clientes; estableciendo plazos superiores a los aceptados por el sector (SEPROYCO3).

Dentro de la producción de calzado en el Ecuador se ha desarrollado mayoritariamente la fabricación y comercialización de zapatos de cuero, distinguiéndose los siguientes segmentos:

- Calzado de hombre casual
- Calzado de hombre de trabajo
- Calzado de mujer casual
- Calzado de niños
- Calzado para diabéticos
- Calzado para uniformes escolares
- Calzado para uniformes adultos
- Calzado deportivo

Entre algunas de las empresas productoras de calzado de cuero en el Ecuador está Manufacturas en cuero Buestán Cía. Ltda., es una gran industria que nació hace alrededor de cuatro décadas y se dedica a la fabricación de zapatos damas caballeros y niños entre otros artículos de cuero, y la integran cuatro empresas asociadas con el nombre Grupo Buestán; que abastecen la confección del calzado en sus puntos estratégicos:

Fábrica	Inicio	Actividad
BUESTAN	1973	Fábrica de calzado formal y casual
PROPIEL	1986	Procesadora de pieles
TECNIHORMA	1988	Fábrica de hormas plásticas
INCAUCHO	1994	Fábrica de moldes y vulcanización de suelas de caucho

Otra empresa es INDUCALSA Industria Nacional de Calzado S.A. productora de calzado escolar de la marca BUNKY, nació en el año 1974; produce también calzado casual elegante y de vestir en su industria FABRICAL CIA. LTDA., fundada en 1986 y calzado de lona en su industria CALZATODO CIA. LTDA., fundada en 1997; ha experimentado un gran crecimiento desde su inicio y ha llegado a mercados extranjeros (Bunky).

Otro segmento que se destaca por su calidad y alta demanda a nivel nacional e internacional en mercados como Estados Unidos y a Europa, es el de botas para equitación, las botas de vaquero y las de motociclista que se destacan por la calidad en la producción en la bota, sus diseños y ser de cuero de calidad (SEPROYCO2).

Dentro del sector existen pocas empresas que fabrican zapatos de plástico y textiles debido a que estos segmentos de negocios han sido escasamente desarrollados, pero a pesar de que son pocas; son empresas exitosas y comercializan sus productos fuera del país.

Entre las empresas ecuatorianas altamente competitivas está Plasticaucho que tiene sus filiales en Colombia y Perú, y exporta zapatos de lona y botas de caucho a algunos países como Costa Rica, Venezuela, Uruguay, Chile, México, Perú y Colombia siendo en este último el principal proveedor de botas de caucho (Plasticaucho Industrial S.A.).

Otra empresa es PICA Plásticos Industriales C.A., inicia sus actividades en 1961 con productos plásticos para el hogar, y en el año 1964 lanza al mercado la primera gran industria de calzado y botas de PVC ampliándose en los años setenta a la producción de zapatos de lona (PICA Plásticos Industriales C.A.).

El sector menos desarrollado es el de zapatos deportivos, debido a su complejidad de diseño y producción que implica maquinaria sofisticada, además de la presencia de competidores con años de experiencia y reconocidos mundialmente con las marcas Nike, Adidas, Reebok, New Balance, entre otras.

Según la Asociación de fabricantes de Calzado – Ecuador, la demanda anual de calzado en el Ecuador está compuesta de la siguiente manera: 45% calzado de cuero, 25% calzado inyectado (Bota llanera, inyectado en lona), 15% calzado deportivo y 15% calzado plástico, textiles, eva, otros.

En cuanto a producción, según cifras publicadas en el Perfil de Producto Calzado elaborado por la CORPEI; en el año 2000 el sector alcanzó una producción de 7'137.500 pares. Para los años 2008, 2009 y 2010 se produjeron alrededor de 15'000.000, 22'000.000 y 28'000.000 pares respectivamente (MCPEC); con esto se puede ver que el crecimiento de la producción de calzado ecuatoriano de cuero del año 2000 al 2010 fue de un 292% y el crecimiento anual del año 2008 al 2009 fue de un 47% y del 2009 al 2010 fue de 27%. Aunque es un crecimiento importante estas cifras se mantienen por debajo de la demanda anual de calzado en el país que se estimó 12'420.000 pares para el año 2000 y 32'250.000 pares el 2010.

Este crecimiento se debe casi en su totalidad a las políticas comerciales de protección al sector impuestas por el gobierno en los años 2009.

El incremento de la producción de calzado de cuero en el país, llevó también a un incremento de las plazas de trabajo, ya que mientras el número de personas que el sector empleó en el año 2008 fue de 80.000 para finales del año 2009 alcanzó a 100.000 (MCPEC).

Factores importantes para el crecimiento del sector, son la tecnología y la mano de obra calificada, debido a que consiguen mejoras en los procesos industriales e incrementan la producción promedio de los talleres y empresas.

Las empresas con capacidad económica para incorporar tecnología y contratar operarios calificados han tenido un incremento del 15% aproximadamente en su producción en los últimos años (MCPEC), mientras que para los productores artesanos que no tiene la capacidad de innovar sus talleres y presentan deficiencias en gestión administrativa, procesos, asignación de recursos, calidad, seguridad industrial y producción limpia ha sido difícil abastecer de producto a sus clientes.

Si bien la tecnología implementada ha mejorado la calidad del producto ecuatoriano, esta no es de la más moderna y óptima, ya que al tratarse de empresas pequeñas y medianas; existen limitaciones de recursos financiero. Esto sumado a la falta de innovación en los diseños, ha incidido en la calidad del producto terminado que ha mejorado mucho en varios aspectos pero no logra igualar al producto importado, lo que hace que el producto no sea competitivo en mercados internacionales; es por esto que la población ecuatoriana prefiere el calzado importado al nacional.

La falta de capacitación formal del sector del calzado es otro aspecto que incide en la falta de competitividad del producto nacional, son pocas las empresas que cuentan con operadores con competencias adquiridas mediante formación profesional; y solo

las empresas grandes cuentan con personal calificado en diseño, tecnología, gestión de la producción y comercialización.

En el país existen pocos centros de diseño y capacitación conocidos. El SECAP imparte cursos de fabricación de calzado y marroquinería, el Centro de Servicios y Diseño de productos textiles y de cuero de la Universidad del Azuay que imparte esporádicamente cursos de diseño de productos en cuero, el Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional que dicta cursos de manufacturas textiles en cuero y metalmecánica y por último el Centro de Diseño y Desarrollo del Calzado de la CALTU, este último inaugurado en Ambato en marzo del año 2011, cuenta con 25 máquinas de última tecnología, un diseño computarizado de calzado, desarrollo de modelos a escala y programas nacionales e internacionales de capacitación en todos los procesos productivos (El Telegrafo).

El Centro de Diseño y Desarrollo del Calzado forma parte de la Unidad Tecnológica de Apoyo al Calzado, proyecto que nació en junio de 2008, con el objetivo de “Fomentar un crecimiento saludable y sostenido de las Pymes y productores artesanales que contribuyan al mejoramiento de los niveles de competitividad de la producción de calzado en la provincia de Tungurahua” (UTAC), dentro del proyecto están también los laboratorios de Biomecánica y de Prueba de Fallos que están en proceso de adjudicación y el Centro de Formación de Formadores está en proceso de estudio.

Existen asociaciones gremiales que se han conformado en las zonas en las que existe una mayor proporción de empresas relacionadas al sector.

Tungurahua

- Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador ANCE
- Cámara de Calzado de Tungurahua CALTU

Azuay

- Asociación de Ganaderos del Austro
- Gremio de Calzado G. Flores

Pichincha

- Asociación de Fabricantes de calzado ASOFOCAL

Guayas

- Asociación de artes profesionales de calzado
- Asociación Ecuatoriana de Plásticos ASEPLAS

Los gremios conformados tienen pocos miembros debido a que estos son los encargados de su sostenibilidad financiera a través de sus aportes, las empresas pequeñas no quieren realizar aportes económicos, básicamente por sus limitaciones financieras y porque los beneficios de pertenecer a un gremio no son palpables al corto plazo. La Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU) es la Asociación que tiene miembros de algunos lugares del país y en la actualidad es la más representativa y activa. Entre los convenios Nacionales e Internacionales que esta asociación ha formado parte están:

ASSINTECAL (Asociación Brasileña de Empresas de Componentes para Cuero, Calzado y Artefactos) convenio a través del proyecto Confort que integra 14 empresas del Ecuador que reciben capacitación y asistencia técnica para mejora de los productos en el tema confort.

Proyecto FIE 115 proyecto para el desarrollo de la Unidad Tecnológica de apoyo al Sector Calzado iniciado por la CALTU, el Gobierno Provincial de Tungurahua y la Asociación Luz del Obrero; a través del fondo FIE que fue establecido por los gobiernos de Italia y Ecuador, mediante el acuerdo sobre la conversión de la deuda en proyectos de desarrollo.

La **Universidad Tecnológica Indoamericana** y la CALTU realizaron un convenio en el que se acuerda que los alumnos de octavo y noveno semestre de las facultades de Ingeniería Industrial, Administración y Marketing, y Diseño Digital desarrollarán pasantías en la industria del calzado y realizarán proyectos de investigación acorde a las necesidades y requerimientos del sector del calzado.

CEINOVA (Centro de Desarrollo Tecnológico para las Industrias del Calzado, Cuero y Afines de Colombia) con el que se firmó un acuerdo de cooperación para la transferencia de conocimiento técnico y tecnológico para las empresas del sector Ecuador.

3. Cadena de Valor

Se analizará la cadena de valor del zapato de cuero, ya que es el que más desarrollo tiene dentro del sector y es el que mayor demanda tiene por parte de los consumidores.

Se pueden apreciar los siguientes eslabones en la cadena de valor del calzado de cuero, el primero abarca la producción y procesamiento del cuero, en la que los actores son los ganaderos, los centros de faenamiento y las curtiembres. El segundo eslabón corresponde a los proveedores de partes y materiales como hormas, plantas, herrajes, cordones, cintas, adornos, hilos, pegantes, etc.

La producción de calzado ya sea de manera artesanal o industrial viene a ser el tercer eslabón, seguido de los canales de distribución ya sea al por mayor y menor; y por último se encuentra el cliente.



Proveedores de Cuero

Los proveedores de pieles y cuero pueden ser nacionales o extranjeros, internamente los ganaderos son los que proveen de piel al sector del calzado, en el Ecuador la producción de ganado se realiza básicamente para carne y leche por lo que no hay conciencia sobre la importancia y el cuidado de la piel del ganado; que en ocasiones se ve afectada por la presencia de parásito como garrapatas o tupes, daños por marcas de alambre de púas o por marcas de tizne.

La piel no es el principal producto sino se vende como un subproducto, las curtiembres tienen proveedores directos de los centros de faenamiento o camales, existen acopiadores de piel que sirven de intermediarios entre los camales y las curtiembres; y en ocasiones existe también un intermediario entre el acopiador y la curtiembre. Los centros de acopio preservan las pieles a través de enfriamiento y sal.



Existen en el Ecuador 16 curtiembres formales entre grandes y medianas, y aproximadamente 45 curtiembres artesanales que cuentan con infraestructura para la producción de cuero. El 73% de las curtiembres producen para satisfacer el mercado nacional en un 75%, mientras que el 25% restante es importado de otros países como China, Brasil, Colombia entre otros (MCPEC).

La transformación de la piel de ganado en cuero empieza por clasificar las pieles por peso y calidad, eliminar el pelo, el lavado, ajuste de espesor, etc. Luego se procede con el piquelado, que es la preparación química de la piel para proceder a ser

curtida;el proceso de curtido mismo se lo hace a través de agentes químicos que convierten el colágeno de la piel en cuero, el agente químico más utilizado es el cromo debido a que es eficiente y no muy costoso, aunque bastante contaminante.



Por último se aplican algunas sustancias para conseguir la suavidad y el color, y se procede al control de calidad, medida y empaque.



Proveedores de Materiales

En cuanto a los insumos para la producción de calzado, las hormas utilizadas por lo general son de plástico aunque se observa todavía a productores que usan hormas de madera; las hormas provienen de producción nacional e importada y no se tiene datos exactos de las proporciones.



La provisión de herrajes y tacos es básicamente internacional ya que la producción nacional es escasa, pues son importados de Colombia e Italia cuando se trata de producción de calzado de alta calidad, ya que los herrajes provenientes de esos países siempre tienen nuevos modelos, caracterizados por su calidad y durabilidad; para calzados de menor valor se importa herrajes desde la China u otros países asiáticos. En el Ecuador existen pocas empresas que se dedican a la fabricación de herrajes y están ubicados en las provincias de Tungurahua y Azuay, los importadores de herrajes es su mayoría están situados en Azuay, Guayas y Pichincha(SEPROYCO2).



En cuanto a cordones, el 100% es de origen ecuatoriano, los hilos y forros son 50% de procedencia extranjera y 50% nacional, las dos terceras partes de los pegantes son de procedencia extranjera y la tercera parte es nacional(SEPROYCO2).



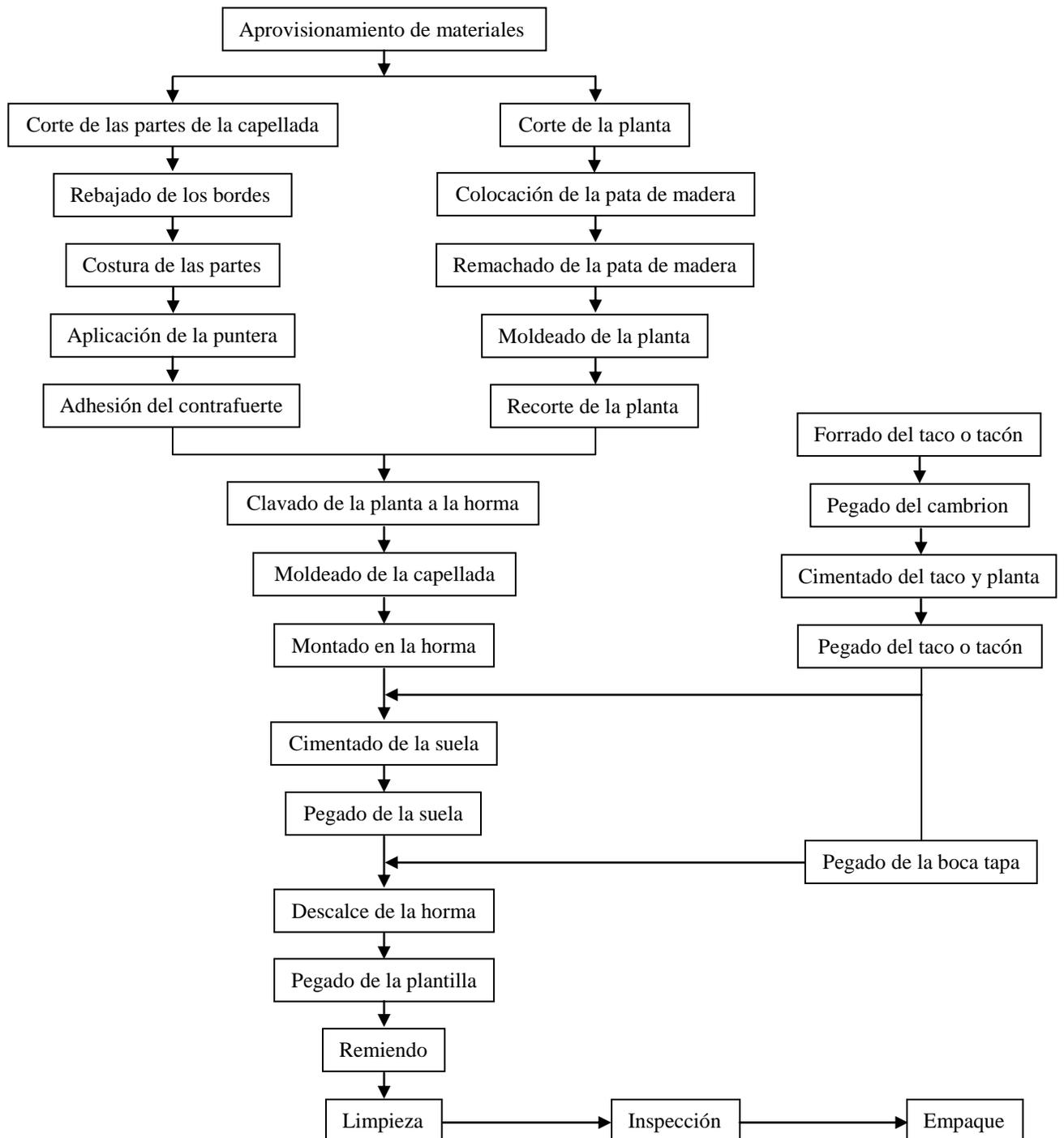
Los moldes o troqueles en su mayoría son elaborados por las empresas acorde a diseños físicos de otros países así como de revistas de moda de países desarrollados.



Las suelas se importan principalmente de Venezuela, Colombia e Italia ya que las suelas nacionales no alcanzan niveles internacionales de competitividad en cuanto a calidad y diseño.



Producción del Calzado



Fuente: Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad. (MCPEC)

Aprovisionamiento de materiales

El proceso de producción inicia con el aprovisionamiento de los materiales necesarios clasificados y ordenados que deben ser transportados al área de producción.



Corte

El corte de las piezas se lo hace por lo general manualmente utilizando patrones fabricados de hojas de metal, e implica el consumo de alto recurso humano; el cortado de las piezas dependerá del diseño o modelo que se está produciendo, por lo que cuando se trata de nuevos modelos se emplea mayor tiempo hasta que el operario adquiera la destreza necesaria. Este proceso también se lo puede hacer mediante maquinas troqueladoras que cortan las piezas.



Aparado o Cosido

Previo al cosido se debe rebajar los bordes de cada pieza para facilitar el proceso, luego se realiza la costura o guarnición de cortes formando la capellada del zapato.



En la parte delantera se debe insertar la puntera que proporciona soporte a la punta del calzado, y el contrafuerte en la parte trasera de la capellada para dar soporte al talón.



En algunas ocasiones el corte de piezas y el aparado es un proceso subcontratado fuera de la fábrica, a este lo llaman “maquila de aparado” y es realizado por cientos de talleres muy pequeños.

Plantilla

Paralelamente al proceso anterior la plantilla es cortada, estos segmentos se los adhiere y remacha a una pata de madera o fuste, luego de esto la media suela es moldeada y recortada para que se acople bien a la suela del zapato.



Horma

Se clava la plantilla a la horma y el reverso de la pala o capellada es moldeada a la forma de esta para armar el zapato.



Tacón y Planta

Si es un zapato de tacón, se debe forrar el taco en el caso de que sea necesario, y luego de adherir el cambrión a la planta se pega el taco.



Suela

Antes de pegar la suela se quitan las tachuelas o clavos con los que se unió la planta a la horma, y se procede con el pegado.



Boca tapa

Si el zapato es de tacón se adhiere la boca-tapa al taco.



Plantilla

El zapato ya casi terminado es removido de la horma y se coloca la plantilla interior del zapato.



Cualquier imperfección es corregida, se limpia el calzado, pasa por inspección y es empaquetado.



Distribución

Las empresas grandes llegan al consumidor final a través de clientes mayorista, distribuidores que se encargan de hacer llegar el producto al consumidor final a través de la venta a almacenes de calzado en todo el país, pocas de estas tienen tiendas de calzado propias. En el exterior llegan a los consumidores a través de clientes mayoristas.

Las empresas medianas trabajan con almacenes propios y tienen relación directa con el consumidor, también realizan ventas a clientes minoristas. Las empresas pequeñas trabajan básicamente para abastecer sus almacenes propios y en ocasiones distribuyen a otros almacenes bajo pedido(SEPROYCO3).

Cliente

Las empresas productoras de calzado en su mayoría están orientadas a satisfacer las necesidades de los consumidores de clase media y clase media alta, en una proporción del 55% y 36% respectivamente; solo el 4% de las empresas atienden al sector de clase alta y el 5% al sector de clase baja(SEPROYCO2).

Dentro de la cadena de valor del calzado en el Ecuador está ausente el diseño y el desarrollo técnico, pues si bien un proceso de producción eficiente aporta calidad al producto, el trabajo previo a esta es también importante, y debe tomar en cuenta aspectos como:

1. Antropometría⁷.
2. Amortiguación de impactos.
3. Distribución de presiones en la planta del pie.
4. Fricción entre el calzado y el suelo.
5. Adecuación a los movimientos del pie.
6. Confort térmico.
7. Personalización.
8. Diseño orientado al usuario.

En la industria nacional del calzado son pocas las empresas, básicamente las grandes, las que realizan un trabajo real de diseño, lo que generalmente ocurre es que los fabricantes hagan copias del calzado que llega al mercado nacional o se basen en revistas o en fotos de las vitrinas de los almacenes de Estados Unidos y Europa que las descargan de internet.

⁷“Tratado de las proporciones y medidas del cuerpo humano”(Real Academia Española).

Las empresas grandes poseen departamentos de diseño y moda que se encargan de la elaboración de modelos de calzado elaborando prototipos de diferentes materiales y colores, ya que este personal es capacitado en diseño y moda de calzado. Usualmente un calzado de lona en Plasticaucho Industrial puede ser desarrollado en 15 días, uno de cuero en 3 meses y uno de plástico hasta en 6 meses; pero, la contraparte está en las microempresas que sin mayores conceptos desarrollan un nuevo diseño en un día.

Un problema en el diseño del calzado ecuatoriano es el no contar con estudios de la anatomía y las características del pie de la población ecuatoriana, ya que las hormas que se utilizan son importadas principalmente de Colombia e Italia.

En el proceso de fabricación también existen algunas deficiencias, las empresas no tienen previsiones sobre los volúmenes de ventas para los diferentes modelos antes de comenzar la producción lo que provoca problemas en la provisión de materiales, por otro lado al no contar con personal calificado o capacitado, se dan desperdicios en el cuero, ya que los cortadores desconocen las propiedades de estiramiento de la materia prima que se debe tomar en cuenta para la orientación de los patrones, provocando un desperdicio del 2% al 3% de material valioso. El acabado es muy básico y los diseños en ocasiones bastante simples lo que provoca que el hecho de ser un producto elaborado a mano no aporte valor al calzado. Los manuales de operación son elaborados de una manera muy informal de manera que no garantizan la disciplina requerida para una mayor productividad. En lo que respecta a la disposición del área de trabajo, la limpieza y la logística interna no es la óptima, pues no tienen una iluminación adecuada, y los materiales que utilizan como pegantes no son almacenados en envases adecuados. La capacidad de las plantas no es equilibrada y solo es parcialmente utilizada entre un 20% a 40%. Si bien se realiza el control en la producción, esta se la realiza de una manera muy convencional, pues un trabajador experimentado es el encargado de realizar la supervisión al proceso.

4. Medidas arancelarias aplicadas en el sector calzado periodo 2000 – 2011

En enero del año 2000 el Ecuador adopta el esquema de dolarización y debido a esto, la variable cambiaria dejó de ser una alternativa de competitividad para estimular las exportaciones; ya que con un tipo de cambio inamovible de 25.000 sucres por dólar los productos ecuatorianos se vuelven menos atractivos (más caros) para los demás países que sí pueden devaluar su moneda.

Este nuevo modelo exige mayor eficiencia y productividad basados en políticas de desarrollo productivo que permitan producir bienes transables con mayor valor agregado para enfrentar a la competencia mundial; explorando sectores en los que se puedan conseguir ventajas comparativas o aprovecharlas de la mejor forma las existentes.

A partir de la dolarización, el sector dedicado a la producción de calzado se vio afectado, en el periodo 2000 - 2008 se cerraron 20 empresas fabricantes de calzado, mientras que las empresas de venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado tuvieron se incrementaron en 448 empresas; de estas 196 fueron creadas en el periodo comprendido entre mediados del año 2007 y el segundo trimestre del año 2008; durante este periodo muchas empresas alcanzaron niveles muy altos de ventas debido entre otros a factores exógenos como la devaluación del dólar, el incremento del precio del barril de petróleo así como el de los productos tradicionales exportados por el Ecuador (Prado); esto se puede relacionar con el incremento de las importaciones de calzado que fueron de 97% en el año 2007 y 80% en el año 2008 con respecto al año anterior.

En el mes de marzo del año 2001, el Consejo de Comercio Exterior e Inversión COMEXI resuelve aplicar una salvaguarda provisional a la importación de sandalias por un plazo de doscientos días, que consistía en un derecho específico de cuatro dólares (\$4,00) por kilo de sandalias importadas de precio FOB inferior a un dólar

cincuenta centavos (\$1,50) por par, a las sandalias originarias y provenientes de la República Popular China.

En el año 2005 el COMEXI resuelve establecer un mecanismo de salvaguarda destinado a evitar que productos originarios y provenientes de la República Popular China causen o amenacen causar una desorganización de mercado para los productores nacionales de productos similares o directamente competidores.

Estas medidas, evidencian la preocupación de los productores ecuatorianos ante la entrada de productos procedentes de China, que estaban destruyendo la producción nacional, debido a sus bajos precios.

En septiembre del año 2007 el COMEXI considerando que las ramas de los textiles, confecciones y cuero son sectores estratégicos de la industria manufacturera nacional, vio la necesidad de implementar medidas comerciales que permitan contrarrestar los efectos negativos causados por el incremento de las importaciones en condiciones desleales, el contrabando y la subfacturación en estos sectores, resuelve establecer un registro de Importador de Textiles y Calzado, para los bienes clasificados en los capítulos 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56,57, 58, 59,60, 61, 62, 63 y 64⁸ del Arancel Nacional de importaciones.

En octubre del 2007, el COMEXI considerando que el arancel de importaciones constituye un instrumento de política económica que debe promover el desarrollo de las actividades productivas en el país, resuelve modificar el ad valorem a la importación de algunos productos entre ellos los correspondientes al capítulo 64 del Arancel Nacional de Importaciones; incrementándolo de 20% a 30%. Esta medida entra en vigencia el 16 de noviembre del año 2007.

⁸ El Capítulo 64 del Arancel Nacional de Importaciones corresponde a “Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos”.

Como respuesta al deterioro de la cuenta corriente⁹ registrado desde finales de 2008, el gobierno ecuatoriano adoptó una serie de medidas orientadas a restringir las importaciones de algunos productos que se consideraban amenazaban al sector productor nacional.

El Economista Rafael Correa Presidente Constitucional de la República del Ecuador con el objetivo de garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir y basado en el artículo 261 de la Constitución del Ecuador que dice:

El estado tendrá competencia exclusiva sobre las políticas económicas, tributaria, aduanera, arancelaria, fiscal y monetaria, comercio exterior y endeudamiento (Constitucion del Ecuador).

Estableció una salvaguarda a las importaciones para proteger algunos sectores susceptibles por medio de la resolución 466 publicada en el registro oficial 512 con fecha 22 de enero de 2009 con el siguiente texto:

“Establécese una salvaguardia¹⁰ 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 de temporal y por el período de un (1) año”(Registro oficial N° 512).

Para el sector del calzado esta salvaguarda estableció un arancel específico de \$10 por par importado adicional al ad valorem 30% que anteriormente venía pagando.

⁹ “La cuenta corriente registra el comercio de bienes y servicios, así como las transferencias” (Fischer S. 167).

¹⁰ **Medidas de Salvaguarda:** medidas destinadas a proteger a una determinada rama de producción contra un aumento imprevisto de las importaciones (Organización Mundial del Comercio).

SUBPARTIDAS CON APLICACION DE UN RECARGO ARANCELARIO ESPECIFICO, ADICIONAL AL ARANCEL VIGENTE POR SALVAGUARDIA DE BALANZA DE PAGOS				
N°	Medida	NANDINA	Descripción	Recargo Arancelario US \$/par

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
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 de «snowboard» (tabla para nieve)	10
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

Fuente: Registro Oficial N° 512 - Suplemento

Al año siguiente se publica en el registro oficial 109 con fecha 15 de enero de 2010 la resolución 533 del COMEXI, que en su primer artículo reduce en un 10% todos los recargos arancelarios establecidos por salvaguarda por Balanza de Pagos a partir del 23 de enero de 2010. Esto implicaba que el arancel específico establecido en \$10 baje a \$9 por par de zapatos importados.

El 29 de enero de 2010 se publica la resolución 538, en la que se resuelve que la resolución 466 del COMEXI en la que se estableció la salvaguarda se mantiene vigente y se pide derogar la frase “... y por el período de un (1) año...”; ya que caso contrario la salvaguarda terminaba con el plazo establecido y quedaba fuera de ejecución.

El 11 de febrero de 2010 se publica la resolución 549 del COMEXI en la que se establece el cronograma de desgravación de los recargos establecidos por balanza de pagos. El cronograma de desgravación establecido fue el siguiente:

- a. A partir del 23 de marzo de 2010, incrementar el porcentaje de reducción en un 30% adicional a lo establecido en el artículo uno de la resolución 533 del COMEXI.
- b. A partir del 23 de mayo de 2010, el porcentaje de reducción señalado en el literal a), se incrementará en un 30% adicional.
- c. A partir del 23 de julio de 2010, el porcentaje de reducción señalado en el literal b), se incrementará en un 30% adicional.

Esto en base a las evaluaciones mensuales sobre el comportamiento de la balanza de pagos.

Consecuentemente la resolución 550 en su artículo primero resuelve emitir dictamen favorable para reformar el Anexo I del decreto ejecutivo 592 publicado en el suplemento al registro oficial 191 de 15 de octubre de 2007 asignando un arancel específico de \$6 por par de zapatos importados. En esta resolución también se modificó el arancel a las capelladas de zapatos imponiendo \$6 por par de capelladas importadas y 10% de ad valorem. Esta modificación entraría en vigencia desde el 01 de junio del año 2010.

La resolución 566 del 9 de junio del 2010 resuelve reducir en un 30% adicional todos los recargos arancelarios establecidos por concepto de salvaguarda de balanza de pagos impuestos a partir de la resolución 466 del COMEXI; conforme a lo acordado en el literal b) de la resolución 549.

Con resolución 578 de 14 de julio de 2010 el COMEXI emitió dictamen favorable para reformar el Anexo I del Arancel Nacional de Importaciones, en donde se modifica el arancel específico a las capelladas de zapatos de \$6 por par a \$3 por unidad, manteniéndose el ad valorem del 10% a excepción de los insumos como contrafuertes, punteras, cambrillón, polainas y taloneras que se impone un ad valorem del 15% y sin ningún arancel específico.

La resolución 580 en su primer artículo resuelve reducir en un 30 % adicional a todos los recargos arancelarios así como los cupos establecidos por concepto de salvaguarda de balanza de pagos impuesta mediante resolución 466 del COMEXI y sus posteriores modificaciones.

Evolución cronológica de los Aranceles Ad Valorem y Fijo a la Importación de Calzado

Código de Producto Nacional (TNAN)	Fecha de Vigencia	Advalorem	IVA	ICE	FDI	Salvaguardia por Porcentaje	Salvaguardia por Valor	Aplicación Salvaguardia por Valor	Valor Fijo Adicional Arancel	Aplicación Valor Fijo Adicional Arancel
0000	01/06/2010 - 22/07/2010	10 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	3	UNIDAD FISICA	6	UNIDAD FISICA
0000	28/05/2010 - 31/05/2010	30 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	3	UNIDAD FISICA	0.0	N.A
0000	23/03/2010 - 27/05/2010	30 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	6	UNIDAD FISICA	0.0	N.A
0000	23/01/2010 - 22/03/2010	30 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	9	UNIDAD FISICA	0.0	N.A
0000	23/01/2009 - 22/01/2010	30 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	10	UNIDAD FISICA	0.0	N.A
0000	16/11/2007 - 22/01/2009	30 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	01/09/2001 - 15/11/2007	20 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	01/06/2001 - 31/08/2001	20 %	14 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	28/02/2001 - 31/05/2001	20 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	01/01/2000 - 27/02/2001	20 %	12 %	0 %	0.5 %	10 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	23/02/1999 - 31/12/1999	20 %	10 %	0 %	0.5 %	10 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	05/01/1999 - 22/02/1999	22.5 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	28/03/1998 - 04/01/1999	25 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	01/01/1998 - 27/03/1998	20 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A

Fuente: Aduana del Ecuador

Evolución cronológica de los Aranceles Ad Valorem y Fijo a la Importación de Partes de Calzado

Código de Producto Nacional (TNAN)	Fecha de Vigencia	Advalorem	IVA	ICE	FDI	Salvaguardia por Porcentaje	Salvaguardia por Valor	Aplicación Salvaguardia por Valor	Valor Fijo Adicional Arancel	Aplicación Valor Fijo Adicional Arancel
0001	01/06/2010 - 16/09/2010	15 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	01/06/2010 - 16/09/2010	10 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	6	UNIDAD FISICA
0000	01/09/2001 - 31/05/2010	15 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	01/06/2001 - 31/08/2001	15 %	14 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	30/01/2001 - 31/05/2001	15 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	01/01/2000 - 29/01/2001	15 %	12 %	0 %	0.5 %	8 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	23/02/1999 - 31/12/1999	15 %	10 %	0 %	0.5 %	8 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	05/01/1999 - 22/02/1999	17 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	28/03/1998 - 04/01/1999	19 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A
0000	01/01/1998 - 27/03/1998	15 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %	0.0	N.A.	0.0	N.A

Fuente: Aduana del Ecuador

Capítulo III: Análisis del impacto de las medidas proteccionistas en el sector calzado casual en el Azuay 2007-2010

Como se pudo ver en las cifras de importaciones de calzado en la última década, estas tuvieron un incremento promedio anual de 30%; una de las razones es que la producción nacional no cubre la demanda interna de calzado; pues esta rama de producción en el Ecuador no cuenta con la mejor tecnología ni sus obreros están del todo capacitados; más bien, es un sector que se lo lleva con informalidad.

Debido a este acelerado incremento de las importaciones a finales del año 2007 se adoptaron medidas de política comercial que establecieron un registro de Importador de Calzado y un incremento en diez puntos porcentuales del impuesto ad valorem; sin embargo, estas no surtieron gran efecto ya que la importación de calzado en el año 2008 se incrementó en 80% en valores FOB y 60% en toneladas (BCE) con respecto al año anterior.

En el año 2009, la crisis mundial afectó al Ecuador a través de la disminución de exportaciones, de las remesas que enviaban los migrantes y del precio del petróleo; ante este escenario, la política comercial del gobierno introduce salvaguardas a la importación de algunos productos con el fin de desincentivar las importaciones, atenuar el déficit comercial y proteger la industria nacional.

"Es una lástima que esos dólares, esos euros que con tanto sudor ganan nuestros emigrantes, ese petróleo que debería servir para futuras generaciones, se desperdicien, se boten por la ventana¹¹".

Buscaremos proteger la liquidez del sistema. Si tenemos grandes déficits y el dinero no está entrando, la economía colapsa. Y, obviamente, proteger la dolarización que depende de cuántos dólares haya disponible en la economía¹²".

¹¹Declaraciones del Presidente de la Republica. Diario El Comercio, lunes diciembre 8 de 2008.

¹²Declaraciones del Presidente de la Republica. Diario Expreso, jueves 27 de agosto de 2009.

La salvaguarda impuesta por el gobierno de un arancel específico de \$10 por cada par de zapatos importados provocó una disminución del 68% en valores FOB y 86% en toneladas en la importación de calzado.

Conforme la medida se fue suavizando, y el arancel específico fue disminuyendo a \$9 y luego a \$6 por par de zapatos importados las importaciones de calzado se recuperan e incrementan en 81% en el año 2010 y 42% en el año 2011.

Si bien las barreras arancelarias se aplicaron a todo el capítulo 64 del arancel, este estudio es para el calzado casual ya que en la provincia del Azuay, se produce en mayor proporción este tipo de calzado.

Al calzado casual se lo conoce como informal o de diario (Toral), o aquel que ha sido diseñado y fabricado para el uso fuera del trabajo y en actividades de tiempo libre. Existe una línea delgada entre el calzado para el trabajo y el calzado casual, ya que existen algunos modelos que son apropiados para ambos fines.

El estudio se realizó utilizando técnicas de investigación cualitativa, ya que se pretende captar el contenido de experiencias en cuanto al precio, stock, variabilidad, etc; que atravesaron los importadores, productores, comercializadores y consumidores finales de zapato casual el momento en que se impuso un arancel específico a la importación de calzado.

”Si la investigación pretende captar todo el contenido de experiencias y significados que se dan en un solo caso, esta entra en el ámbito de la metodología cualitativa (Ruiz, Metodología de la Investigación Cualitativa 23)”

Las técnicas utilizadas fueron entrevistas a importadores, comercializadores y productores de calzado; con los consumidores finales se realizó grupos focales en los

que se expuso el tema y se recogió las experiencias que atravesaron todos ellos al momento en que se impuso la medida.

“Los investigadores cualitativos hacen registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas (Pita Fernandez, Pertegas Dias 1)”.

Basándose en la experiencia de empresas que pertenecen al sector del calzado casual, como es el caso de la empresa ORDOVIV, la misma que a través de sus estudios sobre el sector posee información sobre sus competidores nacionales e internacionales, se procedió a seleccionar las importadoras y productoras a entrevistar.

Debido a que se carece de un registro formal de los comerciantes minoristas de calzado, se utilizó la técnica de observación para distinguir a los comerciantes que venden calzado casual en la provincia del Azuay para proceder con las entrevistas.

“El muestreo utilizado en la investigación cualitativa, exige al investigador que se coloque en la situación que mejor le permita recoger la información relevante para el concepto o teoría buscada (Ruiz, Metodología de la Investigación Cualitativa 65)”.

A continuación se detalla las consecuencias que sufrieron importadores, comercializadores, mayoristas y minoristas, y consumidores de calzado por las medidas adoptadas.

1. Importadores – Comercializadores al por mayor

Para realizar esta investigación, se realizó entrevistas a los propietarios y gerentes de las importadoras de calzado de la provincia del Azuay como AGUIMA Shoes, Global Shoes, Imporpesan, Ordoviv, ORFA Corporation.

A inicios del año 2009, cuando el gobierno impuso el arancel específico de \$10 a la importación de zapatos, los importadores de este producto decidieron formar una Asociación de Importadores de Calzado (AEICAL), en la que participaron las importadoras Payless Shoes, IMBRACAL, AGUIMA Shoes, Millys, ORDOVIV, Importadora Pesantez, VELUI S.A., D'PISAR, Global Shoes, Impozemo, Megacentro, Passion Shoes, Vatex, Vanidades, Calzado Turismo, Importaciones Difer'c, Patrick's entre otras; con el fin de presentar ante los Ministros de Industrias y Competitividad, y de Coordinación de la Producción la preocupación sobre las secuelas económicas, sociales y de desabastecimiento de mercado que traía la medida.

En su informe indicaron que la medida de un arancel específico de \$10 es un impuesto no proporcional y afecta de mayor manera a los consumidores con menores recursos; expusieron también que el sector importador de calzado en el Ecuador ofrece 200.000 plazas de trabajo en el país, cifra que decaería debido a la disminución de importaciones de calzado, y que medidas como éstas propiciarían el contrabando.

En base a estos argumentos presentaron dos alternativas:

“Alternativa 1: Solicitamos se nos aplique cuotas de importación (70%), tal como se lo ha hecho con otros sectores.....¹³”

“Alternativa 2: Proponemos el incremento del 30% del arancel al calzado acorde al principio constitucional de proporcionalidad.....¹⁴”

El trabajo de la AEICAL fue en vano, pues no consiguieron revertir la medida de ninguna manera, lo que les ocasionó una disminución de alrededor del 70% en las ventas y trajo como consecuencia el cierre de sucursales y el despido de empleados.

¹³ Asociación Nacional de Importadores de Calzado

¹⁴ Asociación Nacional de Importadores de Calzado

1.1 Precios

En primera instancia, los comerciantes mayoristas de calzado dejaron de importar mercadería apenas se impuso la medida, algunos de ellos como ORFA Corporation y Ordoviv que tenían contenedores en puerto lograron devolver la mercadería a las fábricas, otros como Global Shoes que tenían mercadería en tránsito no les quedó más que nacionalizarla pagando el arancel específico de \$10.

Esta falta de mercadería disponible para la venta y el incremento del costo de la mercadería importada a través del incremento de un arancel específico ocasionó una disminución promedio de las ventas de un 70%.

Los comerciantes mayoristas afirmaron que el precio del stock que vendían no fue incrementado a gran escala debido a que si subían drásticamente los precios, su producto ya no eran competitivos, por otro lado los importadores cuyo producto fue nacionalizado pagando un arancel específico de \$10 por par de zapatos importado incrementaron el precio de su producto en un rango de \$8 y \$10 por par de zapatos.

Las importadoras que disponían de un capital y tenían buenas relaciones con sus proveedores, decidieron ensamblar producto extranjero en el país, apoyados por los fabricantes quienes les vendían las partes de calzado (plantas y las capelladas); esto se hizo con diseños que no requerían de maquinaria sofisticada ni mano de obra altamente capacitada.

Según cifras del Banco Central del Ecuador la importación de partes de calzado¹⁵ en el año 2009 se incrementaron en un 224% con respecto al año 2008, así como

¹⁵ Valores FOB

la importación de maquinaria para la fabricación de calzado¹⁶ tuvo incremento de 624%.

Las importadoras azuayas Global Shoes, Imporpesan y Ordoviv no fueron la excepción y montaron sus plantas para el ensamblado de zapatilla de playa y zapato deportivo.

ORFA Corporation también optó por ensamblar zapatilla de playa y zapato deportivo de niño, pero no montó una planta ensambladora, más bien encargó el ensamblaje a fábricas ecuatorianas de calzado como Buestán, que poseen una capacidad instalada óptima para el ensamblaje de estos productos.

El calzado casual importado objeto de este estudio, no fue ensamblado en el Ecuador, debido a que su proceso es más exigente en cuanto a maquinaria, proceso productivo y capacitación.

El proceso de ensamblaje fue una medida paliativa, pues, al ser ensamblado en el país y no en las fábricas productoras de origen no cumplía en un 100% con las expectativas de los clientes; por otro lado, la medida surtió efecto hasta que el gobierno impuso un arancel específico a las partes de calzado, medida que acabó con las plantas ensambladoras.

Otra alternativa por la que optaron los importadores fue la comercialización de calzado importado de mayor valor en el que el arancel específico afectaba en menor proporción, lo que implicaba una inversión y un riesgo mayor.

En cuanto a los niveles de precios, los importadores aseguran que el incremento del costo del producto se transformó en un incremento del precio final, e indican, también, que el total del incremento no se trasladó al consumidor final, ya que se encarecía demasiado el producto y sería imposible venderlo; por lo que

¹⁶Valores FOB

decidieron disminuir el margen de ganancia y asumir, en parte, el arancel específico impuesto.

Uno de los importadores, con el fin de que su producto permanezca en el mercado, se ofreció como intermediario entre la fábrica proveedora y sus clientes; es decir, compraba a la fábrica la cantidad exacta de pares de zapatos que era destinada a determinado cliente, quien pagaba de contado el valor de la importación.

El importador ganaba un porcentaje sobre esta negociación y no ponía en juego su capital; pero esto solo se lo podía hacer con clientes que poseían liquidez, ya que las fábricas no otorgan grandes plazos de pago.

1.2 Variedad – rotación

La variedad se vio afectada por las siguientes causas:

Apenas se impuso la medida los importadores se dedicaron a vender únicamente el stock existente y no tenían nuevos modelos para ofrecer a sus clientes.

Con el proceso de ensamblaje, la situación mejoró pero no del todo, ya que se ensamblaban los modelos que no implicaban tareas difíciles.

A los zapatos que sobrepasaban el precio de \$20 (que fueron los menos afectados por la medida) se los importaba en pequeñas cantidades, ya que atendían a un segmento de alto poder adquisitivo, que es el más pequeño en nuestro mercado y, además, necesitaban de una alta inversión. Por esta razón tampoco se pudo importar mucha variedad de modelos y colores.

La rotación promedio de los productos disminuyó, en parte, por las barreras arancelarias que impedían la importación de calzado, y también por la crisis que

enfrentaba el Ecuador y el mundo; pues, el poder adquisitivo de los consumidores disminuyó y, como consecuencia, la demanda de calzado.

1.3 Disponibilidad o stock

Empresas como Aguima Shoes, Imporpes, ORFA Corporation y Ordoviv, que trabajan a través de preventas, no sufrieron en cuanto las consecuencias de excesivos niveles de stock que comprometen alta cantidad de dinero en inventarios, debido a que lograron detener las importaciones apenas se impuso la medida.

Ese no fue el caso de Global Shoes, que no pudo detener las importaciones que se encontraban en tránsito en el momento que se impuso la medida, y su stock se vio incrementado en valor monetario y unidades físicas.

Debido a que la medida fue impuesta para frenar el ingreso de calzado procedente de la China, algunas empresas, como alternativa para salir de la crisis que estaban atravesando y también para disponer de stock a ofrecer a sus clientes, optaron por importar calzado proveniente de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, con los que se mantiene convenios de desgravación arancelaria; las importaciones procedentes de Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Venezuela tienen impuestos del 0% (SEPROYCO3).

Con Brasil por su parte se mantiene un acuerdo de desgravación arancelaria en el sector calzado.

Desgravación que Ecuador otorga a Brasil en Calzado							
Hasta el 31-12-04	A partir del 01-01-05	A partir del 01-01-06	A partir del 01-01-07	A partir del 01-01-08	A partir del 01-01-09	A partir del 01-01-10	A partir del 01-01-11
10%	10%	10%	15%	15%	20%	20%	30%
A partir del 01-01-12	A partir del 01-01-13	A partir del 01-01-14	A partir del 01-01-15	A partir del 01-01-16	A partir del 01-01-17	A partir del 01-01-18	
40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	

Fuente: Estudio técnico para la identificación de la política comercial necesaria para que el sector del cuero y calzado del Ecuador se desarrolle y aumente su participación mundial de exportaciones.

Uno de los entrevistados afirma que la medida de enero de 2009 fue beneficiosa inclusive para los importadores, ya que le impidió la importación de 200.000 pares de zapatos que, debido a la crisis, no hubiera podido vender en ese momento y su stock se hubiera incrementado drásticamente; por otro lado la medida causó el cierre de algunas importadoras, quedándose solo las más grandes lo que implica más mercado estas.

2. Comercializadores por menor

La información sobre las consecuencias que sufrieron los comerciantes minoristas luego de la imposición de las medidas arancelarias en el sector del calzado fue obtenida a través de entrevistas a los dueños o administradores de comercios o puntos de venta de calzado.

Las entrevistas fueron realizadas a Payless Shoesource, Riotzer S.A., BOSI, Sierra Shoes S.A., Calzado Turismo, Almacenes Metro, Byron´s Boutique, Calzado Andrea, Ce chi´s, Gino Zanetti, Calzado Evelyn de las ciudades de Cuenca y Gualaceo.

2.1 Precios

Los comerciantes minoristas de calzado casual afirman que a partir de la imposición de las medidas de salvaguarda el precio del calzado importado subió drásticamente en un 50%; pero también subió el valor del zapato nacional, aunque en menor proporción (20%).

El alto costo del calzado importado se debe a que el importador trasladó el incremento a los comerciantes minoristas, y estos, a su vez, al consumidor final.

Algunos comerciantes indican que la comercialización de zapato casual extranjero en los puntos de venta disminuyó en un promedio del 65%, debido al alto costo del producto y a la disminución de las importaciones; sin embargo, no se podía dejar de ofrecer calzado extranjero ya que los clientes exigían la calidad y los modelos de los zapatos importados.

Dentro de la provincia del Azuay, la comercialización y venta de zapato casual nacional en la ciudad de Cuenca aumentó en un promedio del 20%, mientras que en el cantón Gualaceo las ventas se incrementaron, en algunos locales, hasta en el 100%.

Esto se puede relacionar con las opiniones de los consumidores de calzado que insisten en que el margen de ganancia de los comerciantes minoristas en Cuenca es muy alto y les resulta más barato viajar 45 minutos a Gualaceo y hacer sus compras.

2.2 Variedad – rotación

En cuanto a la variedad del producto, los comerciantes minoristas afirman que en primera instancia hubo una disminución promedio del 55% de la variedad del producto, si antes de las medidas se ofrecía a los clientes cuatro o cinco colores de un modelo, luego de las medidas solo se lo ofrecía en los colores más comunes negro y café; ya que en los años posteriores a la imposición de la medida, los importadores disminuyeron sus compras en el extranjero en alrededor del 70% con respecto al año 2009.

La falta de variedad en el calzado casual fue subsanada por la producción nacional, pero no de forma inmediata ya que los productores nacionales necesitaron un tiempo de adaptación para elevar la producción de sus plantas y talleres.

En este tiempo de transición, los importadores que tenían stock en sus bodegas lo seguían ofreciendo a los comerciantes minoristas pero lamentablemente era producto ya conocido por ellos por lo que no era del todo apetecido por los minoristas.

A medida que se fueron suavizando las medidas y las importaciones se hicieron más factibles, también se fue recuperando la variabilidad de modelos dentro de los locales comerciales, en el año 2010.

Por otro lado, los comerciantes minoristas afirman que la rotación de la mercadería también disminuyó, esto debido a que no ingresaba producto extranjero, la producción nacional no estaba en capacidad de satisfacer la demanda, pero la razón más importante fue la crisis económica que atravesaba el Ecuador y el mundo.

2.3 Disponibilidad o stock

Si bien la disponibilidad de diseños y tallas viene dada por la importación de calzado y la producción nacional del mismo, los minoristas de calzado se vieron desabastecidos en un inicio cuando los importadores dejaron de realizar su actividad, pero con el tiempo fueron abasteciéndose de la siguiente manera: el zapato de precios bajos era suministrado por los productores nacionales, mientras que el calzado de precios elevados, era abastecido por el producto extranjero; pues, en ese segmento el precio no tenía un incremento proporcional muy elevado.

3. Productores

Para obtener información sobre los efectos de la salvaguarda en los productores de calzado de la provincia del Azuay, se realizó entrevistas a algunos de ellos, acerca de las consecuencias que experimentaron en sus talleres o fábricas cuando fue impuesta la medida.

La entrevista se realizó a productores de calzado pertenecientes a los estratos I, II y III de la clasificación de MIPYMES como: Litargmodel, Defeicio, Alexis Shoes, Vical, Akcesoria, Gino Zanetti, Calzado Evelyn, Ce chi's, Arabella Shoes.

3.1 Incentivos

Los productores de calzado casual reconocen que la imposición de un arancel, que casi imposibilitaba la introducción de producto extranjero en el país, fue el principal incentivo para incrementar la producción nacional. Por esta razón, los talleres y fábricas de calzado experimentaron alzas en sus ventas de entre el 60% y 100%, lo que provocó incremento de producción e incremento de obreros en sus talleres.

Los productores expresan que no han recibido ninguna otra ayuda o incentivo por parte del gobierno, aunque según la hoja de ruta del Plan de Mejora Competitiva del Sector Cuero y Calzado, está la capacitación en temas de emprendimiento, administración, tributación y financiamiento, así como en diseño y prototipado de calzado.

Una preocupación dentro del sector es la incertidumbre que experimentan los productores; sin embargo, algunos han realizado inversiones en sus fábricas al ampliar la capacidad instalada, pero no se arriesgan a seguirlo haciendo ya que no saben hasta cuándo durará la medida y si al cabo de este tiempo podrán competir con el producto importado.

Los productores indican que no solo fue ventajosa la medida para la producción nacional, sino que también trajo desventajas ya que parte de la materia prima para la producción nacional es importada y las partes de calzado también gravan un arancel específico, lo que encarece los costos de producción y por ende el precio de venta.

3.2 Empleo

El incremento de producción trae consigo un incremento de obreros en los talleres y fábricas de calzado, aspecto importante ya que una de las razones por las que se adoptaron medidas de salvaguarda en el país fue el fortalecimiento de la industria nacional a través de la generación de empleo.

Las fábricas y talleres de la provincia del Azuay pertenecientes a los estratos II y III de la clasificación de MIPYMES de la CAN incrementaron la cantidad de obreros en un 50% promedio; los talleres pertenecientes al estrato I incrementaron en 100% la cantidad de obreros, pasando de 2 a 4 obreros.

Si bien es un aspecto positivo el incremento de mano de obra en una planta de producción o en un taller; sin embargo, los productores indican que constituyen limitantes las prestaciones laborales que deben pagar a sus obreros, lo que trae como consecuencia el incremento en los costos de producción o el incumplimientos del pago de las obligaciones laborales, ya que se comenzó a pagar a los trabajadores por pares de zapatos producidos o por horas trabajadas; esto se dio básicamente en los talleres pequeños.

Los productores indican también que, a medida que se fueron suavizando las medidas y el arancel específico disminuyó de \$10 a \$9 para luego estancarse en \$6 por par de zapatos importados, la competencia con el zapato extranjero se volvió dura, pues bajaron las ventas en un 35% y, como consecuencia, la producción; esto acarrió la disminución de personal en plantas y talleres.

Ante una posible eliminación de barreras comerciales, de los entrevistados solo tres de ellos afirmaron que se sienten preparados para competir con el producto extranjero y que las medidas han sido positivas para fortalecer sus talleres o fábricas. El resto de productores, lamentablemente, indicaron que el momento en el que las medidas dejen de tener efecto estaría en peligro, y con altas probabilidades de desaparecer.

Imporpes, empresa que se dedicaba a la importación de calzado antes de que se impongan las restricciones a la importación, en la actualidad se ha convertido en fabricante de calzado de la marca brasileña terra & agua de zapatillas de playa, y en el mes de enero del año 2013 esta fábrica iniciará con la producción de calzado casual que será comercializado con la marca Dimenta. Todo esto lo hace con tecnología, materia prima y capacitación proporcionada por sus proveedores de Brasil.

En la actualidad el producto terminado que ofrece Imporpes, es producido casi en su totalidad en el Ecuador, recientemente adquirieron una maquina inyectora para la producción de plantas de calzado.

Debido a esto, el gerente de Imporpes indica que ha generado empleo en su empresa y debido a que la tecnología brasileña es una de las mejores en lo que al sector calzado se refiere ha tenido mucho éxito.

3.3 Variedad de productos

En cuanto a la variedad de producto, los fabricantes se vieron obligados a incrementar los modelos, pues los consumidores exigían mayor variedad en diseños y colores.

Las fábricas que pertenecen al estrato III de la clasificación de MIPYMES de la CAN afirman que pudieron responder rápidamente ante la exigencia de los

consumidores, pues son empresas que desarrollan alrededor de cuatro colecciones al año y cuentan con personal que se dedica al modelaje, aunque no poseen un departamento de modelaje con laboratorios de biomecánica ni realizan estudios antropométricos, pero sí existe desarrollo de modelos dentro de estas fábricas.

Los talleres pequeños que pertenecen al estrato I y II no cuentan con personal para el desarrollo de modelos; lo que hacen es copiar modelos de zapatos de revistas de moda, páginas de internet, vitrinas de Estados Unidos y Europa.

Como es conocido, en la provincia del Azuay existe un alto porcentaje de migración hacia los países de España y Estados Unidos básicamente; algunos productores se benefician de esto haciendo que sus familiares adquieran calzado de diferentes diseños y colores en esos países y se los envíen hacia Ecuador para copiar los modelos.

De esta manera, los pequeños productores también reaccionaron de forma positiva aunque no inmediatamente a la exigencia de variedad de modelos por parte de los consumidores.

Uno de los importadores afirma que la falta de personal capacitado para el diseño y modelaje de calzado genera inclusive roces entre mayoristas y productores, ya que los productores adquieren el calzado importado por los mayoristas con el único fin de copiar el modelo.

4. Consumidor Final

Esta investigación se la realizó a través de grupos focales, y no en base a encuestas como se tenía planificado, ya que al intentar realizarlas, algunos de los encuestados no sabían el significado de un arancel o las consecuencias que este trae.

En el grupo focal se trabajó de la siguiente manera: a los integrantes de este se les expuso el tema sobre el incremento de los aranceles y las razones por las que se aplicaron las medidas; a continuación se receptó las opiniones e ideas sobre el tema.

4.1 Precio

Una de las consecuencias que los miembros del grupo focal percibieron como consecuencia de las medidas arancelarias impuestas en el año 2009, fue el incremento en los precios tanto del calzado casual importado como el del nacional.

Esto porque el incremento de un arancel específico de \$10 por cada par de zapatos, fue trasladado al precio de venta tanto por los importadores como por los vendedores minoristas, tal vez no en su totalidad, pero sí en un 60% o 70%.

Desde este punto de vista, la medida fue perjudicial para el consumidor final, ya que fue él quien sufrió las consecuencias de esta barrera impositiva; y más aún el consumidor de menos recursos, pues un par de zapatos de bajo valor incrementó su precio en mayor proporción que uno de alto valor.

En el siguiente cuadro se puede observar como un par de zapatos (A) cuyo precio antes que se imponga el arancel específico era \$10 incrementa su valor en 100% como consecuencia de la imposición del arancel específico; mientras que un par de zapatos (B) cuyo precio antes de la medida era de \$60 tuvo un incremento del 17%.

	A	B
Precio por par de zapatos antes de imponer la salvaguarda	10	60
Arancel específico ¹⁷	10	10
Nuevo precio	20	70
Incremento porcentual	100%	17%

Fuente: El autor

¹⁷ Se supone que el incremento se traslada en 100% al consumidor final.

Este incremento, sumado a la escasez de producto importado, provoca un incremento en el precio del bien.

El precio del producto nacional también se incrementó debido, en primera instancia, a la tendencia especulativa, pues la producción nacional de calzado no logra satisfacer la demanda, lo que ocasiona exceso de demanda e incremento del precio del producto.

4.2 Preferencias de consumo (calzado nacional o importado)

Con las medidas arancelarias, lo que se quiso cambiar fue la estructura de consumo de los ecuatorianos, es decir que los que antes preferían producto importado consuman producto nacional.

En cuanto a la preferencia de calzado nacional o importado, el consumidor final afirma que el calzado importado es de mayor calidad que el calzado nacional, pero son los precios los que predominan en la decisión de compra. Esta afirmación no siempre se cumple, pues una de las razones por las que se impuso el arancel fue el excesivo ingreso de producto chino de muy bajo precio y baja calidad.

Otra percepción de los consumidores de calzado fue que en el mercado interno no existía variedad de modelos en el momento en que se impuso la medida, pero los productores reaccionaron de forma favorable; diversificaron su producción y ofrecieron mayor variedad de diseños.

Dentro de la provincia del Azuay, la producción de calzado casual se concentra en los cantones de Cuenca, Gualaceo y Chordeleg, con fábricas como Akcesoria, Litargmodel, Sheryna's Factory, entre otras; pero los principales puntos de venta se encuentran en Cuenca y Gualaceo.

Al cantón Gualaceo, desde hace mucho tiempo atrás, se le conoce por su producción de calzado y, a más de esto, es un destino turístico dentro de la provincia. Por estas razones es constantemente visitado por ecuatorianos y extranjeros, que incluyen en sus actividades la visita a los almacenes de calzado; más aún, los consumidores cuencanos prefieren comprar zapato nacional en Gualaceo antes que en Cuenca, primero porque insisten en que el mismo zapato es más barato en Gualaceo que en Cuenca y, por otro lado, porque aprovechan una salida de fin de semana para hacer turismo y adquirir zapatos.

El desarrollo del comercio de calzado en Gualaceo se lo puede ver por la gran cantidad de almacenes situados principalmente en calle Dávila Chica e, inclusive, por las estrategias de marketing que algunos comerciantes utilizan, como el contar con la presencia de un artista de la televisión ecuatoriana dentro del almacén que publicita sus productos. Esta estrategia está presente únicamente en los almacenes más grandes; los más pequeños no han desarrollado ninguna estrategia comunicativa ni de marketing.

Otra ventaja que los consumidores aprecian en los talleres de calzado que no producen a gran escala, es la posibilidad de la elaboración de zapatos a medida.

CONSECUENCIAS NEGATIVAS			
Importadores	Productores	Minoristas	Consumidor Final
En el año 2009 suspendieron las importaciones.	Una mínima parte de los productores han aprovechado la suspensión de importaciones para mejorar su producto y hacerlo competitivo.		El consumidor final prefiere producto importado al nacional por su calidad.
	Los productores pequeños no cuentan con personal capacitado para el diseño, se dedican a copiar modelos.		
Disminución promedio de ventas 70%.		Los minoristas disminuyeron la oferta de calzado importado en sus locales en 65%.	Incremento de precios en calzado nacional e importado, el consumidor final con menos recursos fue el más afectado.
		Disminuyó la variedad de producto: pocos modelos y en pocos colores.	
		Incremento de precio de zapato importado en 50%.	
		Incremento de precio de zapato nacional en 20%.	
Los importadores decidieron comercializar calzado de alto valor, lo que requería mayor inversión.		Traslado de costos de importadores a minoristas y de minoristas a consumidor final.	
Cierre de sucursales y despido de empleados.	Si bien la medida creó fuentes de trabajo en las productoras de calzado, existe informalidad en el sector, no se paga adecuadamente a los obreros.		

Importadores	Productores	Minoristas	Consumidor Final
Debido a la presencia de plantas ensambladoras (de zapatilla de playa y zapato deportivo) por parte de los importadores, se impuso un arancel específico a las partes de calzado, lo que ocasionó el cierre de las ensambladoras.	Se dio un incremento de los costos de producción para los fabricantes de calzado casual que importan materia prima, cuando se impuso un arancel específico a la importación de partes de calzado.		
Disminución rotación del producto debido a la crisis a mas de la escasa importación de productos.		Disminución de la rotación del producto debido a la disminución de importaciones, pero más por la crisis económica.	
	<p>A partir del año 2009 en el que se impuso la medida, no ha habido ninguna acción del gobierno para dinamizar el sector del calzado.</p> <p>Cuando se suavizaron las medidas e ingresaba zapato importado al país, disminuyeron los obreros en las productoras.</p> <p>Cuando se quite la medida, algunos talleres estarían en peligro de desaparecer.</p>		

CONSECUENCIAS POSITIVAS			
Importadores	Productores	Minoristas	Consumidor Final
<p>La medida no fue un incentivo solo para los productores, sino para los importadores también. Una importadora en el Azuay se convirtió en productora, generando plazas de trabajo.</p>	<p>Los productores nacionales incrementaron su producción y ventas.</p>	<p>Incremento de oferta de zapato nacional en Cuenca 20%.</p> <p>Incremento de oferta de zapato nacional en Gualaceo hasta el 100%</p>	<p>El cantón Gualaceo se volvió uno de los principales lugares de venta de calzado en la provincia.</p>
	<p>Incremento de empleo, en el año 2009.</p>		<p>En los talleres se pueden mandar a hacer zapatos si no se los tiene en stock.</p>
<p>Los importadores optaron por importar productos de países de la CAN Y MERCOSUR dejando de importar zapato de la China con el que la producción nacional no podía competir.</p>			
<p>La medida les resulto beneficiosa, ya que no trajeron mercadería que no hubieran podido vender debido a la crisis mundial</p>			
<p>El cierre de algunas importadoras deja a las otras con más oportunidades de captar mercado.</p>			

CONCLUSIONES

Como se puede ver en el análisis de la balanza comercial ecuatoriana, la economía del Ecuador depende mucho del precio del barril de petróleo y de sus exportaciones.

Durante el período 2003 – 2008, la balanza comercial registró valores positivos, hasta que en el año 2009, debido a la crisis mundial, a la disminución del precio del petróleo y de las remesas de los migrantes, la balanza comercial fue negativa.

En el año 2009, muchos organismos internacionales alertaban a las economías sobre la crisis mundial que se avecinaba; el gobierno ecuatoriano, con el objetivo de proteger la liquidez del sistema, disminuir el consumo de bienes suntuarios y proteger la industria nacional, resolvió colocar barreras comerciales al ingreso de algunos productos, entre ellos la cerámica, los textiles y el calzado.

La principal razón por la que se aplicaron restricciones en el sector del calzado fue el excesivo ingreso de este producto procedente, sobre todo, de la República Popular China, cuyos precios eran sumamente bajos y afectaban la producción nacional de calzado. Ante esto, si no se tomaban medidas que protegieran al sector, la rama productiva del calzado estaba en peligro de desaparecer, lo que traería graves consecuencias para toda la cadena productiva.

En ese sentido, la salvaguarda aplicada mediante un arancel específico a la importación de calzado a principios del año 2009, tuvo los resultados esperados. La disminución que experimentaron las importaciones de calzado fue de un 68% en valores FOB y 86% en toneladas. Nótese que la disminución en valores monetarios es menor que en unidades de peso; esto se debe a que no se dejó de importar zapatos de precios altos, ya que la medida era, proporcionalmente, menos representativa.

La producción nacional de calzado también se incrementó en el año 2009 con una producción de alrededor de 22'000.000 de pares que representan un incremento de 47%, ante los 15'000.000 producidos en el año 2008.

En la provincia del Azuay, los industriales y los artesanos productores de calzado fueron beneficiados con la medida de salvaguarda; esto incrementó la producción y venta de calzado; sin embargo, no todos estaban preparados para este crecimiento; pues, no contaban con la tecnología apropiada, tuvieron dificultad de encontrar mano de obra calificada y limitaciones financieras para solventar su expansión.

Los importadores de calzado, por otro lado, fueron los más perjudicados, ya que apenas se impuso la medida, dejaron de importar el producto; esto originó contracciones en los niveles de venta, lo que llevó a una crisis del sector importador, provocando despidos, cierre de sucursales e, incluso, de empresas.

Frente a esta realidad, los importadores de calzado optaron por vender el stock que disponían en sus bodegas; algunos de ellos importaron partes y se volvieron ensambladores hasta que el gobierno impuso un arancel específico a las partes del calzado.

Cuando las medidas se fueron suavizando, decidieron volver a importar el producto pero en menor cuantía, y únicamente calzado que sobrepase el precio de venta de \$20, ya que mientras más alto es el precio del zapato menor será el impacto de la medida.

Los comerciantes minoristas, apenas se impuso la medida, se vieron desabastecidos, pero la producción nacional no tardó en reaccionar y pudo proporcionarles el producto.

El consumidor final experimentó un incremento del precio del producto, debido, en parte, a la medida y también a la especulación.

Uno de los objetivos de la medida de salvaguarda era proteger la industria nacional y, a través de las restricciones, cambiar los hábitos de consumo de los ecuatorianos que consumían solo producto importado; si bien el consumo del producto nacional se incrementó, los consumidores finales prefieren el calzado importado debido a su calidad y variabilidad de modelos.

En cuestiones de calidad, el calzado nacional todavía se encuentra en desventaja, debido a la falta de tecnología de punta (que influye en la productividad), a los costos de fabricación y a las limitaciones financieras de las empresas, limitaciones que no les permite contar con profesionales calificados que se encarguen del diseño y modelaje del producto.

De lo expuesto se puede deducir que el sector productor del calzado no estaba preparado para satisfacer la demanda nacional de calzado ni para competir con el calzado extranjero; por esto es importante que una política comercial restrictiva, como la adoptada en el año 2009, se tome en base a estudios previos, con el objetivo de determinar qué sectores se deben proteger, por cuánto tiempo y de qué manera.

BIBLIOGRAFÍA

Aduana del Ecuador SEANE. 22 de julio de 2012 <www.aduana.gov.ec>.

Anna Maria Mayda, Dani Rodrik. «Why are some people (and countries) more protectionist than others?» National Bureau of Economic Research Working Paper 8461. Cambridge, 2001.

B.C.E. «El sector real y el financiamiento de la economía ecuatoriana.» Memoria Anual 2004 (2004): 43-68.

BCE. «Información Estadística de Comercio Exterior.» 2011.

Bunky. 28 de Agosto de 2010 <www.bunky.com.ec>.

Calle, Xavier. Akcesoria Gabriela Fajardo. 28 de noviembre de 2012.

Carbaugh, Robert. Economía Internacional. México: Cengage Learning, 2009.

Chabert, Joan. Manual de Comercio Exterior. Barcelona: Gestion 2000, 2005.

Clement M., Pfister R, Rthwell K. Manual de economia internacional. Buenos Aires: Centro regional de ayuda tecnica, 1971.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. 2010.

Comunidad Andina de Naciones. «Decisión 702.» Lima, 10 de Diciembre de 2008.

Consejo de Comercio Exterior e Inversiones.

«Constitucion del Ecuador.»

CORPEI. «Perfil de producto calzado.» 2001.

Correa, María Fernanda. Almacenes Metro Gabriela Fajardo. 1 de diciembre de 2012.

Definición.De. 24 de Julio de 2012 <<http://definicion.de>>.

Días, Pablo. Zona Económica. 26 de Julio de 2012 <www.zonaeconomica.com>.

Ecuador, Banco Central del. «Memoria Anual 2004.» Cuenca, 2004.

«El Telegrafo.» La industria del calzado inaugura centro de diseño miercoles 16 de marzo de 2011.

Fischer S., Dornbusch R., Schmalensee R. Economía. México: McGraw-Hill, 1993.

FitzGerald, Valpy. «La CEPAL y la teoría de la industrialización.» CEPAL (1998): 47-61.

Freddy Snjinés, Bruno Vargas, Zulema Herrera. Ventajas comparativas y competitivas del comercio regional Orureño. La Paz: Fundación PIEB, 2002.

Freire, Hernan. Byron's Boutique Gabriela Fajardo. 1 de diciembre de 2012.

Guaraca, Berta. Defeicio Gabriela Fajardo. 9 de septiembre de 2012.

Guevara, Homero. BOSI Gabriela Fajardo. 3 de diciembre de 2012.

Guggenbuhl, Uwe. Sierrashoes S.A. Gabriela Fajardo. 4 de diciembre de 2012.

Kozikowski, Zbigniew. Finanzas Internacionales. Mexico: McGraw Hill, 2007.

Levi, Maurice. Finanzas Internacionales. Bogotá: McGraw Hill, 1997.

Lituma, Benjamin. Litargmodel Gabriela Fajardo. 10 de septiembre de 2012.

Lituma, Santiago. Gino Zannetti Gabriela Fajardo. 9 de septiembre de 2012.

Loja, Patricio. Global Shoes Gabriela Fajardo. 27 de noviembre de 2012.

Lurie, Alison. El Lenguaje de la Moda. Barcelona: Ediciones Paidós, 1994.

Mankiw, Gregory. Principios de Economía. Madrid: Thompson, 2007.

Matute, Cesar Sarmiento. Taller Cechi's Gabriela Fajardo. 9 de septiembre de 2012.

MCPEC, Ministerio Coordinador de la Producción Empleo y Competitividad. «Estudio técnico para la identificación de la política comercial necesaria para que el sector del cuero y calzado del Ecuador se desarrolle y aumente su participación mundial en las exportaciones.» Estudio Técnico. 2010.

Merchán Haz, Jairon. «Ecuador Libre.» 6 de Julio de 2012 <www.ecuadorlibre.com>.

Moscoso, Carlos. Calzado Turismo Gabriela Fajardo. 4 de diciembre de 2012.

Muy, Geovanny. Alexis Shoes Gabriela Fajardo. 9 de septiembre de 2012.

Oocities.org. 13 de Agosto de 2012 <www.oocities.org>.

Ordóñez, Esteban. ORFA Corporation Gabriela Fajardo. 19 de noviembre de 2012.

Ordoñez, Fernando. ORDOVIV Gabriela Fajardo. 19 de 11 de 2012.

Organización Mundial del Comercio. 31 de Agosto de 2012 <www.wto.org>.

Osorio, Cristobal. Diccionario de Comercio Internacional. Bogotá: Ecoe Ediciones, 2006.

Parkin, Michael. Economía. México: Pearson, 2009.

Paul Krugman, Maurice Obstfeld. Economía Internacional Teoría y Política. Madrid: Pearson, 2008.

Pérez, Edwin. Arabelle Shoes Gabriela Fajardo. 10 de septiembre de 2012.

Pesantez, Miguel. Imporpez Gabriela Fajardo. 17 de octubre de 2012.

PICA Plásticos Industriales C.A. 20 de Agosto de 2012 <www.pica.com.ec>.

Pita Fernandez, Pertegas Dias. «Investigación cuantitativa y cualitativa.» Investigación cuantitativa y cualitativa. Coruna: Complejo Universitario Juan Canalejo, 2002.

Plasticaucho Industrial S.A. 19 de Agosto de 2012 <www.plasticaucho.com.ec>.

Prado, Julio José. «Investigación Especial.» Perspectiva (2010): 4-9.

Pro Ecuador. 22 de julio de 2012 <<http://www.proecuador.gob.ec/faq/%c2%bfque-son-barreras-arancelarias/>>.

Ramos, Vistor. Riotzer S.A. Gabriela Fajardo. 2 de diciembre de 2012.

Real Academia Española. Diccionario de la Lengua Española. Madrid: Espasa Calpe S.A., 1994.

«Registro oficial N° 512.» Registro Judicial. Quito: Editora Nacional, 22 de Enero de 2009.

Ruiz, Jose Ignacio. Metodología de la Investigación Cualitativa. Quinta edición. Bilbao: Deusto, 2012.

—. Metodología de la Investigación Cualitativa. Deusto, s.f.

Salvatore, Dominick. Economía Internacional. Bogotá: McGraw Hill, 1997.

Sarmiento, Rigoberto. Calzado eVelyn Gabriela Fajardo. 9 de septiembre de 2012.

SEPROYCO2. «Sistematización y Actualización de Información Relevante para la elaboración de PMC de calzado.» 2010.

SEPROYCO3. «Análisis de la Cadena y de Factores Críticos y Cuellos de Botella y sus Impactos en la Productividad.» 2010.

SEPROYCO5. «Estudio Técnico para la Identificación de la Política Comercial Necesaria para que el Sector de Cuero y Calzado del Ecuador se desarrolle y aumente su participación mundial en las exportaciones.» Quito, 2009.

Shoesourece, Payless. Entrevista. Gabriela Fajardo. 1 de diciembre de 2012.

Sobrevilla, Eliana. Calzado Andrea Gabriela Fajardo. 6 de septiembre de 2012.

Taiwantrade. 20 de Agosto de 2012 <turnkey.taiwantrade.com.tw>.

Toral, María Caridad. «Glosario Textil y Modas.» Cuenca, 2010.

«UTAC.» Unidad Tecnológica de Apoyo al Calzado.

Villacarchi, Juan Carlos. Vical Gabriela Fajardo. 10 de septiembre de 2012.

Vintimilla, Juan. AGUIMA Shoes Gabriela Fajardo. 15 de octubre de 2010.

ANEXOS

Guía para la entrevista a Importadores de calzado casual de la provincia del Azuay

Nombre de la Empresa	
Nombre Propietario	
Ciudad	
Dirección	

Luego de las medidas impuestas por el gobierno de un arancel específico a la importación de calzado, ¿Cuál fue su primera reacción?

¿Tenía mercadería en tránsito el momento en que se impuso la medida?

¿Qué consecuencias tuvo la imposición del arancel específico de \$10 en el precio de sus productos?

¿Qué consecuencias tuvo la imposición del arancel específico de \$10 en la variedad y rotación de sus productos?

¿Incrementó o disminuyó la cantidad de modelos y colores que importaba antes de la imposición del arancel?

¿Qué consecuencias tuvo la imposición del arancel específico de \$10 en la disponibilidad o stock de sus productos?

¿Cómo reaccionó cuando el arancel específico disminuyó a \$6?

Guía para la entrevista a comercializadores minoristas de calzado casual de la provincia del Azuay

Nombre de la Empresa	
Nombre Propietario	
Ciudad	
Dirección	

¿Vende usted en su almacén zapatos importados o nacionales?

¿Qué consecuencias tuvo la imposición del arancel específico de \$10 en el precio del calzado casual que comercializa?

¿Se incrementaron o disminuyeron los precios del calzado casual importado?

¿Se incrementaron o disminuyeron los precios del calzado casual nacional?

¿Qué consecuencias tuvo la imposición del arancel específico de \$10 en la variedad y rotación del calzado casual que comercializa?

¿Incrementó o disminuyó la cantidad de modelos y colores que ofrecía a sus clientes antes de la imposición del arancel?

¿Luego de la imposición del arancel incrementó o disminuyó la cantidad de calzado nacional que ofrece en su almacén?

¿Qué prefieren sus clientes, casual nacional o importado?

¿Cómo reaccionó cuando específico disminuyó a \$6?

Guía para la entrevista a productores de calzado casual de la provincia del Azuay

Nombre de la Empresa	
Nombre Propietario	
Ciudad	
Dirección	

¿Qué consecuencias tuvo en su taller la imposición de un arancel específico a la importación de calzado?

¿Considera usted un incentivo a la producción la imposición de este arancel?

¿Luego de la imposición de este arancel el gobierno le ha otorgado algún incentivo?

¿Luego de la imposición de este arancel ha contratado obreros en su taller?

¿Posee un departamento de diseño en su taller?

¿Cómo realiza la creación de modelos de los productos que fabrica?

¿Qué consecuencias tuvo en su taller la disminución del arancel específico a la importación de calzado de \$10 a \$6?