



Universidad del Azuay
Facultad de Ciencias Jurídicas
Escuela de Estudios Internacionales

***ANÁLISIS DEL EFECTO DE LAS SALVAGUARDIAS COMO
MEDIDA PARA PRECAUTELAR LA PRODUCCIÓN DEL
SECTOR CALZADO, EN EL CANTÓN GUALACEO DE LA
PROVINCIA DEL AZUAY, PERÍODO 2007 - 2013***

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de
Licenciada en Estudios Internacionales con mención bilingüe
en Comercio Exterior

Autora: Adriana Belén Vásquez Salinas

Directora: Econ. Gabriela Fajardo Monroy

Cuenca – Ecuador

2016

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo a mi dulce hijo Stefan quien a llenado mi vida de luz, amor e inspiración. A mi esposo por estar a mi lado apoyándome y motivándome a seguir adelante. A mis padres y hermana quienes me han enseñado a ser quien soy y ha luchar por mis sueños. A mi abuelita quien a sido una gran inspiración y de la cual he aprendido siempre tanto. A mi Abuelo, quien lo siento siempre cerca y quien desde el cielo nos cuida.

Agradecimientos

A Dios, por darme las fuerzas que se necesitan para siempre continuar.
A mi madre, Mariana Salinas Vázquez por ser mi guía a lo largo del tiempo,
mi inspiración y modelo a seguir. Por todo su esfuerzo y amor. A quien debo mi
vida y todo lo bueno. Juntas hemos estado y seguiremos estando, luchando y
siguiendo adelante.

A mi padre, Francisco Vasquez por su apoyo, sus palabras de aliento y su cariño.
A mi hermana, Bernarda Vásquez por caminar siempre de mi mano y darme amor
incondicional.

A mi esposo, Kevin Van Haesendonck por su paciencia, ternura y preocupación
constante.

A mi abuela, Mariana Vazquez Webster, por su ayuda especial para la realización
de este trabajo de graduación, por motivarme a seguir y por sus palabras que
siempre son tan precisas y llenas de conocimiento.

Al Eco. Juan Carlos Urgilés, por su gran ayuda y apertura.

A mi familia, por sus palabras de aliento y confianza.

A mi directora de tesis, Eco. Gabriela Fajardo por su gran ayuda y disposición para
poder cumplir mi meta.

A todos quienes estuvieron de una u otra forma presentes en el trayecto de
realización del presente trabajo y que diferentes formas me ayudaron, incentivaron
y animaron a cumplir una meta muy importante en mi vida

A la Universidad del Azuay por la formación recibida.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN	1

CAPITULO I: EL COMERCIO EXTERIOR Y LA PROTECCIÓN DE LOS MERCADOS NACIONALES.....3

1.1 Principales Corrientes del Pensamiento Económico del Comercio Exterior	3
1.1.1 Doctrina Mercantilista	3
1.1.2 Ley de Ventaja Absoluta	4
1.1.3 Ventaja Comparativa	5
1.1.4 Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O)	6
1.1.5 Enfoque Keynesiano	7
1.2 Modelo de Sustitución de Importaciones	8
1.3 Política Comercial y Principales Instrumentos de Protección Nacional	10
1.3.1 Instrumentos de la Política Comercial Nacional	12
1.3.1.1 Barreras Arancelarias	14
1.3.1.2 Barreras No Arancelarias	15
1.4 Coyuntura de las Relaciones Económicas	18

CAPÍTULO 2: LA ECONOMÍA ECUATORIANA ENTRE EL AÑO 2007 Y EL 2013	24
2. 1. El Sector Real de la Economía y su Evolución	24
2.1.2 Características de la Economía Ecuatoriana	24
2.1.3 El Sector Real de la Economía Ecuatoriana	25
2.1.4 Sector Secundario, Sub Sector Cuero, Productos de Cuero y Calzado30	
2.2 El Sector Externo Ecuatoriano	39
2.2.1 Balanza de Pagos	39
2.2.1.1 Balanza Comercial y sus Principales Políticas Aplicadas.....	40
2.2.1.2 Balanza de Capitales y sus Principales Políticas Aplicada...	43
2.3 Medidas Aplicadas al Ecuador.....	46
2.3.1 El Sector Productivo de Calzado en Gualaceo.....	59
2.3.1.1 Breve Historia Productiva.....	59
2.3.1.2 Características del Producto.....	62
2.3.1.3 Características del Proceso Productivo.....	65
2.3.1.4 Características del Mercado.....	71
2.3.1.5 Análisis FODA del Sector Calzado en Gualaceo.....	78
CAPÍTULO 3: EFECTOS EN EL SECTOR CALZADO EN EL CANTÓN GUALACEO GENERADOS POR LA SALVAGUARDIA APLICADA EN EL AÑO 2009	83
3.1 Efectos en Productores – Comerciantes – Importadores	85
3.2 Efectos en la Producción de Calzado	89
3.3 Efectos en los Precios al Consumidor	92
3.4 Efectos en las Ventas	94
3.5 Efectos en el Empleo	96
CONCLUSIONES	100
RECOMENDACIONES	103
BIBLIOGRAFIA.....	104

Resumen

La presente investigación permitió obtener, analizar y evaluar los efectos generados en el sector calzado del cantón de Gualaceo tras la aplicación de las salvaguardias aplicadas en el año 2009 debido a un déficit de la balanza comercial y a las consecuencias de una crisis mundial que terminó afectando al Ecuador. Dicha medida proteccionista fue implementada por decisión del gobierno ecuatoriano como medida para precautelar la producción de calzado imponiendo barreras arancelarias al producto importado generando así consecuencias positivas y negativas tanto a los importadores, artesanos, comerciantes y productores.

El primer capítulo abarca el estudio teórico necesario para el posterior análisis de los efectos generados por la salvaguardia. El segundo capítulo contiene información sobre la economía Ecuatoriana incluyendo las medidas aplicadas específicamente al calzado y su sector productivo. Por último el tercer capítulo analiza y evalúa el efecto que produjeron dichas medidas.

Entre los principales efectos se puede mencionar: una mayor producción de calzado, un incremento en ventas durante el tiempo de duración de la salvaguardia, la disminución de calzado importado, una mayor dinámica comercial, entre otros.

ABSTRACT

This research allowed obtaining, analyzing and evaluating the effects in the footwear industry of the canton Gualaceo caused by the safeguards applied in the year 2009 due to a shortage in the commercial balance and the consequences of a global crisis that ended up affecting Ecuador. These protectionist measures were applied by the decision of the government as a measure to forewarn the production of footwear imposing tariff barriers to imported products generating positive and negative consequences to the importers, artisans, traders and producers.

The first chapter covers the theoretic study necessary for the posterior analysis of the effects generated by the safeguards. The second chapter contains information about the Ecuadorian economy including the measures applied specifically to footwear and its producing sector. Finally, the third chapter analysis and evaluated the effects that were produced by said measures. Among the principal effects are: a greater production of footwear, an increase in sales during the safeguards, a decrease in import of footwear, a greater commercial dynamic among others.

Introducción

El comercio internacional juega un rol importante para el crecimiento de un país, crea vínculos con la economía global y genera una mayor competitividad. De esta manera interactúa el comercio internacional mediante recursos, capital, y el factor de fuerza laboral. Pero ¿Qué sucede cuando los bienes son producidos en ambos países y el producto importado resulta mejor que el nacional? Es entonces cuando la competencia externa se vuelve un peligro para la producción nacional y el gobierno opta por utilizar instrumentos de política comercial aplicando medidas que permitan de una manera diplomática incentivar las actividades productivas del país, proteger el mercado nacional y crear fuentes de trabajo.

Es así que para el año 2009 el COMEXI mediante la resolución 466 notifica la existencia de un déficit en la balanza de pagos tras un informe del Banco Central del Ecuador. Motivo por el cual el Gobierno Nacional decide aplicar una salvaguardia por balance de pagos a diferentes sectores productivos incluido el del calzado imponiendo un arancel específico más un Ad-valorem.

El presente trabajo investigativo se centra en el análisis de las medidas arancelarias adoptadas en el 2009 con el objetivo de determinar los efectos que causaron a los importadores, productores, comerciantes de calzado en el cantón de Gualaceo.

Por tanto, el capítulo uno se enfoca en la parte teórica sobre el comercio exterior y la protección de los mercados nacionales, aspectos necesarios que permiten entender de mejor manera lo que se analizará posteriormente.

El segundo capítulo indica la realidad del sector productivo del calzado en Gualaceo siendo este analizado desde diferentes perspectivas para que así se conozca de una mejor manera como se desarrolla esta actividad dentro del mercado y por ende comprender las causas de los efectos que se encuentren en el siguiente capítulo. Igualmente, se analizan las medidas aplicadas al Ecuador, así como su sector externo y real de la economía ecuatoriana ya que las decisiones que se toman en diferentes períodos repercuten en un futuro, tal es el caso de la dependencia del petróleo, de las remesas y materia prima; algunas de las razones por las cuales

llevaron a un problema financiero en el Ecuador.

El tercer capítulo contiene la información del trabajo de campo realizado, de la investigación cualitativa para lograr determinar los efectos que causaron las salvaguardias a los productores , comerciantes e importadores durante el período analizado. Para esto se realizaron entrevistas, se acudió a talleres de productores en Gualaceo, se solicitó datos al Municipio de Gualaceo mismo que fue aprobado por el Alcade, y se visitó a diferentes personas que han formado parte de este arte que es el calzado de Gualaceo a lo largo de la historia.

CAPÍTULO 1

El Comercio Exterior y la Protección de los Mercados Nacionales

1.1 Principales Corrientes del Pensamiento Económico del Comercio Exterior

El Comercio Exterior constituye el proceso de intercambio de bienes o servicios entre dos o más países satisfaciendo de esta manera sus necesidades de mercado. Por lo tanto, el comercio es fundamental para que un país pueda desarrollarse de manera óptima mediante el mecanismo de la oferta y la demanda.

Bustillo (1909) argumenta, es “acto de comercio toda operación que ejecutándose sobre mercancías, o sea sobre producciones de la naturaleza o de la industria, tiene por objeto alcanzar alguna ganancia comercial destinada a su vez, por medio de actos semejantes, a obtener nuevos beneficios.”

Sin embargo, los países partícipes en esta actividad económica de intercambio comercial deben considerar varios aspectos para lograr un mutuo beneficio, como el hecho de que estarán sujetos a regulaciones, ya que tras diferentes formas de gobierno siempre existirán diversas maneras de percibir el mercado. Este aspecto importante de historia de cada nación, a lo largo del tiempo, ha significado una batalla ideológica mundial en cuanto a como manejar el comercio, manifestando así distintos tipos de corrientes o pensamientos según la época, refutando teorías económicas, y evidenciándose también los errores cometidos en los diferentes gobiernos.

1.1.1 Doctrina Mercantilista

A finales del siglo XVII surge la teoría del mercantilismo, una corriente del pensamiento económico que explica cómo el oro y la plata eran considerados como fundamentales para lograr el enriquecimiento de las naciones y obtener así un mercado estable. “Los metales preciosos y el comercio en especie era lo importante.

Esta corriente tuvo un mayor auge debido a los descubrimientos de yacimientos de metales preciosos en el nuevo mundo.” (Berumen, 2002).

Esta teoría defendía a su vez la intervención del gobierno, se creía firmemente que un país debe mantener un mayor nivel de exportación desarrollando productos pagaderos tanto en oro y plata reduciendo las importaciones, de esta manera las riquezas se acumularían para la nación exportadora. El estado era el encargado de organizar y programar la adquisición de metales preciosos, los intereses del capital mercantil estaban presentes en todo momento.

Sin embargo, las ciudades iban especializándose, estableciendo alianzas, el comercio crecía, por lo que posteriormente tras la aparición de la industria poco a poco desaparecía el mercantilismo.

“Las políticas y consecuencias del mercantilismo fueron diferentes en cada país. Así lo muestra el mercantilismo español, francés y el inglés como representantes de este tipo de economía.” (Berumen, 2002, pág. 4).

1.1.2 Ley de Ventaja Absoluta

Adam Smith es considerado como el padre de la economía, a partir de la publicación de su libro “The Wealth of Nations” dió inicio al análisis de la creación de la riqueza. Smith creía en los beneficios del libre comercio, sosteniendo que la especialización de cada país conduciría a un mutuo beneficio tras un intercambio comercial entre ellos, proveniente de la especialización y la división del trabajo. Pensaba que si se preparaba al hombre para desenvolverse en una actividad específica dentro de lo que concierne la producción de un bien se podría reflejar luego en el aumento de capital, de mercancía, el nivel productivo. Zamora (1943), indica que esta teoría de Smith, mejorada luego por David Ricardo, fue capaz de explicar que el valor de los productos estaba en función de la cantidad de trabajo usado en ellos, mientras los principales agentes de la producción fueron los productores directos, dueños de las mercancías que creaban con su esfuerzo. En otras palabras, el enfoque económico era la teoría valor-trabajo, señalando que la división de trabajo se podría ver limitada debido a la extensión del mercado. “Por

tanto, todo aquello que aumente el mercado, aumentará la riqueza disponible, y todo lo que lo limite la disminuirá”. (Berumen, 2002, pág. 10)

Adam Smith sostenía “que gracias a que podemos comerciar con otras personas es que podemos especializarnos en las cosas que sabemos hacer mejor, y por ende podemos vivir mejor.” (Schettino, 2002, pág. 267) La ventaja estaría en los países que pudiesen producir más invirtiendo menos factores de producción.

Smith criticó a los mercantilistas basándose en que “el proteccionismo conduce a una mala asignación del capital, porque éste se asigna de manera ineficiente.” (Bustillo, 1909, pág. 9) Esto elimina la concepción de que los países solamente se podrían ver beneficiados a expensas de otros, y más bien explica que las naciones pueden lograr una ventaja mediante la especialización de sus productos.

1.1.3 Ventaja Comparativa

Tras la teoría de la ventaja absoluta implantada previamente por Adam Smith, David Ricardo desarrolla el principio que indica que un país cualquiera puede favorecerse del comercio. Sin embargo, tanto Smith como Ricardo criticaban al mercantilismo, y ambos se enfocaban en el análisis desde la perspectiva de la oferta, donde las bases del comercio dependían de las diferencias en costos. (Berumen, 2002)

En aquella época, el trabajo era considerado como la fuente de valor, esto implicaba que se considerase como “una mejor producción” de un bien solo si se lograba mediante una menor cantidad de trabajo, ya que el ahorro en mano de obra representaba producir bienes con mayor valor.

Ricardo indica claramente en cuanto a la ventaja comparativa que “... las naciones que poseen un cierto grado de habilidad en la producción de algún bien (mayor que otros países) y con cierto capital, producirán dicho bien para intercambiarlo con otro país que lo necesita y además, el país (quien también posee cierto grado de habilidad de producción de algún otro bien) hará lo propio, ya que los otros países lo necesitan. (Berumen, 2002, pág. 224)

Sin embargo, se debe tomar en consideración las dos versiones que propuso David Ricardo sobre la ventaja comparativa en su libro “Principios de Economía Política y Tributación” en el año de 1817. La primera versión es la ventaja comparativa absoluta en la que menciona que, si un país produce un bien mejor que cualquier otro país, este bien o producto debe exportarse. Por otro lado, la segunda versión es la ventaja comparativa relativa que nos indica que un país debe enfocarse en producir el bien que mejor lo pueda hacer, a pesar de que otro país produzca este mismo bien aún mejor. (Schettino, 2002)

De igual modo, la teoría Ricardiana pensaba que tal ventaja comparativa dependía de la diversidad tecnológica que posee, o en otras palabras, de las diferencias comparativas en la productividad laboral.

“...bajo los supuestos del modelo de Heckscher-Ohlin, el comercio internacional producirá un aumento de bienes en los países que lo llevan a cabo con respecto a la situación de ausencia de comercio)” (Bajo, 1991, pág. 39) “Un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso”. (Bajo, 1991, pág. 33)

1.1.4 Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O)

Eli Hecksher y Bertil Ohlin, economistas suecos, fueron quienes formularon el conocido modelo de Hecksher-Ohlin que ha sido de gran influencia para determinar las causas del flujo del comercio internacional.

Considerando que el comercio internacional es según Bajo (1991), el análisis de los aspectos que se relacionan con el intercambio de bienes y servicios entre diferentes países, este se enfoca principalmente tanto en el análisis de los aspectos reales de las relaciones económicas internacionales como en las tendencias a largo plazo. Por lo tanto un aspecto importante que se debe mencionar en cuanto a esta teoría es que supone que tanto las preferencias y tecnología entre los países que interactúan en el comercio internacional son similares, sin embargo no se considera que cada país

eminentemente tiene una historia por detrás tanto económica, social, política, cultural, tecnológica que hacen de cada nación diferente de la otra dentro de un mundo globalizado.

Puesto en palabras de Schettino (2002):

“El modelo Hecksher-Ohlin considera el comercio internacional a partir de la igualdad en tecnología en todos los países. Sin embargo la dinámica internacional nos muestra que solamente los países industrializados cuentan con tecnología similar y que los países con tecnología emergente presentan un atraso tecnológico significativo.” (p. 116)

Por otro lado, este modelo H-O hace hincapié en que los países prefieren exportar aquellos bienes que cuentan con una producción bastante alta en torno a sus factores mas abundantes, mientras que si se produce un bien que cuente con factores escasos esto representaría una clara desventaja, por lo que Schettino (2002) menciona que al incrementarse la dotación de cierto factor, el bien que lo utiliza intensivamente incrementará no solo su producción, sino también su exportación.” (p.273)

1.1.5 Enfoque Keynesiano

John Maynard Keynes, economista británico con gran influencia en el siglo XX, atravesó diferentes épocas de gran importancia dentro de la historia, hechos que contribuyeron para que Keynes aportara con políticas y teorías económicas.

A comienzos del siglo XX, Keynes había sido testigos de la primera era de la globalización, donde la vida cotidiana se transformaba con los avances tecnológicos como el telégrafo, el teléfono, barcos de vapor, y vías ferroviarias ayudando a acortar distancias, Keynes describía así esta era como un mercado global en donde las mercancías circulaban libremente.

Keynes tuvo gran acogida en la economía occidental durante décadas, argumentaba que la economía de mercado cometería excesos y cuando esto suceda y atravesase dificultades, los mecanismos del mercado no funcionarían y el gobierno tendría que intervenir de una u otra manera.

Roger E. Backhouse y Bradley W. Bateman (2014) explican que de acuerdo a la perspectiva de Keynes, el estado definitivamente tiene un papel que desempeñar, pero era innegable que Keynes estaba comprometido con la idea de que la inversión privada era la clave de la prosperidad. Keynes creía en el estímulo de la inversión en nuevas instalaciones, en servicios públicos, en transporte, en que el estado debe intervenir activamente para fomentar el pleno empleo.

Según Torres (1972) Keynes empieza por

“Negar la validez de que las leyes de la economía de libre mercado produjeran espontáneamente el equilibrio al nivel de la ocupación plena. Su análisis lo centró más bien sobre las variables que determinan el nivel general del empleo y de actividad económica, enfocando así la atención sobre problemas que aquejaban al mundo capitalista.” (Torres, 1972, pág. 144)

Keynes definió los rasgos generales de los conceptos de la economía como la tasa de inflación y de desempleo, dar una nueva visión sobre el proceso de ajuste de balance de pagos, trataba de salvar al capitalismo, rescribir las reglas de la economía, contemplando a la economía como un todo. “La teoría keynesiana sirvió además para reconsiderar los efectos de los tipos de cambio fluctuantes, y para enfocar la política comercial sobre nuevas bases.” (Torres, 1972, pág. 145)

1.2 Modelo de sustitución de importaciones

La sustitución de importaciones se refiere a aquella política aplicada con el fin de promover la producción nacional evitando el ingreso de mercadería proveniente del exterior, de este modo se produce internamente lo que antes se importaba. Asimismo, como objetivos principales se encuentran: alcanzar un crecimiento interno, lograr una balanza comercial favorable, generar empleo e impulsar la industria nacional. (Berumen, 2002)

Dicho modelo fue una forma de impulsar el sector industrial sobre todo de países latinoamericanos, en efecto la llamada industrialización por sustitución de importaciones (ISI) fue formulada por la Comisión Económica para América

Latina (CEPAL) tras la gran crisis de los años treinta.

“La teoría estructuralista de la industrialización mediante sustitución de importaciones es en esencia un modelo de acumulación --en el sentido más amplio de que se preocupa del crecimiento, la inversión, el empleo y la distribución en el largo plazo, más que de la eficiencia estática como tal.” (FitzGerald, 1998, pág. 2)

Por consiguiente, una industria factible y rentable era considerada como una meta para los países latinoamericanos quienes tomaban como ejemplo lo aplicado por las grandes potencias, para lograr así un crecimiento y desarrollo económico de sus países. (Berumen, 2002)

De esta manera, según este modelo, disminuiría la gran dependencia que ha existido sobre todo de países en vías de desarrollo con países desarrollados, en consecuencia, se tiene la oportunidad de producir en casa productos industrializados para satisfacer el mercado interno. Sin embargo, se debe tomar en consideración el hecho de que la industria requiere de ciertos aspectos significativos como la tecnología, de personal capacitado, de infraestructura adecuada, para poder llegar a obtener productos de calidad y poder competir posteriormente con el extranjero al momento de exportarlos. Sin embargo, uno de las desventajas de los países latinoamericanos, de los países en vías de desarrollo es justamente la deficiencia de los aspectos previamente mencionados, factores que se han visto bastante escasos y por consiguiente se vuelven limitantes para una producción eficiente.

Por otro lado, existe otro punto que señalar como es el hecho de que los países latinoamericanos y en general los países en vías de desarrollo han llegado a ser conocidos principalmente por su producción de materias primas en donde más del 25% de estos países dependen únicamente de una sola mercancía de exportación, llegando al punto de depender en exceso de estos y de igual manera de proveedores específicos y de países con clientes exclusivos en el exterior. (París, 2008)

Como consecuencia de esto, se tiene que los países desarrollados, los cuales son nuestros clientes especialmente de materia prima, mercadería que les resulta

muy barata, las llevan a sus países y nos regresan como productos terminados a un precio alto.

Como menciona París (2008), “es tan importante para Latinoamérica diversificar sus mercancías de exportación en variedad, calidad e innovación; como también diversificar los mercados a los que se dirigen su comercio.” (p.71)

Lo que se quiere decir con lo anteriormente citado, es que la clave de un desarrollo y avance nacional es el hecho de que cada nación debe saber identificar sus debilidades y fortalezas y sacar provecho de estas últimas, abriendo sus puertas al comercio y también agrandar sus mercados metas así como contar con una producción mas variada y amplia, ya que vivimos en un mundo actualmente globalizado donde el comercio internacional juega un rol esencial para la economía mundial. (Berumen, 2002)

1.3 Política Comercial y Principales Instrumentos de Protección Nacional

Como se mencionó previamente, el comercio es el motor para el desarrollo y crecimiento económico de un país, en donde el libre comercio ha resultado ser una fuerza impulsora mucho más factible que la autarquía. Para esto, el grado de especialización que cada país aplica en la producción de sus bienes y servicios brinda aquel plus que los diferencia unos de otros, luciendo así más atractivos al mercado internacional pudiendo así satisfacer las diversas necesidades de consumo mundial.

Sin embargo, algo indudable es que el acto del comercio exterior implica que los diferentes mercados compitan entre sí y por ende unos ganan más que otros. Esta situación es inevitable ya que existe una gran brecha entre los países que poseen un desarrollo a grandes niveles y los países con escasa tecnología, maquinaria, de niveles de industrialización muy bajos, de una infraestructura inadecuada, que hacen que algunos sectores no tengan la capacidad de competir en igual condiciones con los demás.

“Desde la aparición de los modernos estados-nación en el siglo XVI, los gobiernos han estado preocupados por el efecto de la competencia internacional sobre la prosperidad de las industrias nacionales y han intentado, o bien defenderlas de la competencia extranjera imponiendo límites a las importaciones, o bien ayudarlas en la competencia mundial subvencionando las exportaciones.” (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012, pág. 5)

Esto nos indica que a lo largo del tiempo el comercio ha tenido sus altibajos, que existen excepciones, que las desventajas también pueden surgir cuando el comercio no es manejado con cuidado, desencadenando de esta manera problemas económicos graves, lo que lleva a tomar medidas urgentes para solucionarlos. Según Krugman, Obstfeld, & Melitz (2012), los sectores de la economía se han visto protegidos a lo largo del tiempo por los gobiernos, frente a la competencia de las importaciones. Este aspecto es de suma importancia para entender lo que implica el establecer restricciones o una política comercial.

“La política comercial se refiere a las medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales.” (Cuadrado, et al., 2010, p. 440)

Por otro lado, según Berumen (2002) una política comercial es el “Conjunto de estrategias de comercio que establece un país y que supone, coadyuvarán al cumplimiento de las metas económicas.” (p.169) En otras palabras, una política comercial es una herramienta que utilizan los gobiernos de los países como medida para proteger, regular, mejorar sus economías y relaciones comerciales a nivel internacional.

Por consiguiente, Salvatore (1992) indica que las restricciones al comercio pueden ser justificables cuando se trate de términos de bienestar nacional, para proteger especialmente a trabajadores y a aquellas industrias que se verían afectados por las importaciones.

1.3.1 Instrumentos de la Política Comercial Nacional

Existe una punto importante a considerar en cuanto a la política comercial y es que este cuenta con dos caras a nivel doméstico: la demanda y la oferta. En cuanto a la demanda, “viene de las preferencias individuales” el cual es puesto en escena mediante los “grupos de interés” quienes se encargan de presionar al gobierno, y por otro lado se encuentra la oferta, que “viene determinada por las preferencias de los políticos y de la burocracia pública”. El equilibrio de estas dos caras se da mediante el Estado quien regula y decide. (Steinberg Wechsler , 2006)

El gobierno es quien analiza las perspectivas de las diferentes áreas, para así poder aplicar un instrumento de política Comercial Nacional adecuado y justo, en donde este trate de afectar lo menos posible a los sectores involucrados y que el comercio interno fluya positivamente.

En síntesis se tiene que “La política comercial se refiere a las medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales.” (Cuadrado, y otros, 2010, pág. 440)

De manera que la Política Comercial nacional se puede categorizar bajo los siguientes principales instrumentos:

- **Barreras Arancelarias:**

Las barreras arancelarias son las más comunes en cuanto a control comercial. En caso de que cobre el país que importa, se nomina como arancel a la importación. (París, 2008)

París (2008) concluyó:

“Los aranceles a la importación sirven fundamentalmente como medio para elevar el precio de los bienes importados con un doble objetivo gubernamental: por un lado recaudar más a partir de la Aduana Nacional, y por otro, al aumentar el

precio del producto importado permitimos al producto nacional competitivo obtener una ventaja relativa al precio.” (p. 78)

De acuerdo a lo establecido por PROECUADOR, “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.”

De manera que las barreras arancelarias se clasifican en los siguientes tipos de aranceles:

- Ad-valorem
- Específico
- Compuesto o Mixto

○ **Barreras no Arancelarias.**

Por otro lado, las barreras no arancelarias se refieren a “un conjunto de restricciones cuantitativas y cualitativas que forman parte de las herramientas del nuevo proteccionismo. Éstas fungen como mecanismos de control de las importaciones que sirven para proteger sectores productivos específicos dentro de un país.” (Berumen, 2002, pág. 169)

Por consiguiente, las barreras no arancelarias se clasifican a continuación considerando los instrumentos principales:

- Cuota de Importación
- Normativas Sanitarias
- Licencias de Importación
- Normas Comerciales
- Subsidios
- Prohibición de Importaciones

Tras lo mencionado en cuanto a la clasificación de las barreras arancelarias y no arancelarias, se indicará ahora a que hace referencia cada una de ellas.

1.3.1.1 Barreras Arancelarias:

Arancel:

“Los aranceles son tributos especiales impuestos al país que introduce mercancías. Antiguamente, se tomaba como una forma de ingreso, actualmente se maneja como un neoproteccionismo¹ ya que esto hace que los productos extranjeros se encarezcan incentivando el comercio interno.” (Berumen, 2002, p. 171)

“Neoproteccionismo: actuando sobre factores cualitativos y cuantitativos de los productos intercambiados.” (Berumen, 2002, p. 170)

En otras palabras, el arancel es un gravamen que se aplica a los productos que ingresan a un país, a los bienes importados. Es aquel impuesto que más se a utilizado a lo largo de la historia y se categoriza en tres tipos:

➤ **Ad valorem:**

“Los impuestos exigidos como fracción del valor de los bienes importados.” (Berumen, 2002, p. 145)

Este es un impuesto expresado en un porcentaje fijo con respecto al valor del producto que se importa o exporta. Por ejemplo: de un bien que cuesta 100 dólares se pagaría 10% de gravamen, lo que implicaría pagar en cash 10 dólares.

➤ **Arancel Específico:**

“Una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado.” (Berumen, 2002, p. 145)

Este es un gravamen que se mide en dinero y se aplica por unidad física del bien importado. Este se va sumando de acuerdo a la cantidad de la mercadería que se ingrese al país. Por ejemplo: Un importador ecuatoriano de un televisor Chino tendría que pagar 100\$ de gravamen de importación al gobierno ecuatoriano, sin considerar el valor del televisor.

¹ “Neoproteccionismo: actuando sobre factores cualitativos y cuantitativos de los productos intercambiados.” (Berumen, 2002, p. 170)

➤ **Arancel Compuesto:**

“También existe el arancel compuesto, que es el caso en que por una misma mercancía se cobra tanto una tarifa específica como una ad valorem.” (París, 2008, p. 78)

Este arancel es la combinación de los dos anteriores, del impuesto ad valorem más el arancel específico. Por ejemplo, un importador tendría que pagar el 10% de del valor del televisor más 100\$.

Como dato adicional, en el Ecuador se ha utilizado la NANDINA desde el año 2007, este es el sistema común de clasificación arancelaria de la Comunidad Andina por medio de una nomenclatura, donde se codifican los diversos productos sujetos a importación.

1.3.1.2 Barreras No Arancelarias

➤ **Cuota de Importación:**

“Otro instrumento proteccionista muy utilizado es la cuota de importación, consistente en una restricción directa a la cantidad de un bien que puede importarse en un país (por ejemplo, la limitación anual de las importaciones de automóviles japoneses a un número determinado de unidades).” (Cuadrado, et al., 2010, p. 445)

La cuota de importación se considera como una restricción cuantitativa al comercio exterior ya que limita las importaciones en cuanto a su cantidad física, determinando el volumen máximo o las cantidades específicas que se puede importar por un tiempo determinado de un bien.

Según Chacholiades (1982), esta medida se utiliza sobre todo cuando se intenta arreglar inestabilidades en cuanto a la balanza de pago o para aumentar el empleo.

➤ **Normativas Sanitarias:**

“La importación puede desalentarse indirectamente mediante trabas administrativas (complicado los trámites burocráticos) o instaurando normas técnicas exigente. Un ejemplo de este último caso lo tenemos en las normativas

sanitarias y fitosanitarias, que en ocasiones pueden tener un cariz proteccionista.” (Cuadrado, et al., 2010, p.444)

Según PROECUADOR, este tipo de normativas intenta frenar el ingreso de mercancía que puedan de alguna forma afectar la salud de la población por sus contenidos nocivos. A pesar de que esta norma intenta regular, y sus intenciones sean buenas para con los ciudadanos del país importador, sin embargo este tipo de restricción se convierte en una barrera ya que los requisitos son tan exigentes que cierta mercadería simplemente se evita importar debido a sus complicaciones.

➤ **Licencias de importación:**

“Entre las medidas que pretenden restringir las cantidades importadas destacan las cuotas o contingentes, que suelen instrumentarse mediante licencias de importación.” (Cuadrado, et al., 2010, p. 444)

Por otro lado, la licencia de importación es un procedimiento administrativo en el cuál se debe presentar una solicitud para importar mercadería e ingresarla en zona aduanera.

La OMC adoptó un Acuerdo sobre los Procedimientos de las Licencias de Importación en la Resolución N. 17 del Comité de Comercio Exterior indicando que los países en desarrollo pueden aplicarla considerando sus necesidades en cuanto a comercio, desarrollo y finanzas.

➤ **Política Anti-Dumping :**

“Los derechos anti-dumping y compensatorios son aranceles adoptados en represalia por una conducta inapropiada de algún socio comercial.” (Cuadrado, et al., 2010, p. 444)

“Según Salvatore, dumping es vender en un mercado extranjero, por debajo del costo o por debajo del precio que se cobra internamente.” (Berumen, 2002, p. 176)

Mediante la aplicación del anti-dumping lo que se pretende es evitar una discriminación de precios, en donde se vende un bien en costos más bajos que los del mercado doméstico con un valor en ciertas ocasiones inclusive más bajo que su

coste de producción. El dumping puede llegar a que ciertos sectores sean dominados en los mercados domésticos. Esta medida protege al mercado nacional de abusos por parte de los suministradores internacionales.

➤ **Subsidios a las Exportaciones:**

“Subsidio (a las exportaciones): Asignaciones en dinero que otorga el gobierno a los exportadores con el fin de un bien para el cual no hay sustitutos afines.” (Berumen, 2002, p. 180)

“El principal instrumento de la política comercial orientada a fomentar las exportaciones es el subsidio a la exportación. Se trata de una ayuda otorgada a los productores o exportadores por vender un bien al resto del mundo, ya sea una cantidad determinada (subsidio específico) o un porcentaje del precio del bien (subsidio ad valorem). El objetivo es acercar los precios de un producto nacional no competitivo a los precios internacionales, permitiendo así exportarlo a precios inferiores a los vigentes en mercados nacionales.” (Cuadrado, et al., 2010, p. 446)

Por otro lado, “Ahora, desde el punto de vista económico, los subsidios a la exportación, fundamentalmente los no económicos, son más justificables y defendibles que los aranceles, porque obedecen a un objetivo de crecimiento nacional, más que a una restricción en sus fronteras.” (París, 2008, p. 79)

Por lo que se considera como una asistencia financiera por parte del gobierno aplicado a un producto nacional para estimular el consumo, producción o para lograr una competitividad con las importaciones baratas que ingresan al país.

Tras lo indicado se puede concluir que un país al importar procura que se pueda satisfacer su demanda interna pero cuando la oferta nacional sufre un daño en el mercado nacional o internacional, las políticas comerciales son un camino a tomar para poder fortalecer la economía, restringir la entrada de productos foráneos, incentivar el sector interno y la competitividad.

Las medidas proteccionistas siempre tendrán sus ventajas y desventajas dependiendo de su perspectiva, ya sea del consumidor, del importador, o del exportador, sin embargo la medida que se adopte son propias de cada estado, de sus intereses y situación, tomando en cuenta la medida más apropiada para su país.

1.4 Coyuntura de las Relaciones Económicas

En momentos donde las realidades no son más que los resultados de un pasado con acontecimientos significativos que se encuentran entrelazados entre sí y que a la final, un suceso tras otro, son parte de un todo. Con esto se quiere decir que la situación que ha tenido que atravesar el Ecuador en distintos ámbitos, pero sobre todo comerciales, ya que es el punto central de esta investigación, no es nada más que la consecuencia de los distintos gobiernos, las políticas adoptadas, circunstancias como la dolarización, entre otros, que han llevado a una serie de decisiones que han afectado o beneficiado a diferentes sectores en el país.

Desde la segunda mitad del siglo XX, el Ecuador se ha caracterizado por ser un país productor y exportador de banano, consolidando de esta manera su tradicional modelo primario exportador. Sin embargo, el petróleo ha representado una mayor fuente de aporte y mucho más fuerte para el país, considerando que sus inicios de exportación fueron en la década de los 70 hasta la actualidad. Como ejemplo se tiene la dictadura militar de 1973-1977 que decide hacer uso de los excedentes de la exportación petrolera para impulsar una industrialización sustitutiva de importaciones, lograr una mayor variedad en la producción nacional transformando la estructura productiva nacional, etc.

Para el año de 1971 las exportaciones de petróleo crecieron significativamente de 199 millones de dólares a 1.124 millones para el año de 1974, y para 1980 ascendió a 2.481 millones de dólares. También menciona que el petróleo ha contribuido con el 47% de las exportaciones del país entre 1972 y el 2003. (Carvajal, 2011, págs. 95-99)

Tabla 1. Resumen de la Historia Económica Ecuatoriana 1950 - 2008

Etapas de la Historia Económica Ecuatoriana	FASE	RESUMEN
1ra. Etapa: 1950 - 1971	Auge Bananero	Caracterizada por la escasez de divisas, el deterioro de los términos de intercambio y la modificación sustancial en el manejo de la política económica.
2da. Etapa: 1972 – 1982	Auge Petrolero e Industrialización	Ciclo caracterizado por la abundancia de divisas y crecimiento intenso impulsado tanto por la demanda interna como externa.
3ra. Etapa: 1983 - 1999	Ciclo de Estandamiento	Este período de estancamiento, está marcado por la implementación de las políticas de ajuste y liberalización, por fuertes restricciones a la demanda interna y por el deterioro de condiciones de vida de la población.
4ta. Etapa: 2000-2008	2do. Auge de Petróleo y Divisas	Corresponde al 2do auge petrolero y nuevo ciclo de abundancia de divisas, con la consiguiente recuperación de los ingresos de sectores populares, al impulso de las remesas de la población emigrante al exterior. Solo desde el 2007 se recupera el poder de planificación, regulación y control estatal. Se produjo una expansión de las importaciones y una insuficiente oferta. Surge la adopción de la dolarización en donde el país fue poco a poco aceptándolo ya que los costos de revertirlo serían demasiado altos.

Fuente: (Carrasco Vintimilla, Beltrán Romero , & Palacios Riquetti, 2011)
Elaborado por: La Autora

Esto nos da una idea de que tan arraigado se encuentra el Ecuador con respecto al petróleo, de cuan dependiente se es de este recurso y la importancia que ha representado desde un inicio para la economía del país, pero también de cuan perjudicial puede llegar a ser en caso de que exista una baja producción del mismo.

Por otro lado, las remesas de los emigrantes también han representado un punto a favor de nuestra economía, ya que al enviar sus remesas al Ecuador, el dinero ingresa al país incentivando el consumo y la inversión local, lo cual es positivo ya que las divisas permanecen en el país, ayudan al desarrollo de la economía y logran un mayor bienestar.

Del mismo modo, considerando el régimen comercial, el Ecuador ha dado grandes pasos positivos en cuanto a liberalizar y mejorar la previsibilidad, así como para lograr su transparencia, sobre todo con un gran impulso en la década del noventa.

Este logro se ha alcanzado mediante la aplicación de decisiones autónomas, regionales y multilaterales; como ejemplo se tiene la consolidación de sus líneas arancelarias y la reducción de los tipos de aranceles de las naciones más favorecidas (NFM). (Organización Mundial del Comercio, 2015) En efecto, el arancel ha sido uno de los instrumentos primordiales en cuestiones de política comercial y por consiguiente una fuente de ingresos fiscales.

En el Ecuador la Política Comercial se encontraba normada por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones o también llamada LEXI, en donde el Art. 1 menciona que esto se da con fines de promover el desarrollo y un uso eficiente de sus recursos productivos.

Según la información que brinda el Sistema de Información Sobre Comercio Exterior también denominado SICE (2015), con relación a los interlocutores comerciales, el Ecuador ha tenido una gran integración con América Latina, no obstante los Estados Unidos, la UE han sido sus mercados principales por mucho tiempo.

La participación de China por ejemplo, en lo correspondiente a importaciones totales hacia el Ecuador, representó un aumento del 6,5% en 2005 a 7,8% en el 2010. Además, la economía en general resulta vulnerable ante las conmociones externas, en este caso de análisis el Ecuador tampoco es una excepción, como la crisis económica que empezó en el 2008.

“El resultado de la crisis mundial ha sido una desaceleración del crecimiento debida en buena parte a la marcada reducción de los precios de exportación del petróleo, así como de sus volúmenes (a causa de la inversión insuficiente que padece el sector desde hace tiempo), que se ha agravado por la acentuada disminución de las remesas de los ecuatorianos, la segunda fuente más importante de divisas extranjeras.” (Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, 2015)

Por ejemplo, el SICE (2015) indica que el valor de exportación petrolera descendió de 97 dólares EE.UU. por barril en los siete primeros meses de 2008 a 54 dólares EE.UU. por barril en el lapso de siete meses transcurridos hasta febrero de 2009.

Puesto que la situación económica del Ecuador se encontraba en descenso, el Gobierno decide implementar en enero del 2009 medidas de salvaguardia por motivos de balanza de pagos mediante restricciones cuantitativas y recargos arancelarios para de esta manera limitar en cierta cantidad las importaciones y fortalecer la producción nacional evitando que más divisas vayan al exterior.

Para el mes de diciembre del mismo año se incrementó el gravamen a la salida de divisas del 1 al 2 por ciento para asimismo lograr que las divisas permanezcan en el país. (COMEXI)

De acuerdo a lo indicado por el Diario el Universo (2009),

“Existieron motivos razonables para temer efectos potencialmente riesgosos para la economía del Ecuador, principalmente por causa de la caída de las remesas de los emigrantes, la caída significativa del precio del petróleo, el descenso de las exportaciones petroleras y las depreciaciones de las monedas de varios socios comerciales.”

La Resolución 466 del COMEXI indica que El 16 de enero del 2009 en la sala de sesiones del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), se suscribió un Acuerdo Voluntario entre el Gobierno Nacional de la República del Ecuador y varios grupos de importadores representativos a nivel nacional, a fin de Salvaguardar la Balanza de Pagos. En este documento las Partes reconocen la necesidad de restringir las importaciones para aplacar las secuelas de la crisis mundial, y sus efectos nocivos para la economía nacional.

El Ecuador recibió también el apoyo de la ALADI, amparando la aplicación de salvaguardia para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos.

Según la Resolución 466 emitida por el COMEXI con fecha de 22 de Enero del 2009, el Pleno del Consejo se encontraba al tanto del informe presentado por el Banco Central del Ecuador por medio del cual informa la existencia de un severo déficit en el Ecuador por balanza de pagos en el año 2009.

Además se hace énfasis en el hecho de que se necesitaba una reducción urgente de las importaciones, por un monto de dos mil ciento sesenta y nueve millones de dólares americanos (US \$ 2.169'000.000,00), Al implementar esta medida se deseaba poder equilibrar el sector externo para que alcance un crecimiento suficiente y estabilizador de la economía del Ecuador.

De igual forma el artículo Primero de la Resolución N.466 indica lo siguiente:

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

- Un arancel ad valorem,
- Arancel Específico
- Establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones.

Para el año 2010, se crea el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones que el Gobierno implementó para reducir las importaciones e impulsar

las exportaciones“... incluye una serie de medidas destinadas a fomentar la sustitución selectiva de importaciones, la inversión y la producción de bienes de mayor valor agregado, en particular por pequeñas y medianas empresas situadas en regiones al margen de los principales centros de negocios” (Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, 2015)

En definitiva, la aplicación de la salvaguardia mencionada se estableció como respuesta a una grave situación que no había vuelta atrás. Sin embargo el Ecuador tenía la intención de ir mermando el alcance las medidas tomadas según las situación del país vaya mejorando.

Claro está, que tales restricciones y prohibiciones iban a afectar a diversos productos y el hecho de que el Ecuador forme parte de la OMC, ALADI así como de la CAN y por ende como se mencionó previamente al formar parte de una asociación siempre implicará tener obligaciones pero también de contar con derechos, y sobre todo cuando la situación económica de un país miembro se encuentra en circunstancias adversas como la del Ecuador en esta época.

CAPÍTULO 2

LA ECONOMÍA ECUATORIANA ENTRE EL AÑO 2007 Y EL 2013

2. 1 El Sector Real de la Economía y su Evolución

El Ecuador es un país que ha tenido que afrontar una serie de altibajos económicos generados por distintos motivos, uno de ellos un déficit en la balanza comercial tras una mayor salida de divisas del país, en se tuvieron que tomar decisiones fuertes con el objetivo de resguardar el bienestar de su población, de incentivar la producción nacional y generar un dinamismo en su economía.

Sin embargo, al ser el Ecuador sumamente dependiente de productos primarios y al existir crisis en el exterior, esto repercute indudablemente en la economía del país. El sector del calzado es una parte importante dentro del mercado ecuatoriano, igualmente posee su historia de acontecimientos positivos y negativos con únicas características que hacen de esta actividad y producto únicos.

2.1.2 Características de la Economía Ecuatoriana

Varios autores caracterizan a la economía ecuatoriana como “mono productora primaria exportadora”, circunstancia que condiciona fuertemente las posibilidades de desarrollo económico, así como los efectos que sobre nuestra economía tienen diversas circunstancias coyunturales tanto en el ámbito exterior como interno.

La dependencia de productos primarios tales como el petróleo, banano, cacao, camarón y atún, generan una alta correlación de la situación de nuestra economía con los precios de estos “comodities”.

Adicionalmente a la problemática anotada, luego del año 2000 fecha en la cual el Ecuador adopta como moneda el dólar americano, el país ve eliminada la política monetaria como instrumento para el control de shocks externos; esto es la gestión del tipo de cambio como instrumento compensador de los desequilibrios en el

sector externo de la economía, con esto el Ecuador complica su posición de competitividad y se ancla a una moneda dura como el dólar.

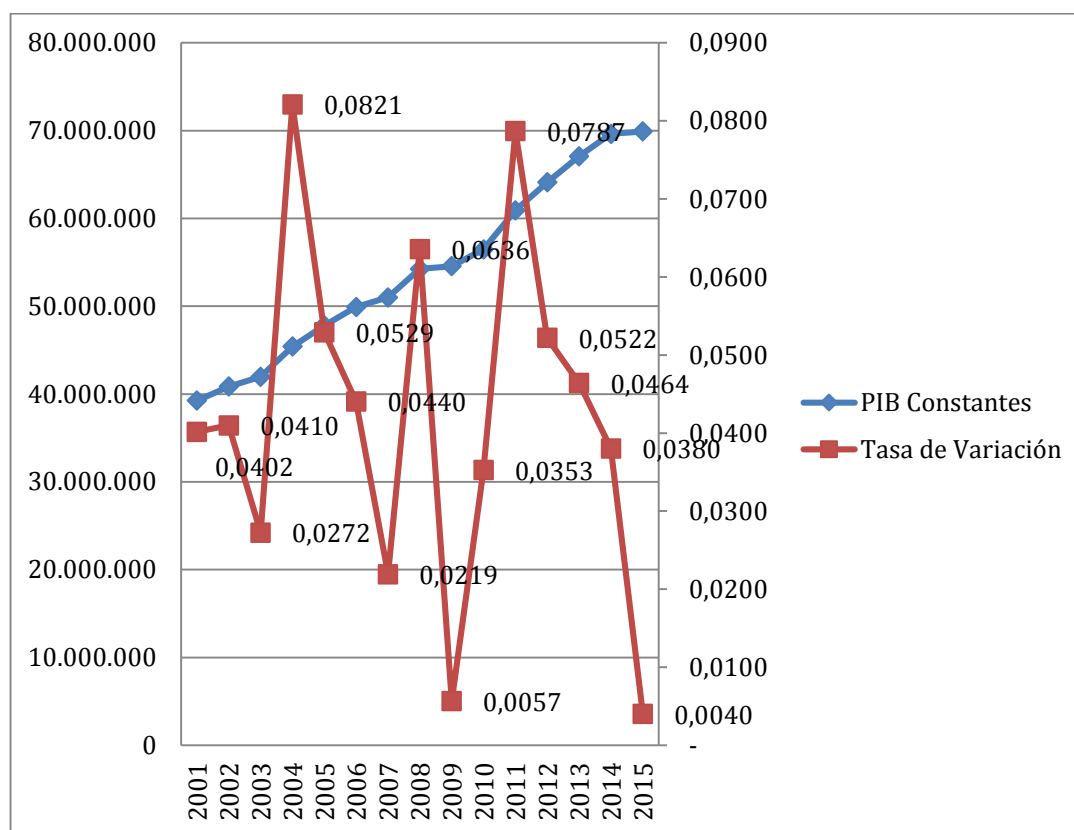
Será la política fiscal y arancelaria o para arancelaria la que permita equilibrar la economía al momento de presentarse dificultades en el sector externo, pues prácticamente ha desaparecido la política monetaria y cambiaria.

Adicionalmente a lo expresado un débil desarrollo industrial se observa en el país, con baja auto sostenibilidad productiva y deficiencias en la calidad de la producción.

2.1.3 El Sector Real de la Economía Ecuatoriana

La producción de nuestro país ha estado marcada estos últimos 9 años por un sostenido crecimiento, que solo ha sido interrumpido en dos momentos, esto es en el año 2009 y finales del 2015, como se puede observar en el siguiente gráfico:

Ilustración 1. Evolución del PIB a Precios Constantes y su Tasa de Variación 2001 - 2015

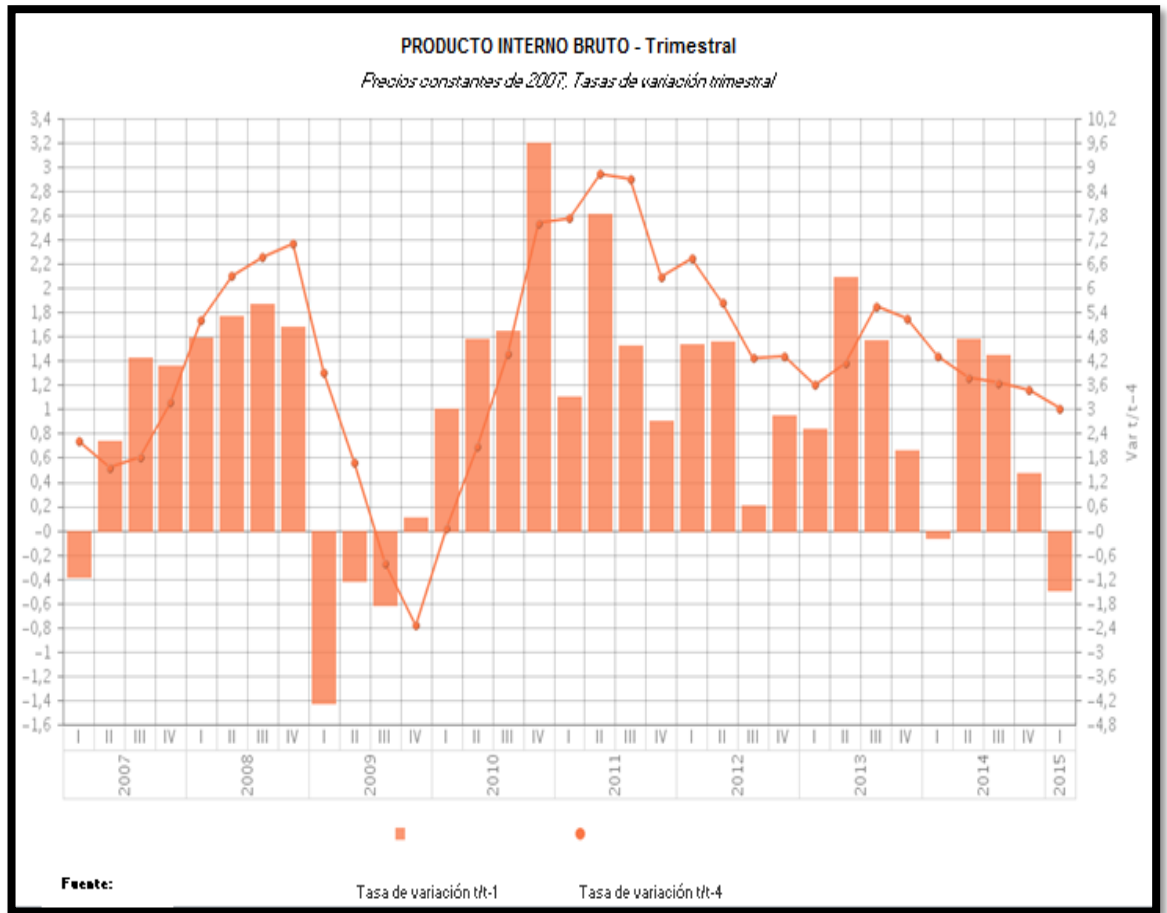


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora

Para el año 2015, el pronóstico del Banco Central, apenas lleva el PIB a una tasa de crecimiento cercano al 0%. Sin embargo es importante anotar que en todo momento a excepción del 2009 y del 2015 el valor de la tasa de variación del PIB fue superior al 2.5%.

Para un mayor detalle de lo anotado es posible observar la evolución del PIB por trimestre, como se observa en el siguiente cuadro:

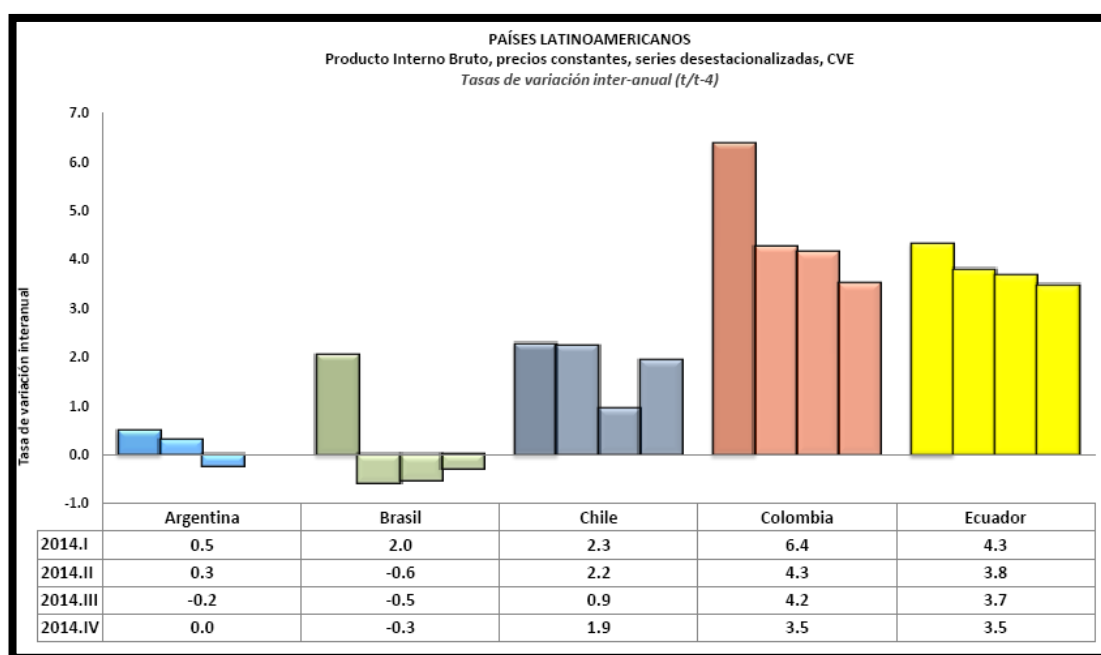
Ilustración 2. Producto Interno Bruto – Trimestral



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: BCE

Es importante anotar que hasta el 2014 el nivel de crecimiento de la economía ecuatoriana puede ser considerado muy bueno, sobre todo si lo comparamos con igual índice de algunos países latinoamericanos, tal como nos muestra el Banco Central del Ecuador:

Ilustración. 3 Países Latinoamericanos (Tasa de Variación inter-anual Producto Interno Bruto)



Fuente: Banco Central del Ecuador e Instituto de Estadísticas
Elaboración: Banco Central del Ecuador

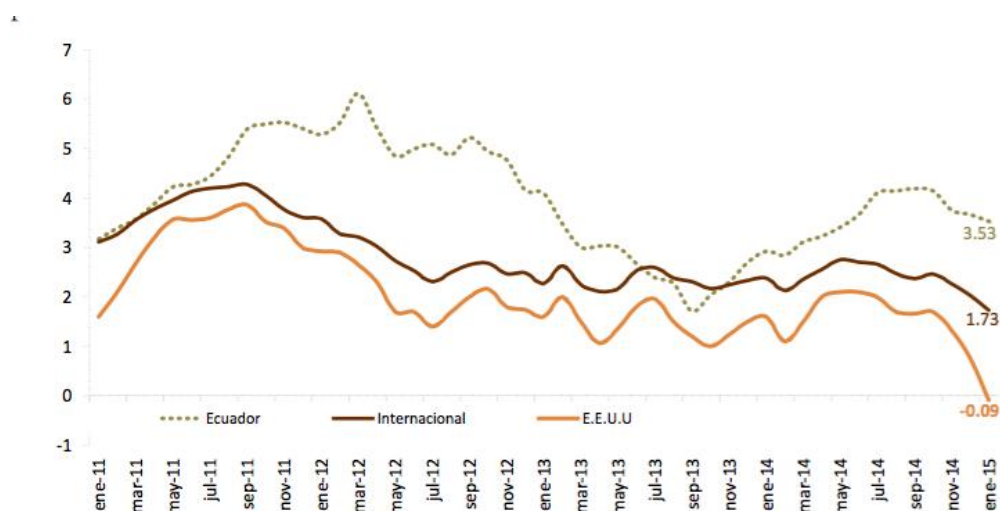
Vale recalcar que entre los componentes más dinámicos que motivaron hasta el cuarto trimestre del 2014 se pueden identificar en su orden de importancia a: Gasto Consumo del Gobierno, Gasto Consumo de los Hogares y las Exportaciones.

Esta situación anotada en el párrafo anterior pone en evidencia la importancia que tiene el estado como dinamizador de la economía ecuatoriana.

Otra variable de extrema importancia en el análisis de la macro economía es el de la inflación, entendida esta como la evolución constante y uniforme de los precios en una economía.

La inflación en el Ecuador desde la dolarización, ha estado anclada a la moneda dura como es el dólar, teniendo en todo el período de análisis 2011 – 2015 una alta estabilidad y tendencia a la baja, así tenemos:

Ilustración 4. Inflación Anual: Internacional, Ecuador y Estados Unidos (Porcentajes)



Fuente: Bancos Centrales e Institutos de Estadística de los países analizados

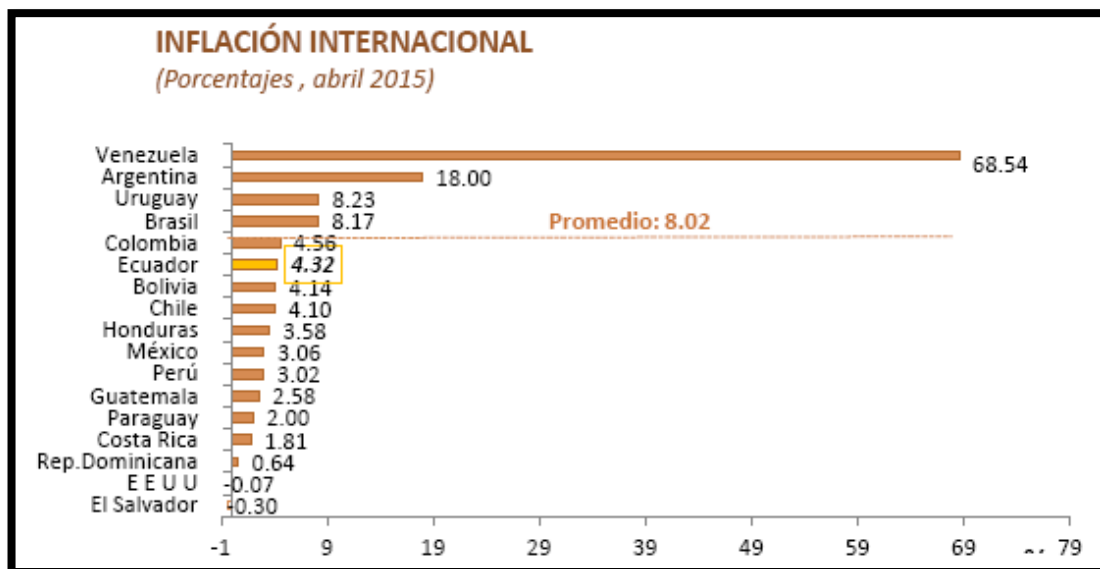
Elaboración: BCE

Como se puede observar (Banco Central del Ecuador, 2015), la inflación anual del Ecuador más baja fue en Septiembre del año 2013 ubicándose entre la inflación internacional y la inflación de Estados Unidos, mientras que en el mes de marzo del año 2012 fue la más alta.

La economía reacciona con inflación ante el crecimiento económico que se experimenta entre el período analizado y también ante las dificultades productivas generadas por un invierno fuerte. Esta situación ha permitido que la economía a pesar de las dificultades de esa época, pueda seguir soportando medidas de diversa índole que tienden a encarecer los precios.

Sin embargo, comparativamente para el mes de abril del 2015, el Ecuador presenta una inflación muy por debajo de la media latinoamericana, como se observa.

Ilustración 5. Inflación Internacional (Porcentajes abril 2015)



Fuente: BCE, Bancos Centrales e Institutos de Estadística de los países analizados.
Elaboración: BCE

2.1.4 Sector Secundario, Sub Sector Cuero, Productos de Cuero y Calzado

“La fabricación de cuero, productos de cuero y calzado” es una rama productiva de perspectivas sobresalientes para la consolidación del mercado interno. Presenta además excelentes opciones para exponer varios de sus productos en el mercado internacional. Las dotaciones de capital y tecnología requeridos, los encadenamientos que despliega (en especial con la actividad ganadera a través de las curtiembres) y los volúmenes de mano de obra que emplea la convierten en una opción para promover el desarrollo endógeno del Ecuador.” (FLACSO - MIPRO, 2011, pág. 3)

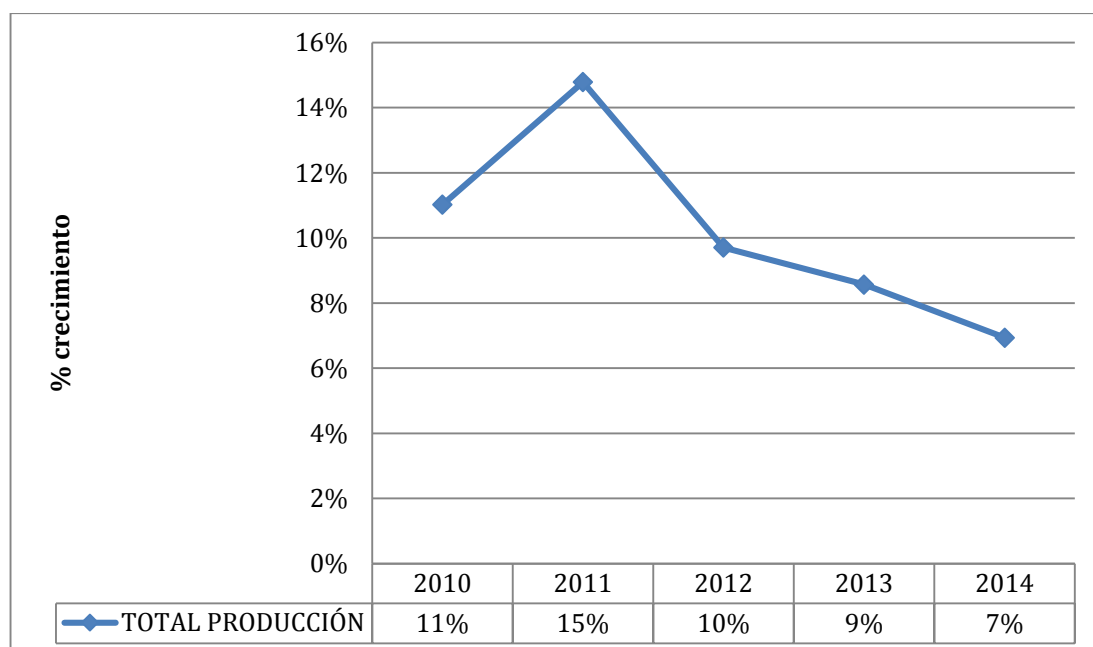
Sin embargo, la producción del mismo ha tenido que atravesar diferentes épocas con ciertos altibajos económicos, pero a pesar de ello el sector de calzado ha logrado permanecer en el mercado, la pregunta es ¿de qué manera? Responder esto involucra diferentes análisis que serán realizados a continuación.

La evolución de la economía del Ecuador en estos últimos veinte años presenta al menos tres momentos difíciles, el primero a finales de 1997 e inicios de 2008; un segundo momento en los años 2008 y 2009; y un tercer momento a inicios del 2015.

Las dificultades presentadas en el primer momento marcaron el inicio de la dolarización, en el segundo momento fue efecto de la crisis financiera internacional que marcó el inicio de precios altos del petróleo y el tercer momento con la caída repentina de los mismos, así como una fuerte apreciación del dólar, situación que hace poco competitivos a nuestros productos de exportación.

Por otro lado, a continuación se puede observar la evolución del crecimiento en el sector de textiles y calzado que durante el período graficado 2010 - 2014, los años que tuvieron la mayor tasa de crecimiento fue entre el 2010 y 2011, ya que para los siguientes 3 años la tasa varió 5%, 1% y 2% respectivamente, reflejando una evidente disminución y problemática dentro del sector sobre todo entre el año 2011-2012.

Ilustración 6. Evolución tasas de crecimiento total de producción en la rama de textiles y calzado



Fuente: BCE
Elaboración: BCE

Por otra parte es importante anotar algunas características que presenta el subsector al respecto del total de la economía:

- Al menos el 19% de lo que se demanda en el país es importado
- Algo más de 39.000 puestos de empleo genera el sub sector
- Se integra positivamente como demandante de productos animales, hilos y textiles, cartón y papel y mueve de manera importante el sector del comercio.

Específicamente en lo que se refiere a la evolución del calzado, es importante anotar las siguientes características:

- Es un subsector que integra mano de obra artesanal en varias regiones del país.
- Produce un fuerte dinamismo comercial en donde se desarrolla
- Se estima a nivel general que alrededor del 80% de la producción nacional contiene componente nacional, a excepción de aquellos artículos que son elaborados a base de cuero tales como el calzado, chompas, carteras, casacas, entre otros que no pueden deslindarse de la materia prima que proviene del exterior y que resulta necesaria para la fabricación de dichos productos. (Flacso - MIPRO, 2011)

Debido a que el cuero es considerado como uno de los materiales que se usan para la fabricación de calzado, es importante recalcar que,

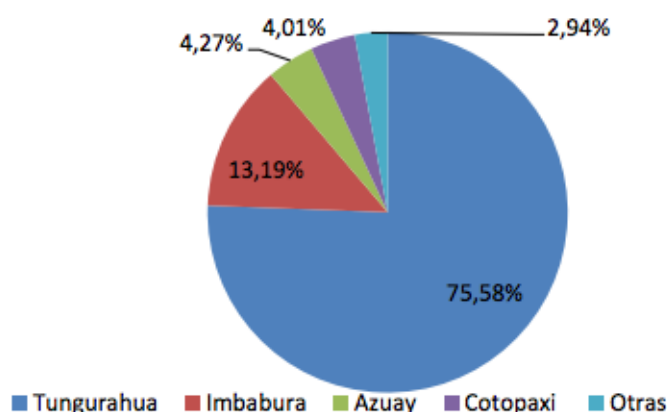
“A pesar de que las manufacturas con cuero se remontan a antiguas tradiciones, y a que comporta importantes elementos culturales, durante las dos últimas décadas la industria del cuero y del calzado tiende a globalizarse, lo que conlleva serios retos para los núcleos de este tipo de actividad en los lugares del globo donde las condiciones tecnológicas, de infraestructura e institucionales suelen ser menos apropiadas para la competencia en los mercados globalizados.” (Flacso - Mipro, 2011, pág. 3)

Este punto nos recalca como la tecnología influye en gran medida para que un sector, en este caso de calzado, pueda surgir más lento o más rápido dependiendo cuales sean sus condiciones en las que se tenga que desarrollar.

Esto será analizado posteriormente en el Cantón de Gualaceo, lugar en la que se centra este estudio.

Se tiene también que las principales provincias productoras de Cuero son Tungurahua, Imbabura, Azuay, Cotopaxi como se puede observar a continuación.

Ilustración 7. Principales Zonas de Producción de Cuero en el Ecuador



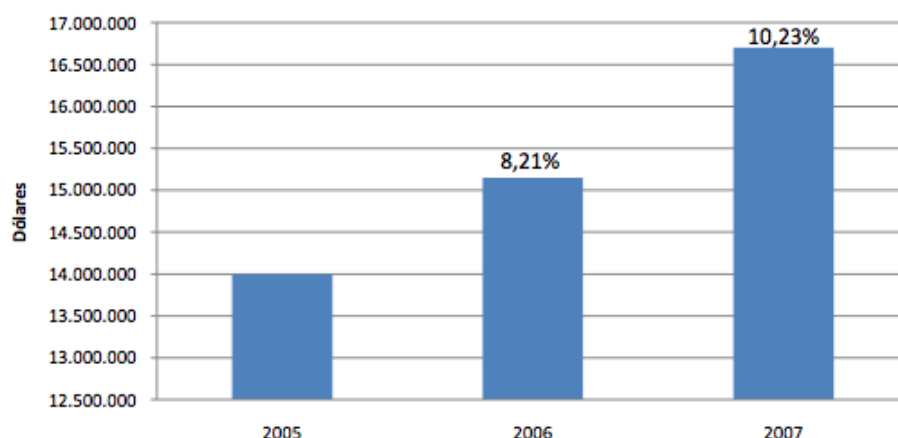
Fuente: Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador

Elaboración: Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

El gráfico indica que este subsector en el caso de Azuay, Provincia en donde está ubicado el cantón de Gualaceo, cuenta con un porcentaje de 4,27% esto representa a talleres artesanales que se dedican a dicha actividad, “con 100 unidades productivas”. Cotopaxi por otro lado cuenta con “94 talleres” y con un porcentaje de 4.01%. Por otro lado, la provincia de Tungurahua cuenta con el porcentaje más alto, de 75,58%, esto representa según la Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador (ANCE) a sus “1.770 talleres artesanales dedicados a la confección de prendas de vestir de cuero y a la zapatería”. (Flacso - Mipro, 2011)

Por otro lado, los salarios que mantienen los empleados de este sub sector de cuero y calzado tiene repercusiones ya que de esto depende mucho si se cuenta con un personal adecuado para su correcta producción y abastecimiento.

Ilustración 8. Salarios Sector Cuero y Calzado (2005-2007)



Fuente: Instituto de Estadística y Censos (INEC).

Elaboración: (Flacso - Mipro, 2011)

En el gráfico se puede observar como entre el año 2005 y 2007 el monto tuvo un incremento significativo, en donde en el 2006 subió un 8,21% con respecto al año anterior, mientras que un 10,23% en el 2007 con respecto al 2006. Dicho de otra manera, de los 14 millones de dólares americanos que se pagaron como monto total en este sector subió a 16.700 millones de dólares americanos para el año 2007.

“Esta tendencia pudo ser consecuencia de los incrementos salariales establecidos por el Gobierno Nacional, y no a una mejoría de la productividad del sector. Según información del INEC, en 2010 el promedio de ingreso laboral del sector de cuero y calzado fue de 305.100 millones de dólares americanos.” (Flacso - Mipro, 2011)

Las actividades relacionadas con el cuero, en especial la fabricación de zapatos, pero también el cuero curtido, están expuestas a una implacable competencia externa, sobre todo de productos provenientes de China, Colombia, EEUU y Brasil. Las preferencias del consumo interno se inclinan por el producto nacional, bajo condiciones de comercio liberalizado. Durante 2009 se establecieron restricciones arancelarias y para-arancelarias con el fin de proteger la cuenta corriente de la balanza de pagos, que también sirvieron para fomentar el desarrollo del sector del cuero y calzado. El éxito de su desarrollo, con todas las consecuencias externas positivas para otras ramas de actividad, para el empleo y para la consolidación del mercado interno, dependerá del apoyo público a los productores nacionales, con el fin de incrementar la productividad del sector en un ambiente sinérgico que debe

servir como plataforma de lanzamiento para competir por calidad en nichos específicos del mercado mundial. (FLACSO - MIPRO, 2011)

En cuanto se refiere a las importaciones entre 2008-2009 su evolución se puede observar a continuación en el siguiente gráfico.

Tabla 2. Evolución de las Importaciones Ecuatorianas entre 2008 y 2009

Categoría	Millones de dólares		Variación anual
	2008	2009	
Productos agropecuarios	1,042	851	-18.4%
Industria alimentaria, bebidas alcohólicas y tabaco	700	629	-10.2%
Productos minerales	3,674	2,737	-25.5%
Industria química	2,239	1,939	-13.4%
Plástico y caucho	1,107	886	-19.9%
Madera, papel y otros	529	446	-15.6%
Textiles y calzado	751	508	-32.4%
Metales comunes	1,972	1,287	-34.7%
Máquinas eléctricas	3,872	3,327	-14.1%
Material de transporte	2,091	1,635	-21.8%
Otros bienes	875	845	-3.4%
Total importaciones	18,852	15,090	-20.0%

Fuente: Trade Map

Elaboración Trade Map

Como indica claramente la tabla 2. la categoría de textiles y calzados presenta una tendencia a la baja, ya que como se puede observar las importaciones disminuyeron de 751 millones de dólares importados en el año 2008 a 508 millones de dólares en el año que se implementaron las salvaguardias esto es en el año 2009 lo cual refleja una variación anual de -32.4%.

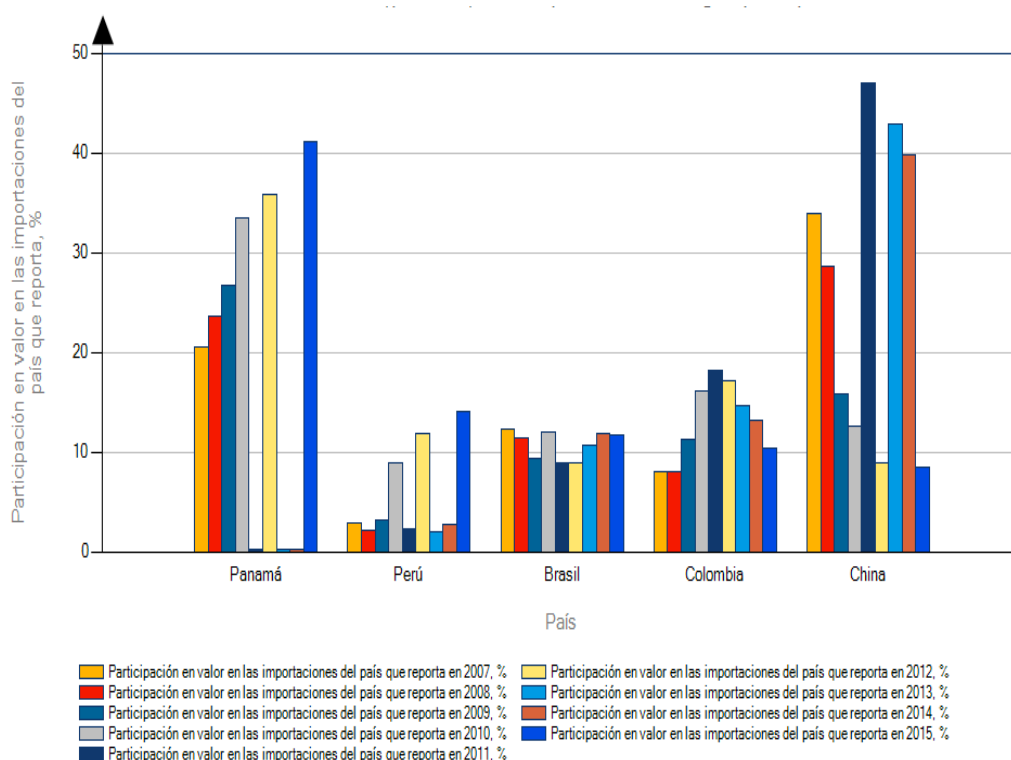
Por otro lado, la mayor variación anual representa a la categoría de metales comunes con una variación de -34.7%, mientras que la industria alimentaria, bebidas alcohólicas y tabaco fue la categoría que menos impacto tuvo ya que su variación anual corresponde solamente a un -10.2%.

En lo que respecta al sector de calzado, esto puede ser considerados como positivo ya que la medida adoptada de la aplicación de salvaguardia tenía como uno de sus

objetivos principales el disminuir la cantidad de importaciones para crear un mayor incentivo en la producción nacional de dicho producto.

En la siguiente ilustración 9. se puede observar el porcentaje de participación que tienen los proveedores de calzado del exterior y que por ende ingresan al Ecuador, considerando la partida 64 de Calzado, polainas y artículos análogos y sus partes, partida que es el principal tema de estudio del presente trabajo de titulación.

Ilustración 9. Lista de los Mercados Proveedores de Calzado E importados al Ecuador (Producto: 64 Calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes)



Fuente: Trademap

Elaboracion: Trademap

De acuerdo a la información brindada en la ilustración, se tiene como principales proveedores de calzado en general los países de Panamá, Perú, Brasil, Colombia y China.

Según la base de datos de Trademap se tiene la siguiente información de la ilustración 9. Pero ahora en porcentaje:

Tabla 3. Porcentaje de participación como proveedor de la partida 64 al Ecuador 2007-2015

	Panamá	Perú	Brasil	Colombia	China
2007	21%	3%	12%	8%	34%
2008	24%	2%	11%	8%	29%
2009	27%	3%	9%	11%	16%
2010	33%	9%	12%	16%	13%
2011	0%	2%	9%	18%	47%
2012	36%	12%	9%	12%	9%
2013	0%	2%	11%	15%	43%
2014	0%	3%	12%	13%	40%
2015	41%	14%	12%	10%	8%

Fuente: Trademap

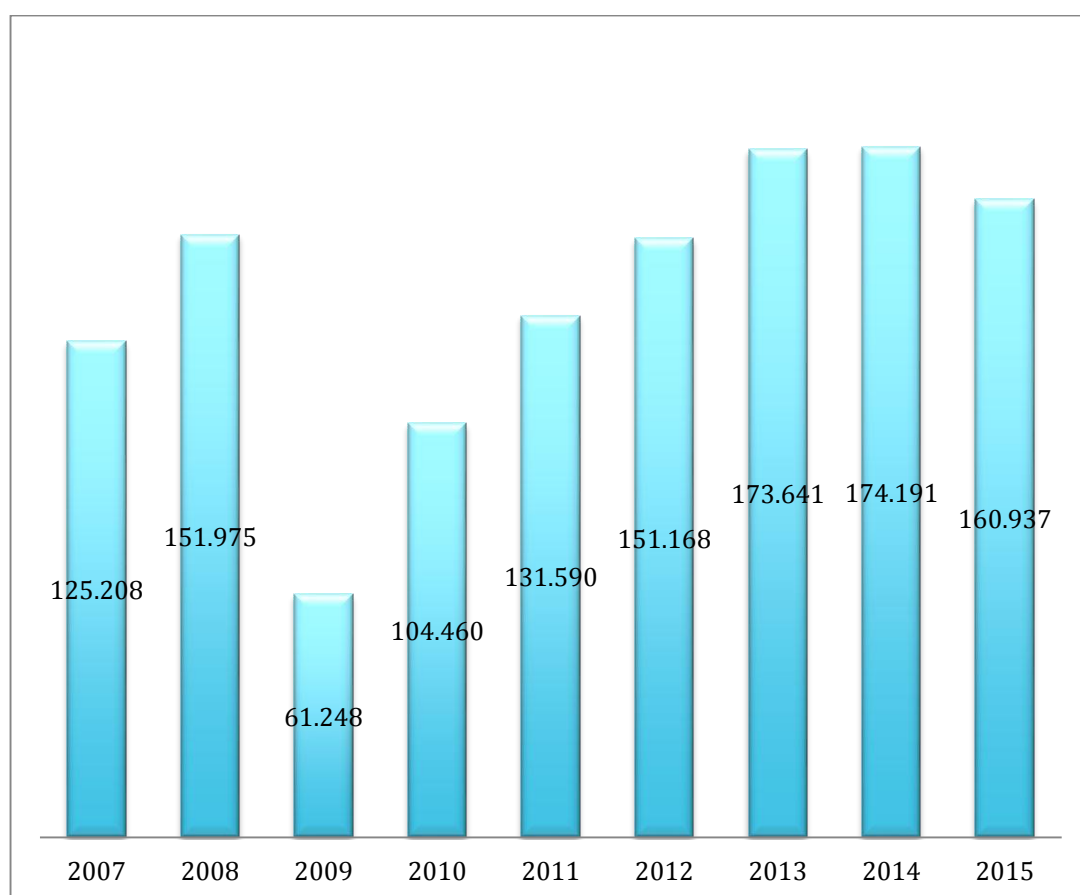
Elaboración: La autora

Esta tabla nos indica 3 puntos principales, la primera observación es que la República de China es el país con mayor porcentaje de participación en las importaciones al Ecuador a lo largo de los años en cuanto a lo que se refiere a la partida 64, esto es entre los años 2007-2015. Por otro lado, Brasil es el país que demuestra ser el más constante, ni sube ni baja drásticamente, se mantiene entre 9 y 12 por ciento de participación como proveedor. Por otro lado, Panamá a pesar de que durante tres años no haya participado como proveedor, el resto de años mantiene un porcentaje significativo entre 20 y 30% de participación en donde inclusive durante el año 2012 y 2015 tuvo una participación alta, aún mayor que China. Por otro lado, algo importante que se debe destacar es el hecho que el año

que cuenta con menor porcentaje de importaciones entre el período 2007-2015 como proveedor fue durante el 2009.

A continuación se puede verificar los mismos resultados esta vez en valor importado de la misma partida.

Ilustración 10. Valor (en miles de dólares) importado por Ecuador de la partida 64 (Calzado, polainas, botines y artículos analógicos y sus partes) Período 2007-2015



Fuente: Trade Map

Elaboración: La Autora

Comparativamente, el gráfico nos indica nuevamente como durante el año 2009 los países tras la aplicación de la salvaguardia deciden disminuir la cantidad de

importaciones y su participación en ellas hacia el Ecuador, durante esta época de crisis del país.

Estos tres últimos gráficos indican también como los valores van subiendo gradualmente y como los países que han sido nuestros principales proveedores de este producto permanecen aún en nuestro mercado nacional.

2.2 El Sector Externo Ecuatoriano

2.2.1 Balanza de Pagos

En relación con lo que se refiere a Balanza de Pagos se tiene la siguiente definición según el Banco Central del Ecuador (2010): “La balanza de pagos se constituye en el instrumento analítico que permite realizar el seguimiento de los movimientos de divisas que ingresan y salen del país. Esta registra los movimientos asociados a las operaciones de comercio exterior, el ingreso neto de capitales por concepto de la inversión extranjera, remesas y deuda externa tanto pública como privada, entre otros rubros.” (Banco Central del Ecuador, 2010)

Por consiguiente, al definir al Ecuador como un país mono productor exportador primario, se está marcando las características de nuestro sector externo.

Esto es: dependiente, con bajo valor agregado y en su mayoría concentrado tanto en productos como en mercados.

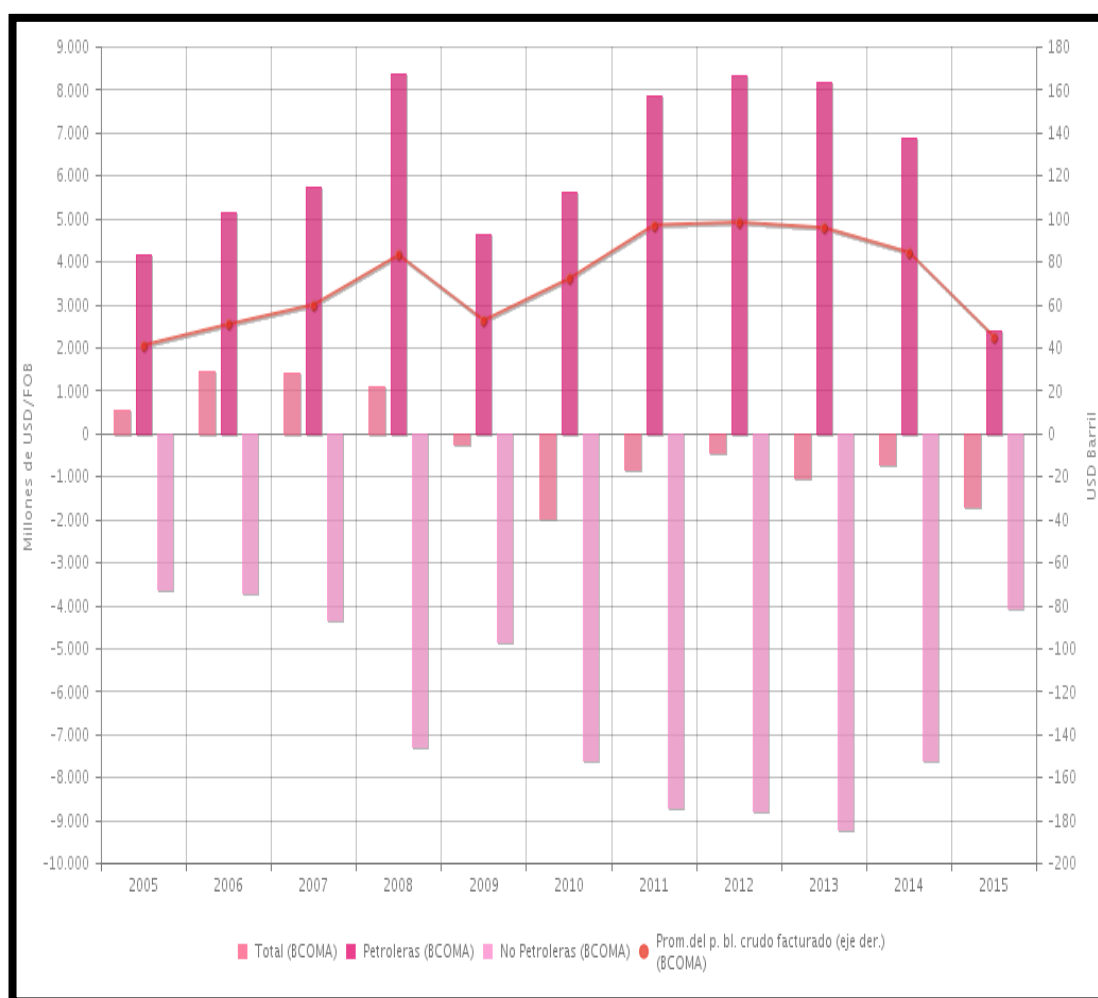
La gestión, la dependencia y por tanto la importancia del sector externo de la economía ecuatoriana, sobre todo luego de la dolarización es un aspecto crítico, tanto por su impacto en el nivel de producción interna como por la posibilidad directa de incidir en los equilibrios macro económicos monetarios, pues al carecer de moneda la pérdida de política monetaria hace más vulnerable a nuestra economía, ya que ahora (luego de la dolarización) la oferta monetaria está en relación directa del equilibrio de la balanza de pagos.

El movimiento de esta cuenta por tanto marca en gran medida la dinámica y perspectivas de la economía en su conjunto. Como podemos apreciar las condiciones de la economía ecuatoriana al no tener política monetaria que amortigüe los efectos de las crisis externas, la hacen dependiente y muy sensible a estos impactos.

2.2.1.1 Balanza Comercial y sus principales políticas aplicadas

Del análisis de la balanza de pagos se puede identificar principalmente la evolución de la balanza comercial constituida por las exportaciones menos las importaciones.

Ilustración 11. Evolución de la Balanza Comercial 2005 - 2015



Fuente: BCE
Elaboración: BCE

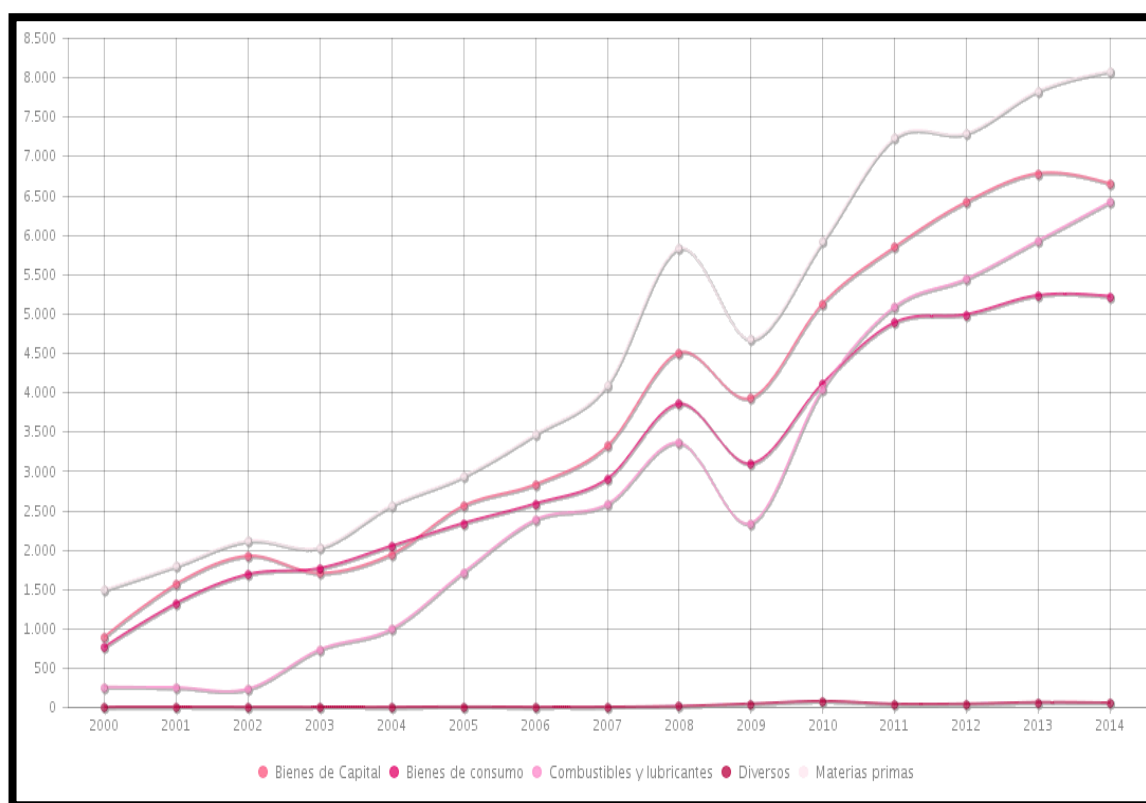
Se puede observar con claridad la mejor posición cuando se incorpora el petróleo y negativa cuando se retira este rubro de exportación.

Es también relevante observar el saldo de la balanza comercial (importaciones) en el 2009-2010 y en el 2015, momento en los que el gobierno se vio en la necesidad de incorporar medidas para frenar las importaciones. Es importante identificar que los valores de déficit en la balanza comercial han estado presentes desde el 2009 y se acentúan en el año 2010 y en el 2015.

En esta problemática se debe destacar el nivel de desequilibrio que causan las importaciones de combustibles y lubricantes, principalmente en los últimos dos años, así como la caída de la inversión extranjera directa en el último año, la misma que se ubica a niveles algo superiores a las del 2006 y del 2010.

Para el caso de la importación de combustibles se puede observar un importante crecimiento a partir del año 2011:

Ilustración 12. Importaciones por CUODE 2000 - Millones de dólares



Fuente: BCE

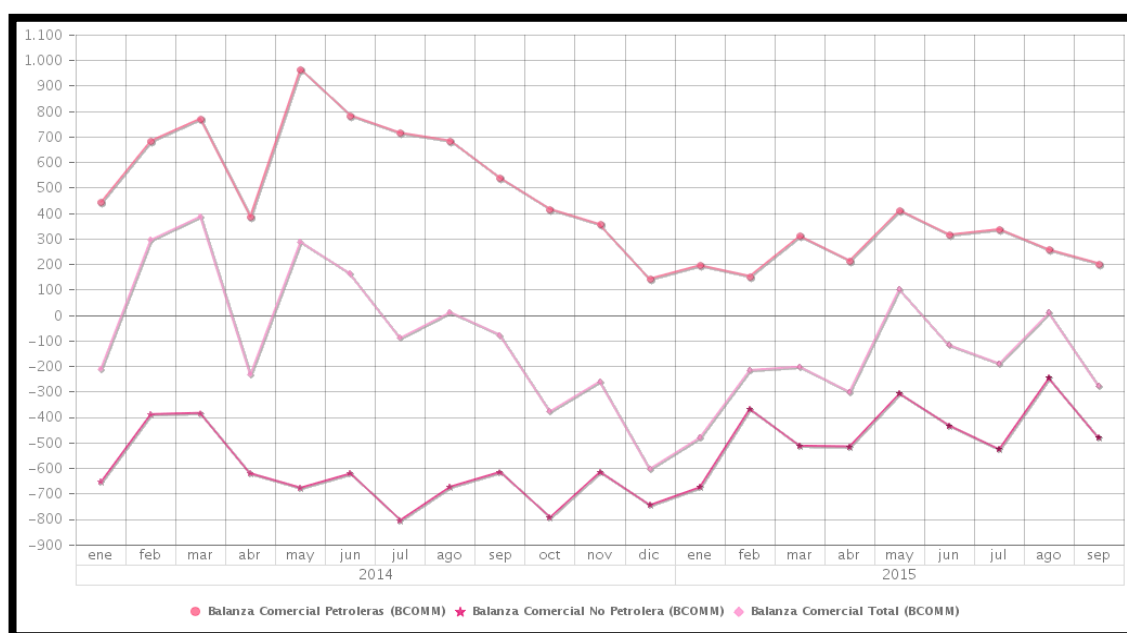
Elaboración: BCE

Se entiende así el por qué de la política de cambio de la matriz energética, ya que para el 2014 representa casi el 25% del total de importaciones del país, a la par de los bienes de capital.

Es importante también observar que uno de los rubros más importantes de importación es el de las materias primas, lo que pone en evidencia la dependencia también de nuestra economía real.

Más cercanamente en el tiempo, es posible observar la evolución de la balanza comercial que es negativa y muy dependiente de petróleo y su precio.

Ilustración 13. Balanza Comercial (Enero del 2014 a Septiembre 2015)



Fuente: BCE

Elaboración: BCE

Como se puede observar la Balanza Comercial ha sido mayormente negativa, con pequeños repuntes. Esta situación se agudiza con la caída del precio del petróleo y se observa apenas un cambio de tendencia en el desbalance al imponer las salvaguardias en el mes de marzo.

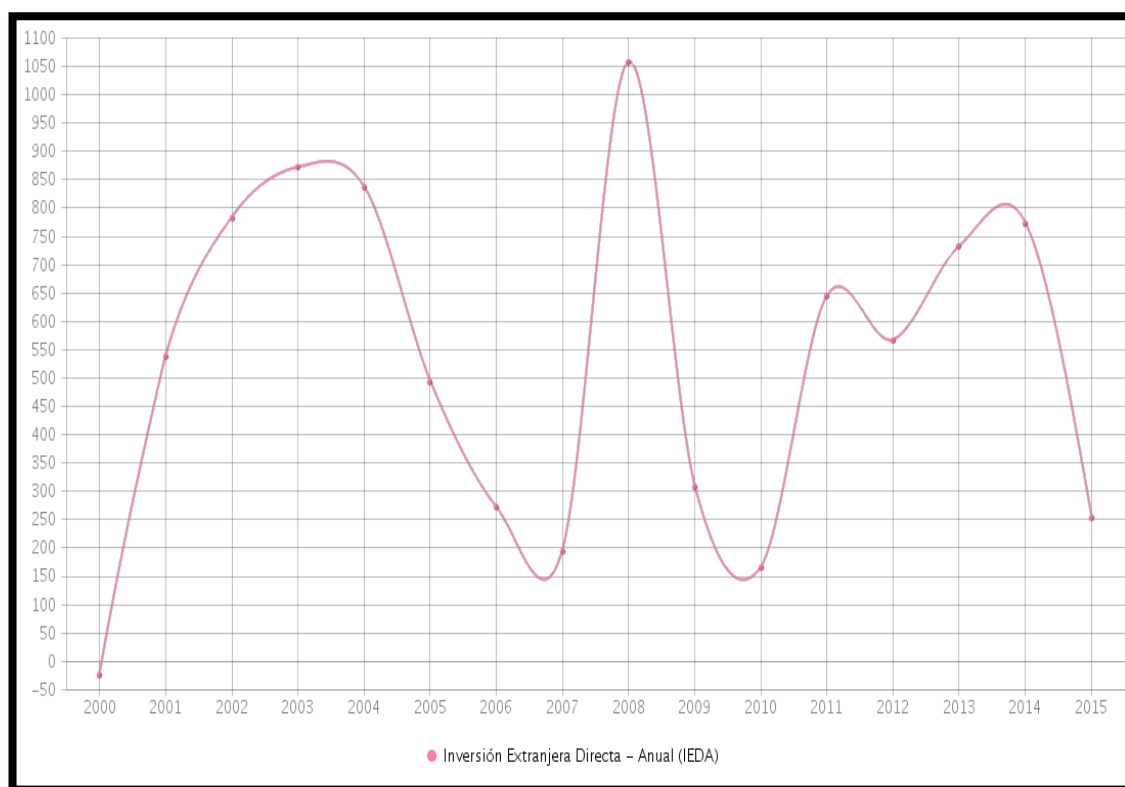
2.2.1.2 Balanza de Capitales y sus Principales Políticas Aplicadas

La balanza de capitales se constituye principalmente por dos cuentas, la primera denominada inversión extranjera directa, que registra los flujos netos de ingresos y salidas de activos financieros cuyo destino es la aplicación a actividades económicas del sector primario, secundario o terciario de la economía.

La segunda cuenta es la que registra los préstamos netos del exterior, esto es el diferencial entre lo registrado como préstamos y el valor de las amortizaciones.

En cuanto a la inversión extranjera directa apenas representa en el mejor de los momentos mil millones de dólares², como se aprecia en el siguiente gráfico:

Ilustración 14. Evolución de la Inversión Extrajera Directa 2000 - 2015



Fuente: BCE
Elaboración: BCE

Por otra parte el valor de los préstamos que recibe el país y su evolución, que se constituyen una válvula de escape temporal para cubrir las crisis externas, se observa en la siguiente ilustración:

² Es importante observar que muchas corrientes económicas promueven activamente el crecimiento de la inversión extranjera directa (a costa de la reducción de derechos laborales), como un esfuerzo para mejorar la balanza de pagos, más sin embargo con una reducción del valor de las importaciones de combustibles de apenas un 20% la balanza de pagos tendría una mejora por sobre el valor del total de la IED del mejor año en los últimos 15. Además no se ve afectado el flujo futuro por la salida de dividendos que exige la IED.

Ilustración 15. Evolución de la Deuda Neta Pública del Ecuador 2006 – 2014
Miles de Dólares



Fuente: BCE

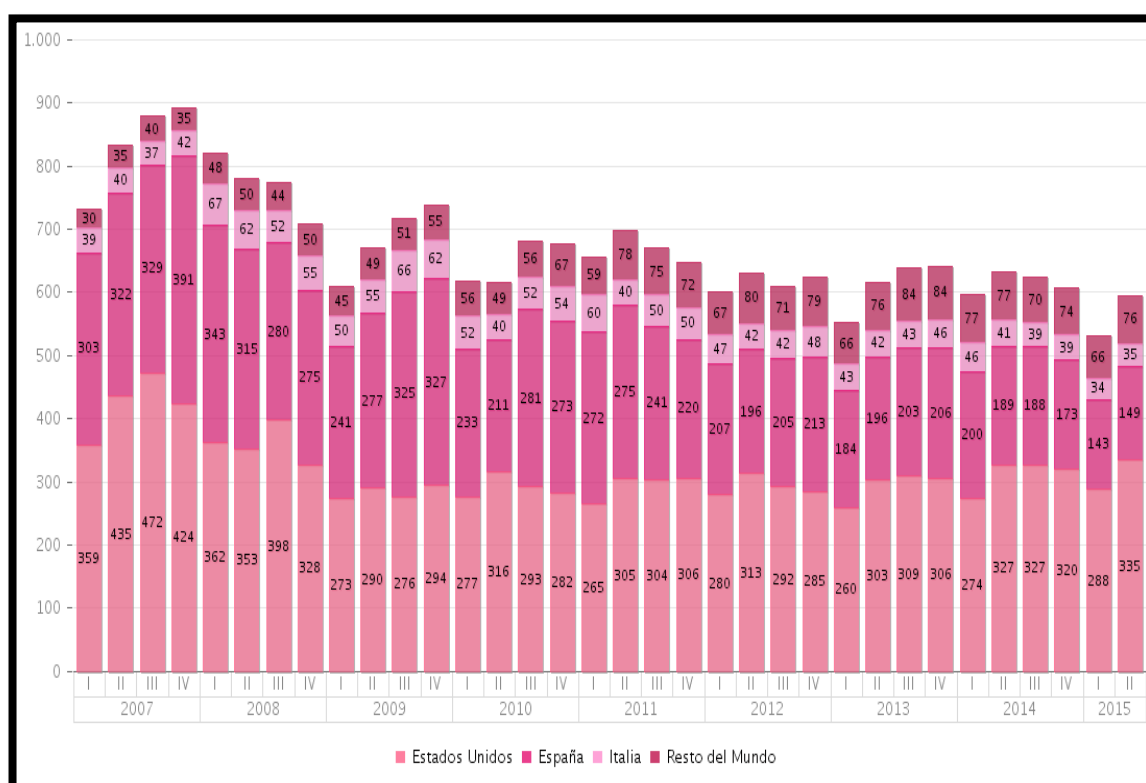
Elaboración: BCE

Se observar con claridad la evolución creciente del nivel de endeudamiento de la economía ecuatoriana, la misma que comparada con el valor del crecimiento del PIB, alcanza algo más del 2014 el 17%. Se espera que para el año 2015, ante un muy bajo nivel de crecimiento, este valor se incremente sensiblemente (algo superior al 20%), pues ha sido el endeudamiento un mecanismo de estabilización de la economía ante la crisis externa imperante.

Otra cuenta importante de la Balanza de Pagos, principalmente para el Ecuador es el flujo de las remesas que en el año 2009 cayeron, y hoy por la perspectiva de recuperación de EEUU se espera una sensible mejoría.

Este rubro a pesar de haberse desacelerado, es importantísimo para la economía ecuatoriana, para el año 2014 representó un total de 2.461 millones de dólares y en los dos primeros trimestres del 2015 alcanzan los 1.126 millones, tal como se observa en el siguiente gráfico:

Ilustración 16. Evolución de las remesas de migrantes por trimestre y por origen 2007 – 2015 (Millones de dólares)



Fuente: BCE

Elaboración: BCE

2.3 Medidas Aplicadas al Ecuador

En el año 2009, tras un déficit en la balanza de pagos, el gobierno de la República del Ecuador decide adoptar medidas de salvaguardia a productos provenientes del exterior, con el objetivo de precautelar la liquidez del sistema, por motivos de exceso de importaciones. Equilibrar la balanza comercial era necesario mediante el control a un exceso de importaciones ya que al existir una mayor cantidad de mercadería proveniente del exterior resultaba en una gran salida de divisas, de igual modo el proteger los mercados nacionales era otro de los objetivos primordiales, a

sectores que se han visto perjudicados por productos importados. Sin embargo, esta crisis pudo haber causado un gran malestar a los países que comercializaban con el Ecuador ya que se enfrentaban a la aplicación de recargas arancelarias donde a la corta o a la larga les podría afligir y sobre todo producía una incertidumbre en el comercio nacional e internacional sobre sus efectos. A esto igualmente se suma el hecho de que existió como mencionado anteriormente una caída en el precio del petróleo y una disminución en las remesas.

En relación a las remesas, estas son una parte muy importante en cuanto a la balanza de pagos del Ecuador, país que depende mucho de este rubro, y si disminuyen sus montos normales obviamente termina afectando a la economía del país tal como sucedió en el período analizado.

Como se puede observar, el año 2009 contó con una cifra de 2.495,4 millones de USD dólares como monto de remesas que ingresaron al Ecuador, lo cual comparándolo con el año anterior significó una disminución de 326,2 millones de dólares, mientras que el año con mayor ingreso de remesas al país fue en el 2007 con 3.087,9 millones de USD dólares.

Ilustración 17. Remesas de Trabajo Recibidas 2005 – 2009 Millones de USD Dólares

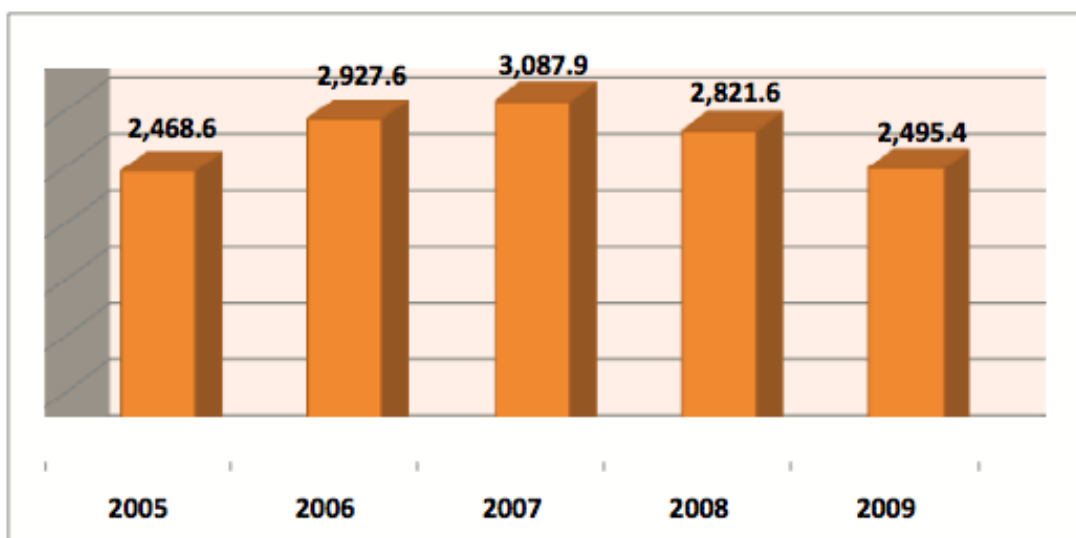


Ilustración: BCE

Fuente: Banco Central Del Ecuador

De manera que esta caída que sufren las remesas durante el año 2009, según información del BCE, se produce por una crisis financiera mundial que termina afectando directamente a los dos principales países de flujo de remesas; Los Estados Unidos y España. Es por esto que debido a una “disminución de la actividad económica de España” se origina un impacto negativo al empleo, por lo que migrantes Ecuatorianos viviendo en España quedaban sin trabajo y sin dinero, produciéndose un descenso en los envíos de remesas, “la tasa de desempleo decreció en 6,7%, lo que significó una reducción neta de 1,27 millones de puestos de trabajo”. Sin embargo, otro punto clave para entender no solamente los motivos de la reducción de las remesas hacia el Ecuador sino también para comprender como esto influyó para el colapso de la economía del país en el 2009 es el hecho de que la economía de Estados Unidos sufrió también un descenso en donde se llegó a confirmar “una contracción del PIB en 2,4% en el 2009 siendo este el mayor retroceso registrado desde 1946”. (Banco Central del Ecuador, 2010)

Esta crisis producida sobre todo en uno de los países como los Estados Unidos, nuestro principal mercado de exportación, contribuía a la situación de crisis en el Ecuador en dicho año afectando al comercio, a la capacidad adquisitiva, implicó un alto desempleo para los Ecuatorianos que residían en Estados Unidos ocasionando una inestabilidad para nuestros migrantes y las remesas que mandaban a sus familias en el Ecuador que, provocando una evidente caída en los ingresos de divisas a este país.

En otras palabras, “los factores que impacten fuertemente en los ingresos de divisas del país afectarán directamente al grado de liquidez de la economía, incidiendo de esta manera en los niveles de producción, empleo y bienestar de la población. De ahí que es importante contar con instrumentos de política económica que permitan hacer frente a eventuales problemas de liquidez.” (Banco Central del Ecuador, 2010)

En definitiva, la implementación de un mecanismo de Salvaguardia era necesario y urgente para el Ecuador por lo que el Presidente de la República Rafael Correa quien nos representa desde el año 2007, en busca de una solución racional que resguarde el bienestar y condiciones de vida de los y las Ecuatorianas, y basado en

el Art. 283 de la Constitución de la República del Ecuador, dispone y explica que el sistema económico tiene como objetivo el “garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir”, y de la misma manera tomando en cuenta el Art. 284 donde menciona claramente que la política económica debe “mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo”.

Por otro lado, en el Ecuador surge el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) mediante la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI). Su objetivo se centraba en emitir disposiciones en el Ecuador para la ejecución de la política pública en temas comerciales. En cuanto a la política pública como por ejemplo los aranceles, era manejada por el Presidente de la República por lo que el COMEXI se encargaba de emitir “dictámenes previos” para que así el presidente los pueda analizar y emitir las tarifas de los tributos arancelarios aplicados a las importaciones. (Comite de Comercio Exterior, 2015)

De acuerdo al COMEXI (2015), 604 Resoluciones fueron emitidas a lo largo de su existencia, la última data del 15 de Diciembre de 2010, dentro de estas resoluciones se encuentran aquellas que informan la aplicación de un recargo arancelario a productos importados como es el caso del sector del calzado en análisis.

Es así que el Consejo de Comercio Exterior e Inversión (COMEXI) mediante la Resolución No. 466 “conoció el informe del Banco Central del Ecuador (BCE), que establece la existencia de un déficit severo en la Balanza de Pagos del Ecuador para el año 2009, situación que requiere una inmediata reducción de las importaciones por un monto de Dos Mil Ciento Sesenta y Nueve Millones 00/100 Dólares Americanos (US\$ 2.169'000.000,00), para equilibrar el sector externo y conservar el equilibrio macroeconómico necesario para mantener un crecimiento suficiente y sustentable de la economía ecuatoriana.” (Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, para 12)

Es por esto que el Artículo primero de la misma Resolución informa que la Salvaguardia sería de aplicación temporal y general a las importaciones de todos los países incluyendo a aquellos con los que el Ecuador tenga “acuerdos comerciales

vigentes que reconozcan preferencias arancelarias”. Sin embargo algo que destacar es que dicha salvaguardia no aplicaría para importaciones por razones de donaciones a entidades autorizadas, envíos de socorro, menajes de casa, bienes para la utilización de discapacitados, entre otros.

Los términos contemplados en la resolución 466 fueron los siguientes:

- a) Aplicar un Recargo Ad-Valorem, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo I de la presente Resolución;
- b) Aplicar un Recargo Específico, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo II de la presente Resolución;
- c) Establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías, en los términos que constan en el Anexo III de la presente Resolución;

Con respecto al sector del calzado, este tipo de producto se encuentra ubicado bajo el término del numeral b anteriormente mencionado, en donde de acuerdo al Anexo No. II de dicha Resolución (466), el calzado se analiza bajo el capítulo 64 de la nomenclatura NANDINA. Sus subpartidas empezaron con un recargo arancelario específico, adicional al arancel vigente por salvaguardia de balanza de pagos, como se muestra a continuación:

Nº	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 tectores (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: Comexi
Elaboración: Comexi

Esta tabla indica que para el sector del calzado se aplicaría un recargo arancelario específico de 10\$ por par, adicional al ad valorem que se pagaba normalmente de 30% para todas las importaciones que ingresen al territorio Ecuatoriano.

Sin embargo, el 22 de Diciembre del 2009 se resuelve por medio de la resolución 533 del COMEXI, establecer una reducción del 10% de los recargos arancelarios a partir del 23 de Enero del 2010. En cuanto al calzado, esta resolución quería decir que de los 10 Dólares que se aplicaron como arancel específico, ahora se bajaría a 9 Dólares, igualmente por par.

No obstante, para el mes de febrero del 2010, el sector del calzado pasa por un cambio de tipo arancelario donde el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones según la Resolución 550 del COMEXI aprueba la recomendación del informe técnico No. 024 que menciona adoptar un nuevo tipo de recarga al calzado importado, mismo que se denomina arancel mixto. Esto implicaba que existiría un arancel advalorem del 10% y el arancel específico de 6\$, esto por par. Dicho arancel mixto debía entrar en vigencia desde el primero de Junio del año 2010 y se agregaría el arancel para las capelladas en calzado como se puede observar en las dos últimas subpartidas de la tabla siguiente.

Parte superior (capellada). Materiales que forman la parte externa del calzado, que se fijan a la suela y cubren la superficie dorsal superior del pie. (INEN, 2013)

Resolución No. 550

Cod. Nandina	ARIAN	Descripción	Un. Fis.	% Arancel advalorem	% Arancel específico	Nota explicativa
64011000	.00	- Calzado con puntera metálica de protección	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64019200	.00	-- Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64019900	.00	-- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64021200	.00	-- Calzado de esquí y calzado para la práctica de <<snowboard>> (tabla para nieve)	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64021900	.00	-- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64022000	.00	- Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones(espigas)	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64029100	.00	-- Que cubran el tobillo	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64029910	.00	--- Con puntera metálica de protección	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64029990	.00	--- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64031200	.00	-- Calzado de esquí y calzado para la práctica de <<snowboard>> (tabla para nieve)	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64031900	.00	-- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64032000	.00	- Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64034000	.00	- Los demás calzados, con puntera metálica de protección	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64035100	.00	-- Que cubran el tobillo	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64035900	.00	-- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64039110	.00	--- Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64039190	.00	--- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64039910	.00	--- Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64039990	.00	--- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	

64041110	.00	--- Calzado de deporte	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64041120	.00	--- Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzado similares	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64041900	.00	-- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64042000	.00	- Calzado con suela de cuero natural o regenerado	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64051000	.00	- Con la parte superior de cuero natural o regenerado	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64052000	.00	- Con la parte superior de materia textil	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64059000	.00	- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	
64061000	.00	- Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras	1 par	10%	USD 6/POR PAR	Solamente: Para las partes superiores de calzado "capelladas"
64069990	.00	--- Los demás	1 par	10%	USD 6/POR PAR	

Fuente: COMEX
Elaboración: Comex

Se realiza posteriormente otra modificación por medio de la resolución No.578 del COMEX indicando que las últimas dos subpartidas que pertenecen a capelladas de calzado mismas que contaban con un Arancel Advalorem de 10% y de un Arancel Específico de 6\$ por par ahora cambiaría a un arancel mixto con Arancel Advalorem de 10% pero con un Arancel Específico de 3 Dólares por par, como se puede observar en la siguiente tabla.

Arancel Mixto inicial perteneciente a la Resolución No. 550:

Código NANDINA	Subp. ARIAN	Designación de la Mercancía	Un. Fis.	% Arancel ad-valorem	Arancel Específico	Nota Explicativa
6406.10.00	.00	- Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras	1 par	10%	USD 6 POR PAR	Solamente: Para las partes superiores de calzado "capelladas"
6406.99.90	.00	--- Los demás	1 par	10%	USD 6 POR PAR	

Se modifica a lo siguiente:

Resolución No. 578:

Código NANDINA	Subp. ARIAN	Designación de la Mercancía	Un. Fis.	% Arancel ad-valorem	Arancel Específico	Observación
6406.10.00	.00	- Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras	u	10%	USD 3 POR UNIDAD	
6406.99.90	.00	--- Los demás	u	15%		Solamente: para contrafuertes, punteras, cambrillón, polainas y taloneras
6406.99.90	.00	--- Los demás	u	10%	USD 3 POR UNIDAD	

Fuente: COMEX

Elaboración COMEX

La única variación dentro de la subpartida 6406.99.90 es 5% más en cuanto al Ad Valorem, ya que el 15% aplicaría solo en caso de punteras, cambrillón, polainas, contrafuertes y taloneras.

Por último, la Resolución No. 580 decreta la eliminación de la salvaguardia que fue aplicada a todos los productos que se establecieron en el Anexo I de la Resolución No. 466 del COMEXI y a sus modificaciones y por ende “dejar sin efecto la Salvaguardia por Balanza de Pagos”.

Consecuentemente, para el año 2013 el Gobierno de la República del Ecuador decide implementar una normativa al calzado tanto de fabricación nacional como importado mediante el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 080 que trata sobre el “Etiquetado del calzado”, esto con fines de garantizar su calidad, estimulando sus niveles de producción, y de brindar una mayor seguridad y bienestar al consumidor.

De esta manera, el Reglamento RTE INEN 080 en su Artículo 1, establece con “el carácter de OBLIGATORIO” el “ETIQUETADO DE CALZADO”, y de esta forma establecer los requisitos del mismo para “prevenir las prácticas que pueden inducir a error o engaño a los consumidores.”

Es así que el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) establece las siguientes definiciones:

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

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

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

Etiqueta no permanente: Etiqueta colocada a un producto en forma de etiqueta colgante u otro medio análogo que pueda retirarse del producto o que figure en su empaque. Estas etiquetas pueden contener información de m

Dicho Reglamento, según el Artículo No. 1 numeral 2, aplicaría a los productos de calzado que se encuentren dentro de las partidas y subpartidas arancelarias del capítulo 64 de acuerdo al Arancel Nacional de Importaciones, siendo los siguientes:

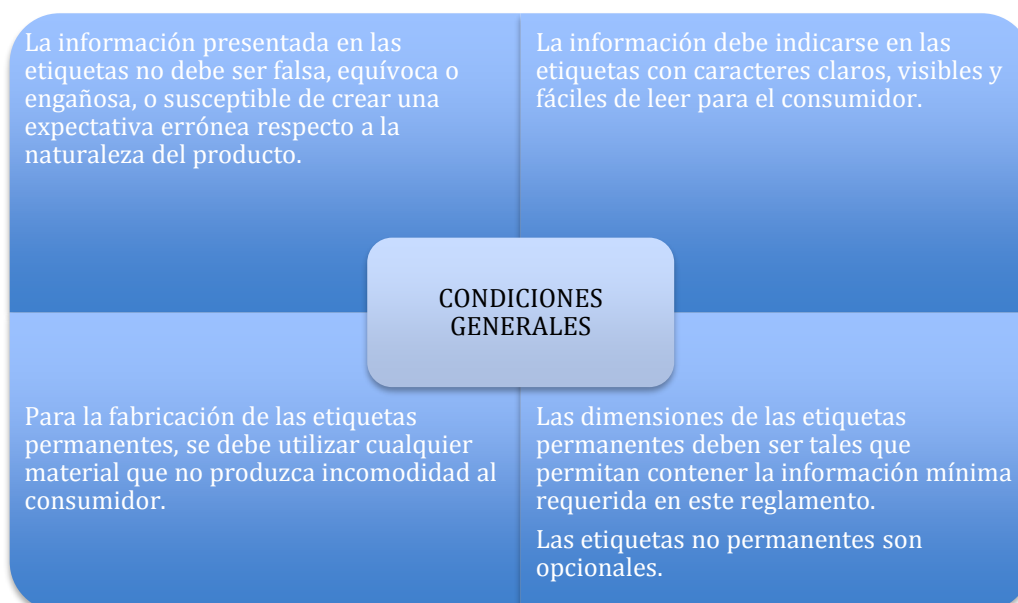
Tabla 4. Partida y Subpartida a los que se aplica el Etiquetado

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

Fuente: Reglamento técnico ecuatoriano rte inen 080 “etiquetado de calzado” (INEN, 2013)

Elaboración: Autora

Vale recalcar que este reglamento cuenta con ciertas condiciones generales que debe cumplir como:



Por otro lado, los requisitos establecidos para el etiquetado del calzado, según el Artículo No.1, numeral 5 del Reglamento RTE INEN 080, son los siguientes:

- Etiquetas permanentes
- La información debe expresarse en idioma español, sin perjuicio de que además se presente la información en otros idiomas.
- Previo a la importación o comercialización de productos nacionales, deben estar colocadas las etiquetas permanentes en un sitio visible o de fácil acceso para el consumidor.
- La etiqueta permanente debe contener la siguiente información mínima:
 - Materiales utilizados en la fabricación de las cuatro partes que componen el calzado: parte superior (capellada), forro, plantilla y suela.
 - Razón social e identificación fiscal (RUC) del fabricante nacional o importador.
 - País de origen.
- La información mínima requerida en el numeral 5.1.3 del presente reglamento puede colocarse en una o más etiquetas permanentes.
- Materiales utilizados en la fabricación de las cuatro partes que componen el calzado. Deben expresarse mediante el uso de textos, pictogramas o ambas, los que se detallan en el Anexo A del presente reglamento técnico.
- En la etiqueta permanente se debe indicar el material que constituya al menos el 80 % medido en superficie de la parte superior (capellada), forro y plantilla; y en al menos 80 % del volumen de la suela del calzado. Si ningún material representa como mínimo el 80 %, se consignará la información sobre los dos materiales principales que componen cada parte del calzado, colocando primero el material predominante.
- En el caso de la parte superior (capellada), la determinación de los materiales se hace sin tener en cuenta los accesorios o refuerzos tales como: ribetes, protectores de tobillos, adornos, hebillas, orejas, anillos para ojete o dispositivos análogos.
- Razón social e identificación fiscal (RUC) del fabricante o importador

- Para productos nacionales, debe indicarse la razón social e identificación fiscal (RUC) del fabricante.
- Para productos importados, debe indicarse la razón social e identificación fiscal (RUC) del importador.
- La inclusión de marcas comerciales y logotipos no sustituyen la identificación del fabricante o importador.
- País de origen. Se pueden utilizar las siguientes expresiones: “Hecho en...”, “Fabricado en...”, “Elaborado en...”, entre otras expresiones similares.
- La talla debe ser legible y visible, y se la colocará en el producto en el lugar en que el fabricante considere conveniente.
- Para el calzado que no presenta forro, debe indicarse en la etiqueta “sin forro”.
- Cuando el diseño del calzado o el material del que está fabricado no permita estampar, coser, estarcir, imprimir o grabar la información requerida en el numeral 5.1.3, se debe incorporar una etiqueta adherida firmemente al calzado.
- No debe emplearse los términos piel o cuero y sus derivados para nombrar a los materiales que no provienen de piel de animales.
- La etiqueta permanente debe presentarse en las dos unidades que componen el par del calzado.

Finalmente, el Artículo 1 numeral 9, menciona que tanto el Ministerio de Industrias y Productividad como las instituciones del Estado son los encargados de la “fiscalización y supervisión” en cuanto al cumplimiento de los mencionados requisitos.

2.3.1 El Sector Productivo de Calzado en Gualaceo

2.3.1.1 Breve Historia Productiva

La ciudad de Gualaceo conocida también como “El Jardín del Azuay” es un cantón perteneciente a la provincia del Azuay que se encuentra ubicado en “la zona centro oriental, en la subcuenca del río Santa Bárbara”. (M.I. Municipalidad de Gualaceo, 2015)

Este cantón es distinguido y visitado por su gran riqueza natural, cultural y artesanal, reconocido a nivel regional y nacional por su “producción artesanal de tejidos de lana, teñidos de Ikat y telar de cintura, tejido de paja toquilla, cestería, bordado, calzado y madera.” (Orellana Galarza, 2012)

En cuanto al sector del calzado, esta es una actividad artesanal de renombre que se realiza en este cantón, llamando la atención a sus ciudadanos y a turistas que acuden a las diferentes tiendas por sus diseños variados y precios asequibles.

Sin embargo, este producto y su elaboración data de mucho tiempo atrás, “según relatos, las primeras expresiones artesanales de calzado se dan entre 1885-1890, época en la que el proceso para curtir pieles y suelas, materia prima, era rudimentaria. Posteriormente se fue mejorando y del cuero se obtenía la gamuza mediante el uso del cuchillo y la piel.” (M.I. Municipalidad de Gualaceo, 2015)

Por otro lado, la empresa Litargmode (2016), expresa que “existen negocios de calzado que datan como inicio de su actividad productiva desde 1972 hasta la fecha.”

Siendo así que “el cantón azuayo de Gualaceo marca el paso de la industria del calzado en el sur de Ecuador.” (El Comercio, 2013) Como menciona el Diario el Tiempo, “En Azuay pensar en zapatos es pensar en el cantón de Gualaceo donde el 80 por ciento de su población se dedica a elaborar y comercializar calzado” (Diario El Tiempo, 2013)

Por otro lado, Alfonso Iñiguez (1999) en su estudio sobre “La Comercialización del Calzado en Gualaceo” indica que los pobladores de Gualaceo en un comienzo no conocían la artesanía del calzado, las personas acostumbraban a utilizar alpargatas, “sandalias con caucho de llantas de carro que se desechaba”. (Iñiguez, Comercialización del Calzado en Gualaceo, 1999)

Es así que para la época de 1830, muchos criollos descendientes de los españoles que vivían en aquel entonces en el Ecuador “inician y fomentan la producción artesanal” tanto en Gualaceo como en Chordeleg. De esta manera se dice que “las primeras manifestaciones artesanales en calzado se producen en los años 1885-1890”. Según Iñiguez, este conocimiento que luego se transformó en la ocupación principal para los habitantes de este cantón fue traída desde España y sus descendientes, sin embargo el proceso de confección compartido era bastante rudimentario. (Iñiguez, Historia del Calzado en Gualaceo, 2001) No obstante, tras la

afluencia del comercio en 1890, los productos eran trasladados de Gualaceo a las demás ciudades como “Paute, Azogues, Sigüig, Cuenca, a lomo de mula” y se da un intercambio de calzado por moneda o por “trueque con productos como frejol, maíz, y animales de corral”, de esta manera se sustituyen las alpargatas por zapatos hecho a mano. Esta situación hizo que algunos de los ciudadanos de Gualaceo se den cuenta que podrían empezar a fabricar calzado para poder sustentar a sus familias, a pesar de que en un comienzo las ganancias eran bajas pero a su vez era un arte que pasaría a sus renacientes y por consiguiente convertirse con el paso del tiempo en un negocio familiar. Para el año de 1949, “el 90% de los habitantes de Gualaceo” se dedican a la actividad de fabricación de calzado, en donde “el precio de un par de zapatos en ese tiempo era de 20, 30, y hasta 40 sucres”, y el pago al artesano por la fabricación de un par de zapatos era entre tres, cinco, y seis sucres pudiendo alcanzar un promedio a la semana de 30 hasta 80 sucres”. Esto sin duda incentivaba al productor, se reflejaba su progreso en dinero, cantidad de producción y ventas que iban poco a poco en aumento, y por ende Gualaceo económicamente iba estabilizándose y mejorando. Luego el calzado de Gualaceo se empezó a distribuir a diferentes ciudades del país, de igual modo venían comerciantes a comprar directamente de Gualaceo para uso propio y para sus tiendas. (Iñiguez, Comercialización del Calzado en Gualaceo, 1999)

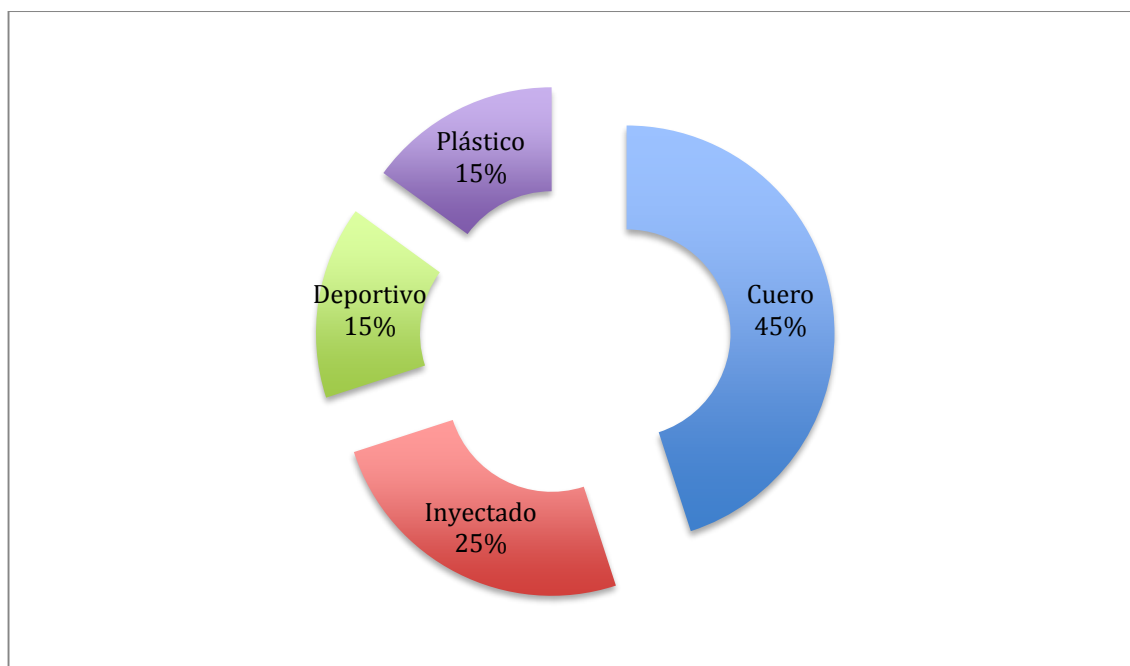
“Luego, la decisión de algunos emprendedores fue de iniciar la creación de pequeños talleres que poco a poco fue generando empleo y consolidándose como talleres artesanales, en el decenio de los 90 se incrementó la producción de calzado, al finalizar esta década, factores económicos, políticos, y el ingreso indiscriminado de productos extranjeros invadieron el mercado nacional, forzando a una declinación de la producción y una grave crisis en el sector.” (Orellana Galarza, 2012, p. 1)

Tras el estudio realizado por medio de entrevistas y visitas a los distintos negocios de calzado en Gualaceo, se pudo verificar que actualmente los ciudadanos del cantón se dedican a la producción, a la venta directa por medio de sus empresas, y a la distribución de dicho producto. Sin embargo, la manera artesanal de fabricación de calzado se mantiene pero en escalas menores comparadas a como se empezó con esta actividad, ahora se prioriza en la producción por medio de maquinaria debido a la efectivización de tiempo ya que pueden fabricar mas pares de zapatos en un menor tiempo.

2.3.1.2 Características del Producto

A nivel general, según la Cámara Nacional de Calzado (CALTU) el Ecuador cuenta con los siguientes tipos de calzado fabricados en el país:

ilustración 18. Tipo de Calzado Fabricado en el Ecuador



Fuente: Caltu

Elaboración: La autora

Por medio de este gráfico se puede observar que el mayor porcentaje pertenece al tipo de calzado de cuero con un 45% siendo el de mayor fabricación en nuestro país, y por otro lado el de menor porcentaje es de tipo deportivo y plástico con un porcentaje de 15%. Dato que es corroborado por los comercializadores de calzado en Gualaceo indicando que el zapato de cuero es el de mayor fabricación enfocado sobre todo al target femenino, en un 85%, por su mayor acogida y porque resulta más rentable tanto en su producción como sus ventas. De igual manera, expresan que la diversificación en sus modelos se encuentra a la par del mercado mundial, se encargan de ver las tendencias y temporadas, su calidad cada vez mejora intentando brindar a sus usuarios un producto bueno, también intentan innovar su tecnificación y ofrecer precios asequibles para crear una fidelización en sus clientes.

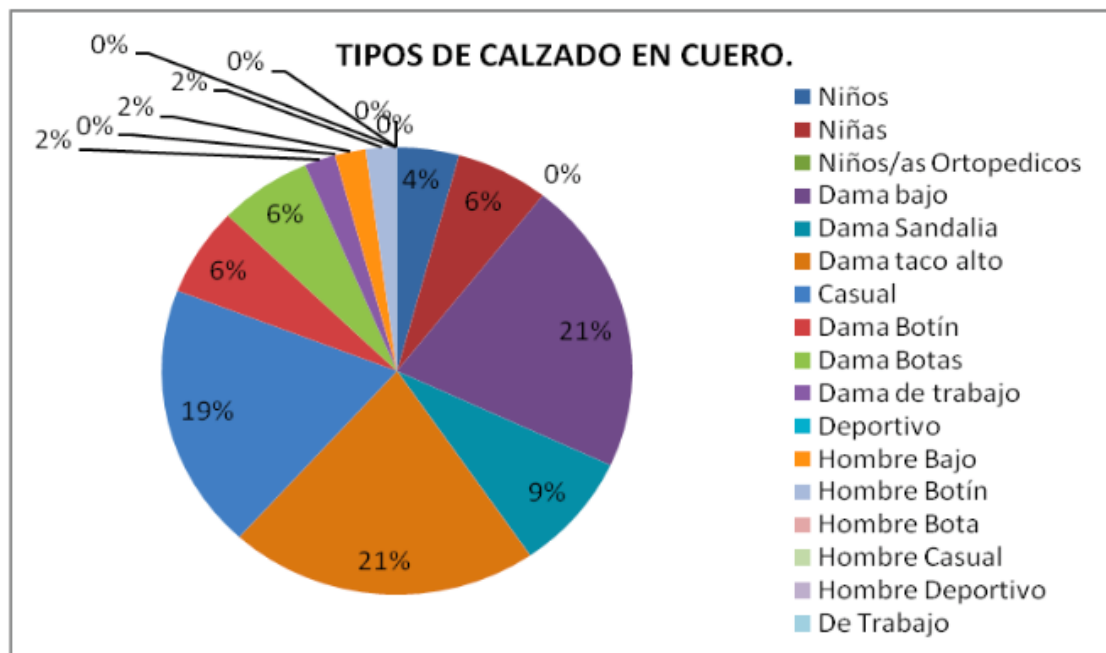
Así mismo, el Ministerio de Industrias y Productividad (2014) menciona que “Las provincias de Azuay y Tungurahua se caracterizan por el potencial industrial y artesanal en la confección y tratamiento de productos de cuero y calzado.”

Por lo que se refiere al Azuay, el cantón de Gualaceo cuenta con productores de tipo artesanal y productores que han ido innovando su tecnología adquiriendo maquinaria para su fabricación, dedicándose así a ofrecer un producto variado a niños, adultos mayores, mujeres, hombres, ya sea de tipo casual o formal con diversos materiales. Sin embargo, “La producción en el sector se ha desarrollado más en la elaboración y comercialización de calzado de cuero.”

(Seproyco, 2010)

Dentro de los principales tipos de calzado en cuero en el cantón de Gualaceo se tienen los siguientes:

Ilustración 19. Tipos de Calzado en Cuero



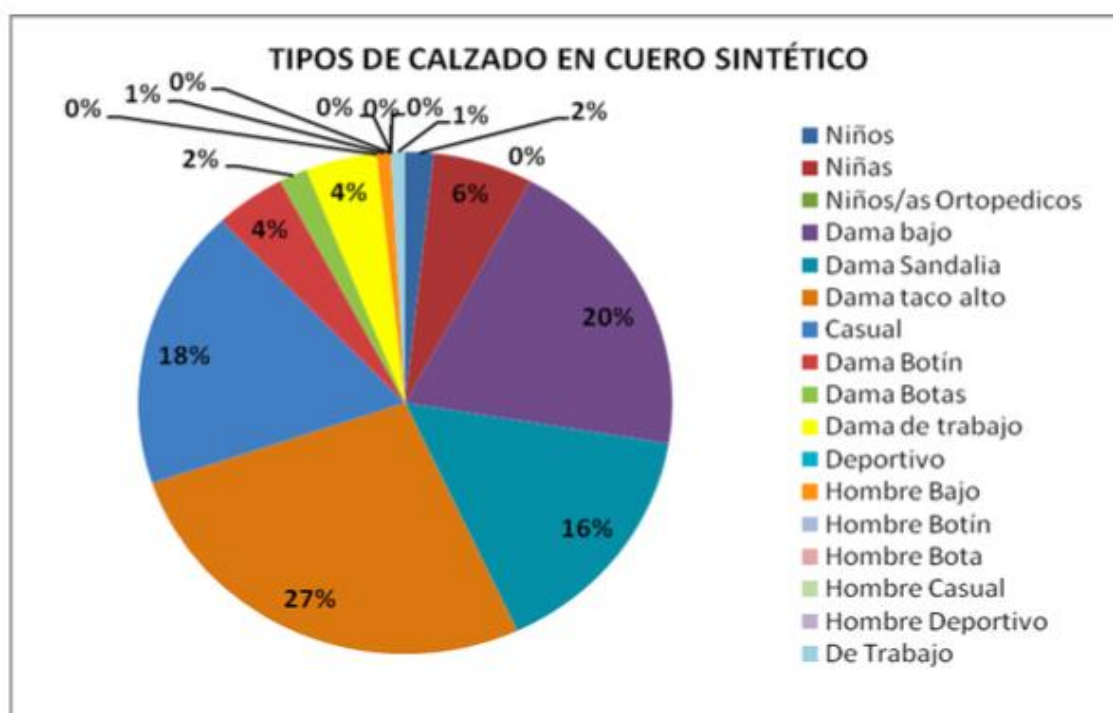
Fuente: Estudio de la Producción de Calzado, Édgar Orellana. (2012)

Elaboración: Edgar Orellana Galarza

Por lo que se puede observar en el gráfico, el tipo de calzado que más se fabrica es el calzado de dama con taco alto y calzado dama bajo, ambos con un 21%, seguidos por el calzado casual con un 19%.

Existe también el cuero sintético, que es una alternativa para el productor de calzado y también una opción adicional para el cliente.

Ilustración 20. Tipos de Calzado en Cuero Sintético



Fuente: Estudio de la Producción de Calzado, Edgar Orellana. (2012)

Elaboración: Edgar Orellana Galarza

Este gráfico muestra que el tipo de calzado de dama con taco alto representa el mayor porcentaje de fabricación con un 27 por ciento, seguido por el tipo de calzado bajo para dama con un porcentaje de 20%.

Por lo tanto, se puede decir con certeza que en base a los datos, el calzado ya sea de material sintético o de cuero, en ambos casos predomina el tipo de calzado de taco alto en cuanto a su producción.

Como menciona el Sr. Abraham Cabrera, Gerente General de la empresa de calzado Deteico, a pesar de que Gualaceo cuente con alternativas de compra en cuanto a calzado, la mayoría de los productores prefieren dedicarse a la fabricación de calzado para damas, tal como él lo decidió para su negocio. El motivo principal es debido a que las mujeres consumen mucho más de calzado, ya sea para su empleo, para eventos, o simplemente para un día casual, y regresan siempre por más. (Cabrera Becerra, 2016)

Esto representa una mayor fuente de ingresos al comerciante y por ende al cantón quien identifica el campo más favorable y trata de dar un plus a su producto.

Por último, para el año 2015 tras un estudio realizado en el cantón de Gualaceo, se menciona que “la producción de calzado que, en los últimos años y por la alta demanda que ha generado su indiscutible calidad y alto grado estético, ha pasado de una producción artesanal ancestral a una floreciente industria que significa ingresos para una gran cantidad de pobladores del cantón que trabajan por hacer de este, un centro de comercio sobresaliente en la región.” (M. I. Municipalidad de Gualaceo & López Rodríguez, 2015)

2.3.1.3 Características del Proceso Productivo

“En la actualidad los procesos de elaboración del calzado que se realizaban manualmente han sido sustituidos por máquinas y a pesar de que esta actividad ha disminuido ostensiblemente no deja de ser uno de los pilares de la economía gualaceña.” (M.I.Municipalidad de Gualaceo, 2015) Es así como el Municipio de Gualaceo describe en pocas palabras al calzado y su producción en Gualaceo, sin embargo hay mucho más de fondo, motivo por el cual se ha realizado una indagación en sus características y se ha investigado mediante entrevistas y visitas a empresas para conocer su realidad.

En primera instancia se puede decir que la elaboración artesanal de calzado era todo un proceso de logística, ya que al no contar con todos los recursos ni facilidades que se tienen hoy en día los artesanos tenían que ingeniárselas para poder producir.

“El proceso de confección de calzado se inició de forma rudimentaria, preparando primero la materia prima necesaria. Los primeros artesanos poseían unas pequeñas curtiembres en donde curtían las pieles, utilizando un recipiente grande de piedra llamado “noque” en los que se depositaban las pieles para que se curtan.” (Iñiguez, Historia del Calzado en Gualaceo, 2001, pág. 1) Este era el primer procedimiento que explica el Sr. Alfonso Iñiguez para dar paso a la confección del calzado, sin embargo luego indica que las pieles debían ser suavizadas con aceite de ballena, misma que no era fácil de conseguir, se debía esperar algunas horas para luego con un bruñidor que usualmente era un hueso grande se lograba que la piel sea mucho más flexible para su uso en el zapato. Un dato especial es el hecho de que esta piel, que ya se encontraba curtida y lista para la confección del calzado, se podía encontrar solamente de color amarillo oscuro debido a que no se disponía de más tintes en Gualaceo. Sin embargo, los artesanos no se dieron por vencidos y se idearon para crear el color negro como tinte para dicha piel, esto usando “cortezas de banano, naranja y un pedazo de hierro, todo reunido con pulcre”, esta mezcla con ciertas horas de fermentación daba lo que ellos llamaban “tinta mishqui”. Luego con el paso del tiempo se intentó dar un aspecto de gamuza al cuero para diversificar un poco el producto y dar un valor agregado, también se curtían pieles de venado, de conejo, etc. Tras contar con la materia prima, se realizaba ya el proceso de producción el cual era manual. Se iniciaba con un corte basándose en moldes que tenían una sola costura, luego era cocida a mano usando hilo que se conseguía de las pencas conocido como “pita”. Tras esto, se realizaba el montaje para poder asegurar la planta del calzado con el corte y esta a su vez con la plantilla, este procedimiento era llamado “plantado”. En cuanto al taco, este era hecho de suela y los clavos lo aseguraban a la plantilla. Para dar el terminado al calzado “se pulía la suela” con una especie de lima llamada “escorfina”, también se usaba la lija y almidón. Los adornos que le agregaban al zapato era ya habilidad de cada artesano pero existía la tendencia del “punteado cadena y punteado sencillo”, esto era colocar un color blanco en el cerco negro, dándole un look bastante original y elegante. Los moldes, como se menciona eran de una sola costura, pero con el pasar de los años se crean varios modelos para brindar una amplia variedad al cliente, también se empieza a trabajar ya con plantas de caucho, y cuentan con “la pega de contacto” la cual facilitaba muchísimo a los artesanos ya que antes se solían pegar con clavos las diferentes piezas para

asegurarlas. Sin embargo las hormas son hechas manualmente con madera, en donde se menciona al Sr. Leoncio Sarmiento como uno de los primeros y más hábiles en este arte. (Iñiguez, Historia del Calzado en Gualaceo, 2001, págs. 1,2,3)

Sin duda el artesano de aquel entonces tenía en sus manos la habilidad de poder hacer calzado que tomaba su tiempo para culminarlo pero que eran realizados con gran dedicación y esfuerzo. Según Alfonso Iñiguez, en 1920 se pagaba un sucre con veinte centavos por la confección de un par de zapatos y para el año de 1950 se pagaba cuatro sucres con cincuenta centavos. Esta alza en el cobro por su fabricación fue un gran incentivo para los artesanos, quienes ya buscaban mas formas de dar valores agregados, de tener una mejor calidad en el calzado, de mejorar su arte.

“Es importante mencionar los nombres de los primeros curtidores, como también los que lograron elaborar los tintes y suavizar las pieles, artesanos como: Braulio Peralta, Victor Iñiguez, Fermín Guillén, Luis Antonio Jara, Antonio Galarza, Humberto Peralta, Luis Vázquez, Eloy Moreno, Abraham Galarza. Como primeros artesanos que mantenían la tradición en la confección de calzado: Alfredo Berzosa, Darío Iñiguez, Nazario López, Luis María Lopez, Juan Coellar, entre otros” (Iñiguez, Historia del Calzado en Gualaceo, 2001, pág. 3) Estos nombres son de gran relevancia para la historia del calzado en Gualaceo, gracias a ellos surge, se desarrolla, se fomenta la fabricación de calzado en el cantón que permanece hasta el día de hoy. Gracias a ellos la confección de calzado existe en este cantón y es conocida a nivel nacional. Su gran trabajo realizado sin las herramientas necesarias es de gran admiración, personas emprendedoras.

Por otro lado, como se mencionó en un principio, estos procedimientos artesanales han sido sustituidos por maquinaria sobre todo con la aparición de empresas que cuentan con talleres mucho más amplios, ya que logran fabricar mucha más cantidad de calzado en un menor lapso, por lo que les conviene a las empresas contar con una buena tecnología en sus talleres para así optimizar tiempos. Ahora, como indica el Sr. Abraham Cabrera propietario de la Empresa de Calzado Deteico en el cantón de Gualaceo, el proceso actual en resumen primero se debe contar con una buena horma ya que es primordial para la fabricación del zapato, luego se da el

proceso de diseño o modelaje, tras esto se necesita una plantilla, un buen taco y un buen prefabricado y el cuero o sintético. En otras palabras, “La cadena productiva del calzado de cuero se inicia con el aprovisionamiento de materia prima (el cuero), que es procesado en las curtiembres, para ser transformado en los talleres y fábricas de manufactura de calzado, y finalmente comercializado y expuesto en los centros de expendio.” (FLACSO - MIPRO, 2011)

Sin embargo, se debe considerar que la manera manual de confeccionar calzado evitaba errores en su fabricación o si se cometían errores en el transcurso del proceso se los podía identificar a tiempo y corregirlos antes de que salgan a la venta.

En el caso de la empresa Litargmode dedicada a la fabricación y comercialización de calzado de dama en el cantón de Gualaceo, el Ingeniero Lino Anguisaca comenta que existe tanto un proceso manual como mecánico, es una combinación que trabaja en conjunto ya que existen procesos que no se pueden mecanizar, los costureros por ejemplo son una parte importante en el proceso de producción, personas muy hábiles y determinantes en la fabricación que dan el valor agregado al producto. En cuanto a Litargmode, esta empresa indica que trabaja de 4 a 1, en otras palabras; cuatro artesanos y una maquinaria para la fabricación de un par de zapatos.

En cuanto al material que utilizan para la fabricación Litargmode importa cuero sintético de Brasil y los materiales naturales se compran de Ambato, en porcentaje el 90% de la materia prima es importado y el nacional 10%, ya que por ejemplo la suela y el tacón es fabricado por ellos mismos pero la materia prima para hacer el tacón y la suela es importado. Algo interesante de esta empresa es que ellos importan directamente a los fabricantes del material, ya que otras empresas compran a intermediarios pero el Ing. Anguisaca indica que esto toma mucho más tiempo y se tiene la probabilidad que no cuenten con el material que se pide o que no tengan el volumen que se desee, por eso prefieren importar directo. La producción de un par de zapatos pueden llegar a 1000 diarios, en donde cada par toma un tiempo de fabricación de 20 minutos aproximadamente.

La empresa Deteico importa materiales como plantas, colores de sintéticos, tacos y fibras para tener una diferenciación del resto. El 100% de sintético es importado, las plataformas y tacos un 90% importado, cuero tradicionales negro, blanco azul, beige en un 100%. Importan de Colombia, España y Brasil.

En cuanto a la empresa Fassioni, la Sra. Berta Huaraca empieza con el proceso de diseño revisando que se encuentra en tendencia y temporada, se enfoca en los tonos que se utilizarán en cada colección de acuerdo a lo que se encuentre a la moda en el momento, utilizando materiales diversos como el cuero, poliuretano, mezclas con textil que lo obtienen de Colombia, Brasil a nivel internacional y el material nacional lo obtienen de Quito Guayaquil, Ambato. En porcentajes el 90% de la materia prima es importado. Fassioni produce calzado por colección y esto toma un período de 3 meses ya que fabrican a gran volúmenes, si es para calzado de novia se demora más o menos unas 2 semanas para llegar a su proceso completo hasta su entrega.

La empresa Belissa, manejado por su propietario el Sr. Marcelo León, comenta que el hecho de que no exista materia prima en el Ecuador encarece mucho al producto final, el ofrece zapato de cuero y sintético para damas, indica que trata de brindar sobre todo calidad para que sus clientes regresen pero que el precio que se ofrece es para algunas personas muy caro pero que no se toca el trasfondo de la situación. Su empresa cuenta con un pequeño taller, y se dedica más a la comercialización del calzado terminado más que a su fabricación debido a los inconvenientes que este último proceso implica.

Tras la investigación realizada en el cantón de Gualaceo, existe una producción de calzado semanal de la siguiente manera , considerado por par:

Tabla 5. Producción Semanal año 2016 de Calzado en el Cantón Gualaceo

EMPRESA	PRODUCCION SEMANAL 2016 DE CALZADO
Litargmode	1000 diarios
Deteico	300 diarios
Belissa	100
Fassioni	200

Fuente: Entrevista a Principales Empresas de Gualaceo

Elaboración: La autora

Por otro lado, “según información recopilada en CALTU, se estima que la media nacional de consumo es aproximadamente 2,5 pares de zapatos por habitante por año. Con lo que, existiría una demanda anual de 32.250.000 pares de zapatos.” (SEPROYCO, 2010, pág. 9)

Las cifras que se manejan aún siguen siendo significativas y la tecnología industrial que usa para la fabricación de calzado juega un rol importante para que los procesos sean mejorados y se puedan usar los insumos de manera adecuada. (SEPROYCO, 2010) Esto no desacredita a la parte artesanal que complementa los procesos productivos, pero si da un valor agregado y una eficacia en tiempo y volumen.

Para tener una idea a escala mundial “El total de la producción de calzado del mundo fue de alrededor de 4,4 mil millones de pares en 1977. Creció a 11 mil millones de pares en 1999 y más de 16 mil millones de pares en 2007.” (Seproyco, 2010, pág. 21)

En general, los materiales y materias primas más importantes para la producción de calzado de cuero y textil se señalan a continuación:

Materiales para Materias Primas de Calzado Cuero

Suela	Cant	%	Plantilla	Cant	%	Forro	Cant	%	Capellada	Horma	Cant	%
Caucho	30	75	Sintético	13	36	Cuero	20	56	Cuero	Plástico	30	83
PVC	4	10	Cuero	9	25	Sintético	12	33		Madera	6	17
TR	3	7.5	Eva	3	8	Textil	4	11			36	100
Nitrilo,	1	2.5	Aglomerado	8	22		36	100				
Fibra	1	2.5	Tela Toalla	1	3							
Cuero	1	2.5	Celulosa	1	3							
	40	100	Zalpa	1	3							
				36	100							

Materiales para Materias Primas de Calzado Textil

Suela	Cant	%	Plantilla	Cant	%	Forro	Cant	%	Capellada	Horma	Cant	%
Sintético	3	43	Sintético	7	88	Sintético	8	73	Sintético	Plástico	9	90
Caucho	2	29	Reciclado	1	13	Textil	2	18		Iny Metálica	1	10
PVC	2	29		8	100	PVC	1	9			10	100
	7	100					11	100				

Fuente: Seproyco, 2010

Elaboración: Seproyco, 2010

Con esto se puede observar en resumen que tipo de material y en qué cantidad necesita un productor de calzado, mostrando como esto implica una inversión significativa para poder mantenerse en el mercado. Todos los entrevistados expresaron su inconformidad ante la falta de apoyo para que la materia prima sea introducida al país con mayor facilidad y sobre todo una gran crítica ante la falta de maquinaria disponible no solo para la fabricación de calzado sino para la producción de materia prima para que de esta forma no se encarezca tanto el zapato.

2.3.1.4 Características del Mercado

La industria de calzado es amplia y diversa, esta se destaca por el desarrollo en su “diseño, variedad y especialización.” Sus procesos de tecnificación avanzan cada vez más para lograr una mejor fabricación. Se debe igualmente destacar que existe una producción de 350 mil cueros y pieles al año, se menciona este dato ya que este

material es destinado en su mayoría para el uso exclusivo de la fabricación del “mercado interno de calzado, marroquinería y confecciones” mientras que la cantidad restante es para la exportación. (Proecuador, 2015)

Por otro lado, las ciudades que mayormente han acogido al sector del calzado como una fuente de actividad económica y que han logrado vivir de ello ya sea como productores, distribuidores o comercializadores ha sido de la siguiente manera:

“La cadena de Calzado, a nivel de país, está compuesto por alrededor de 1.271 talleres artesanales, e industrias, localizados en las ciudades de Ambato 34.38%, Quito 22.5%, Guayaquil 17.5%, Cuenca 15%, Gualaceo 5%, Latacunga y Chordeleg 2.5%, y Guaranda 0.63%.” (SEPROYCO, 2010, pág. 29)

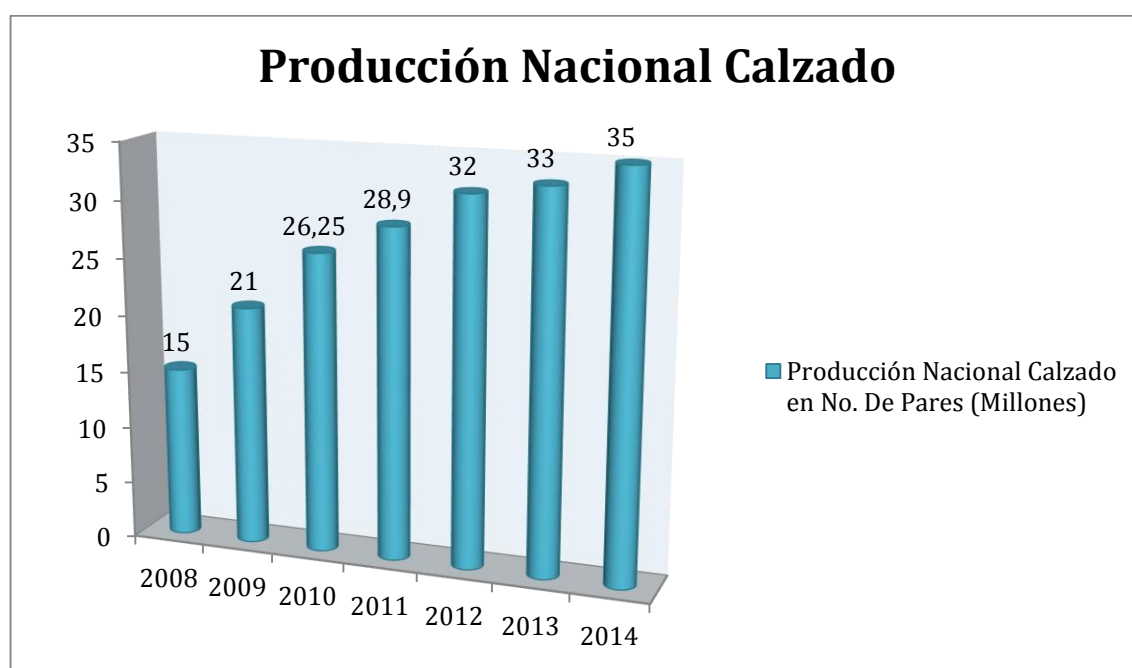
A esto, el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) enfatiza en que tanto el Azuay como Tungurahua son dos provincias con un gran “potencial industrial y artesanal” en lo que se refiere a la producción de calzado. Por lo que el Gobierno del actual Presidente de la República el Eco. Rafael Correa, se ha enfocado sobre todo a impulsar y promover dicho sector, emitió el Reglamento de “Etiquetado de Calzado” RTE INEN 080 analizada anteriormente, “normativa que estimula y exige mayores estándares de calidad en los productos que circulan en el mercado nacional.” (MIPRO, 2014)

A su vez, dicho sector productivo ha tenido un notable apoyo estatal con la implementación de políticas comerciales y productivas como las recargas arancelarias aplicadas al calzado importado con el objetivo de proteger la producción nacional. Esto se llevó a cabo gracias a una notable competencia desleal a este producto, sobre todo de parte de calzado chino que ingresaba al país y luego comercializado con precios de venta al público sumamente bajos, por lo que el calzado ecuatoriano no podían competir con costos que triplicaban al chino. “Así tenemos que el costo implícito de importación de un par de zapatos chinos era de 1 dólar con 22 centavos (US\$ 1,22). Ciertamente, a ese valor se vuelve imposible sostener la producción zapatera nacional.”

(FLACSO - MIPRO , 2010)

Por otro lado, de acuerdo a la información de la Cámara Nacional de Calzado, se puede observar en el siguiente gráfico que la producción nacional de calzado en el Ecuador durante el año 2008 en donde empieza una crisis económica mundial y nacional como mencionado anteriormente, es sumamente bajo y luego tras la aplicación de las salvaguardias en el año 2009 y 2010 se puede observar que hubo un progreso significativo y positivo con un incremento entre estos dos años de 5,25 millones de pares producidos, y en los años posteriores hasta el 2014 tuvo un incremento de aproximadamente 2,5 millones de pares producidos constantemente.

Ilustración. 21. Producción Nacional de Calzado



Fuente: Cámara Nacional de Calzado

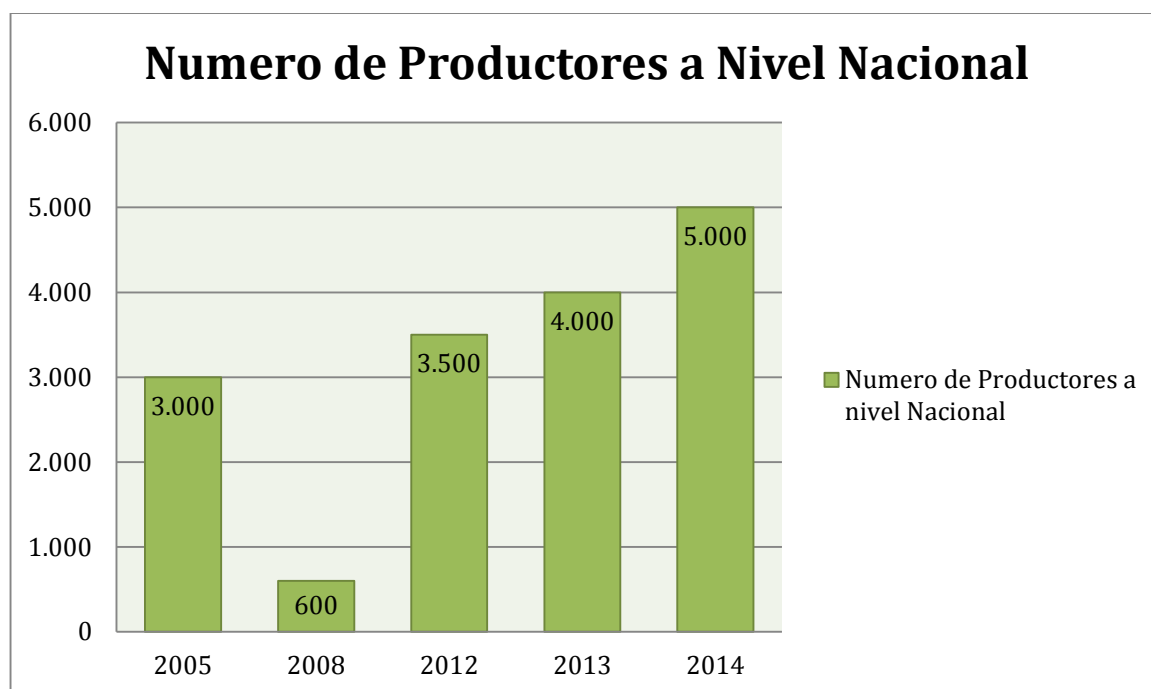
Elaboración: Autora

Esto indica que a partir del 2010 ya se pudo lograr una mayor estabilidad de producción en el Ecuador a nivel Nacional y obviamente el cantón de Guacaleo se encuentra dentro de este estudio.

En cuanto a los números de productores de calzado para tener una visión global de este aspecto, se ha tomado datos a nivel nacional. Según el gráfico, es impresionante como del año 2005 al año 2008 baja de 3000 productores a 600

productores, esto es una diferencia de 2.400 productores que abandonaron este sector del calzado.

Ilustración 22. Número de Productores a Nivel Nacional



Fuente: Cámara Nacional de Calzado

Elaboración: La Autora

De igual manera, según el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) la transformación productiva llevada a cabo gracias al Eco. Ramiro González ha promovido el desarrollo de pequeñas y medianas empresas y de aquellos artesanos a nivel nacional, es por esto que se organizó por ejemplo un Concurso de Calzado en el año 2014 en el cantón de Gualaceo. (Ministerio de Industrias y Productividad , 2014) Este tipo de iniciativas se convierte en un incentivo para este sector y sus productores, ya que promueve confianza en la industria de seguir produciendo y promocionando, logrando en este caso que el calzado llegue a más personas y se convierta en una actividad próspera.

Por otro lado, existen factores importantes dentro de esta industria, como es la tecnología y también la calificación adecuada de personal, en donde las empresas del sector que han podido contar con ambos factores reflejaron un incremento del 15% en su producción y sus ventas “(según el MCPEC).” (M. I. Municipalidad de Gualaceo & López Rodríguez, 2015, pág. 178)

Con respecto a lo anteriormente mencionado sobre contar con “personal adecuado” en las empresas, el Ing. Lino Anguisaca Gerente de la empresa de calzado “Litargmode” de Gualaceo, argumenta que la mano de obra disponible en el cantón es muy hábil, aprende muy rápido, inclusive pueden llegar a ser iguales o mejores que aquellos artesanos productores en el extranjero, pero que sin duda se necesita de una mayor capacitación al personal con técnicas nuevas. La capacitación que se brinde debe ser de empresas internacionales como de Brasil ya que este es considerado como líder en la fabricación de calzado y pueda instruir a nuestro personal sobre distintas formas de terminados y sobre confección. También se puede capacitar por medio de empresas nacionales pero que estén preparadas con amplio conocimiento sobre el tema.

A pesar de sus altibajos, el sector de calzado ha sido siempre muy activo, en un comienzo su producción fue desarrollada “en base al sistema de destajo” lo cual quiere decir dedicarse a laborar en su propio domicilio. Luego se crearon talleres que fueron creando fuentes de trabajo e incrementando la producción de calzado, para fines de la década del noventa “factores económicos, políticos y el ingreso indiscriminado de productos extranjeros invadieron el mercado nacional, forzando a una declinación de la producción y una grave crisis en el sector.” (M. I. Municipalidad de Gualaceo & López Rodríguez, 2015)

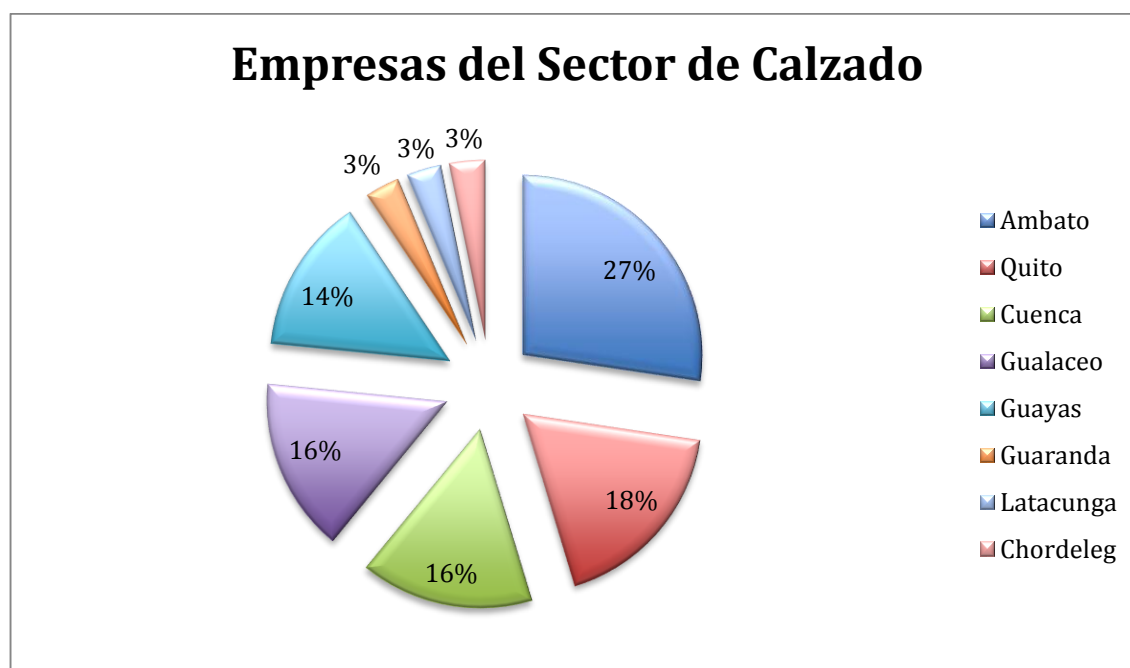
Sin embargo, tras el estudio realizado por Lopez Rodríguez y la M.I. Municipalidad de Gualaceo (2015), indican que esto no culminó, ya que para comienzos del 2000 dicho sector tuvo que atravesar por inconvenientes que eran fruto de la escasa materia prima no solo en cantidad sino también en calidad, también del atraso en la tecnología y de una competencia desleal sobre todo de China, sin embargo para el año siguiente, “existían 1.271 talleres-empresas en el país”.

Posteriormente, en el año 2008, la afectación que sufrió el sector del calzado

ecuatoriano fue tan alta que “de cada 10 pares de zapatos vendidos en el Ecuador, más de 8 pares eran importados.” (FLACSO - MIPRO , 2010)

Para el año 2009 el Gobierno decide imponer barreras a la importación para de esta manera proteger de alguna manera su balanza de comercial, y en el año 2010 se data un número de 1.770 talleres-empresas, “lo que da cuenta de un crecimiento del 4% anual, catalogándose como un sector dinámico.” Este incremento que se generó en cuanto al número de talleres de calzado provocó un auge en este producto, ya que para año 2008 se emplearon a 80.000 personas y el 2009 empleó a 100.000 personas lo cual quiere decir que en el sector del calzado hubo un incremento de 20.000 personas empleadas 2009 a comparación del año anterior. (M. I. Municipalidad de Gualaceo & López Rodríguez, 2015)

Ilustración 23. Empresas del Sector de Calzado



Fuente: Consultoría Eje Económico de Gualaceo

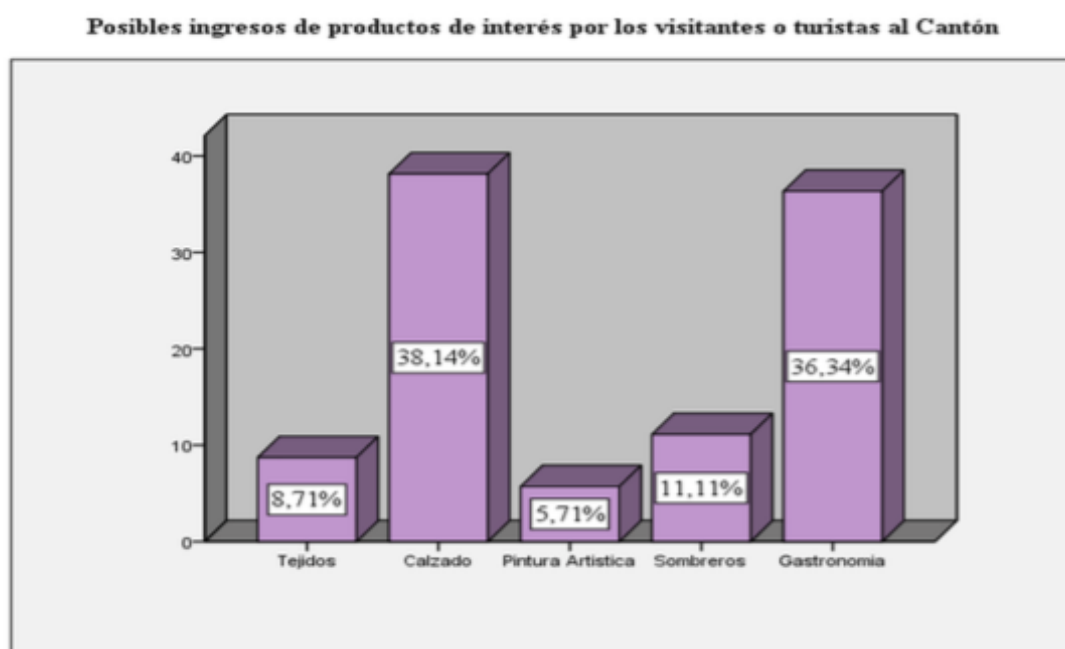
Elaboración: La Autora

Como se puede observar, la ciudad que abarca una mayor cantidad de empresas de calzado es Ambato, conocida también por la producción de cierta materia prima que se usa para la fabricación de calzado. Este punto ha sido clave para que Ambato

crezca en esta industria. El cantón de Gualaceo, se encuentra con un porcentaje de 16% mismo que representa la mitad de la escala presentada en el gráfico.

La gran aceptación del calzado en Gualaceo se puede observar en el gráfico que se muestra a continuación, ya que de algunas actividades y productos que se ofrecen en este cantón, los turistas prefieren los siguientes:

Ilustración 24. Posibles Ingresos de Productos de Interés por los visitantes o Turistas al Cantón de Gualaceo



Fuente: (M. I. Municipalidad de Gualaceo & López Rodríguez, 2015)

Elaboración: (M. I. Municipalidad de Gualaceo & López Rodríguez, 2015)

El gráfico nos indica claramente que las personas que acuden a Gualaceo lo hacen principalmente por su calzado en un 38,14% que ofrece el cantón como actividad turística y luego por su gastronomía con 36,34% siendo una diferencia de 1,8% con respecto a la anterior, demostrando ser el calzado una próspera industria aunque aún en fases de desarrollo y perfeccionamiento.

Las tiendas de calzado en Gualaceo se localizan en su mayoría en la calle Dávila

Chica en pleno centro histórico, a pocos pasos del parque central, de igual manera se pueden encontrar actualmente en las afueras del cantón.

2.3.1.5 Análisis FODA del Sector Calzado en Gualaceo

Lograr identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector de calzado en Gualaceo implica un análisis, diálogos con personas del medio, y visitas al entorno mismo donde se desarrollan estos buenos y malos aspectos de la industria.

Se puede mencionar que la industria del calzado en Gualaceo es un negocio mayormente de familia transmitiendo su arte de generación en generación. Sin embargo como en todo sector, al ir creciendo y al ampliar el negocio, aparecen ciertos efectos negativos y a veces positivos, según sea el caso.

Fortalezas del Sector del Calzado en el Cantón de Gualaceo

De acuerdo al estudio realizado se tiene en conclusión los siguientes puntos:

- Mano de obra hábil
- Innovadores
- Conocimiento compartido desde sus antepasados
- Es un calzado con valor agregado debido a sus detalles hechos a mano,
- Brinda fuentes de trabajo
- Sector productivo con identidad propia
- Existe personal suficiente para el proceso de producción
- Talleres con lo necesario para producir
- Empresarios con amplio conocimiento del mercado local
- Proveedores fijos
- Buena atención al cliente

Oportunidades

En cuanto a las oportunidades que brinda el sector de calzado en Gualaceo se tienen los siguientes puntos:

- Actividad que aporta a la economía Ecuatoriana
- Implementación de Salvaguardia
- Mejora la economía del cantón
- Dinamismo de la economía
- Créditos de sistema bancario
- Proyectos locales para emprendedores
- Promoción del calzado De Gualaceo de parte de entidades del gobierno
- Proyectos del gobierno para expandir el sector del calzado al mercado internacional
- Capacitación nacional e internacional de parte de entidades

Debilidades del Sector de Calzado en El Cantón de Gualaceo

Se puede mencionar los siguientes puntos como las debilidades del sector de calzado en Gualaceo:

- Materia prima escasa tanto local como nacionalmente
- Falta de calidad
- No hay diseño ergonómico
- No hay un estudio de las hormas ecuatorianas
- Materia prima importada muy cara
- Falta de maquinaria y de tecnología
- No existe un estudio real del sector
- Falta de competitividad
- Talleres no muy amplios
- Poca visión hacia el mercado internacional
- Escasa capacitación a productores
- Falta de promoción del calzado
- Producto terminado caro para exportar
- Falta de unión entre productores, comercializadores, distribuidores de calzado para lograr fines positivos

Amenazas del Sector de Calzado en El Cantón de Gualaceo

- Poca apertura al sector de parte del gobierno
- Precios más bajos de los competidores
- Ingreso de mayor cantidad de competidores del extranjero
- El plazo muy corto de aplicación de salvaguardia
- Producto importado de mejor calidad y a mejor precio
- Falta de inversión para un mayor crecimiento del sector
- Crisis económica en el Ecuador
- Disminución en la capacidad adquisitiva

Tras lo mencionado, se puede percibir la preocupación de los productores por ciertos detalles que con el pasar del tiempo si termina afectando al sector del calzado con factores como el contrabando, la competencia desleal, la falta de materia prima, etc en donde es esencial promover un fortalecimiento a la parte productiva mediante capacitación constante, llamando a concursos como motivación a diseñadores y artesanos, a un mayor control de calidad y en especial que se de una apertura a que empresarios empiecen a producir materia prima mediante una mayor facilidad en adquisición de maquinaria sin porcentajes tan altos de aranceles, procesos que llevaran su tiempo en desarrollarse pero que sin duda podrán mejorar al sector y que el producto pueda llegar a ser algún día 100% ecuatoriano.

Por otro lado, también se puede analizar desde un diferente punto de vista, ya que como se pudo observar, esta actividad cuenta con la fortaleza de generar un dinamismo en la economía en el cantón de Gualaceo, esto hace que exista capacidad adquisitiva, al haber esto la gente puede adquirir el calzado, dinero que a su vez el dueño de la empresa puede utilizar para ampliar su taller y esto a su vez causa que se pueda producir más y ofrecer una mayor variedad a los clientes quienes van a seguir consumiendo si están contentos con el calzado.

Sin embargo, se tiene por ejemplo la visión del Señor Marcelo León, quien tras sus más de 5 años de haber estado en el mercado ha tenido que atravesar una serie de alti-bajos en el sector. El es propietario de la Tienda de calzado Belissa, su producto es de calidad, ofreciendo zapato de cuero y sintético de dama. Sin embargo enfatiza que las materias primas encarecen mucho al producto ya que dependemos mucho de

otros países y cuando se imponen salvaguardias esta materia sube y por ende el producto terminado también. De igual manera, otra debilidad es la falta de control de parte de las autoridades competentes en las fronteras ya que el contrabando de calzado es evidente, ingresa calzado de países vecinos y se venden en el mercado a precios muy bajos a comparación del calzado en Gualaceo.

Por otro lado, Berta Huaraca propietaria de Fassioni, quienes comercializan y producen calzado, menciona que debe haber una concientización, lograr una fidelización del cliente brindando calidad que aún falta. El hecho que se tiene un producto caro que no se puede exportar ya que el precio al que se vendiera en otros países sería mucho más caro que el que existiera en el país al que se exporte, entonces realmente el negocio no resultara y por ende no se da una visión al mercado internacional. Algo interesante es que tras sus 30 años de estar en el mercado, hubo una época en la que ella prefería comprar el zapato importado y venderlo en su tienda ya que este producto era mucho más barato adquirirlo que producirlo, esto ocurrió por 7 años hasta que se pudo estabilizar la situación y se pudo defender la producción nacional. Esto ella lo ve como una gran amenaza ya que se deja de producir, deja de existir competitividad, y la producción nacional se va al piso.

El Sr. Abraham Cabrera, propietario de la tienda Deteico, menciona que debería existir una escuela dedicada a la capacitación constante de artesanos y productores en general para poder obtener conocimientos nuevos y diferentes, también existe una falta de créditos, que el Gobierno realice estudios mucho más exhaustivos y profundos sobre el sector del calzado para que se tomen decisiones mucho más reales y certeras. Una amenaza que él considera que existe es el hecho de que ellos deben importar materia prima, o se deben sujetar al precio que venden los intermediarios impongan en caso de que se compren en el Ecuador. Por otro lado, enfatiza en que el hecho de que su hija sea diseñadora de calzado es un punto a su favor, que da un valor agregado a su producto, ya que realizó una especialización en el exterior y así aprendiendo otras perspectivas y realidades para aplicarlas en su empresa de calzado.

En el caso del Ing. Lino Anguisaca, Gerente de la empresa Litargmode indica que las personas que trabajen dentro del sector productivo de calzado deben contar con la mano de obra adecuada y capacitada, siendo esta una gran debilidad de ciertas empresas, ya que todos tienen el mismo conocimiento, no existe una mayor competitividad y que la forma de cambiar esto es que capacitadores con otras visiones y otras metodologías de producción vengan y compartan esto con el resto de artesanos. También menciona que la empresa debe dar en volumen, en diseños, y en tiempo lo que el cliente pide, ya que de lo contrario el comprador simplemente acude a mejores mercados y cambia fácilmente los proveedores de calzado ahuyentando así a los clientes del sector de calzado en Gualaceo. Otro punto es que los diseñadores tengan una visión real de sus productos, ya que si ellos plantean la producción de calzado atractivo pero que a la final simplemente es un anhelo, porque las materias primas con las que se quiere fabricar no existen en nuestro medio es lo mismo que nada, en otras palabras es tiempo perdido. Por esto quienes realicen los modelajes deben estar en el entorno en el que nos desarrollamos estando al tanto de que tenemos disponible y en el tiempo de terminado.

CAPÍTULO 3

EFFECTOS EN EL SECTOR CALZADO EN EL CANTÓN GUALACEO GENERADOS POR LA SALVAGUARDIA APLICADA EN EL AÑO 2009

El Ecuador al contar con una moneda extranjera como es el dólar, ha tenido que implementar medidas drásticas para poder afrontar un déficit comercial mediante la implementación de aranceles y precautelar la situación que atravesaba el país en el año 2009. Sin embargo, esto sin duda trae consigo efectos positivos y negativos, a los distintos sectores involucrados. Como se pudo observar en el capítulo anterior las importaciones de la partida de calzado que engloba el capítulo 64, decrecieron tras la aplicación de la salvaguardia a este producto. Una de las consecuencias tras la implementación de salvaguardias al calzado fue el incremento en el precio final del producto. Otro efecto importante, fue la disminución de las importaciones de calzado ya que los aranceles aplicados perjudicaron económicamente a los importadores.

De igual forma, dicha situación genera efectos para el mercado nacional, motivo por el cuál con el objetivo de llegar a determinar los efectos causados en el sector del calzado en el cantón de Gualaceo, se ha realizado un estudio recurriendo a varias fuentes mediante la investigación cualitativa, entre las principales la técnica de la entrevista, ya que se pretende extraer vivencias reales y experiencias significativas que afrontaron los artesanos, los productores, las pequeñas y medianas empresas en diferentes ámbitos como la variación de precios, cantidad de producción, stock, mano de obra, entre otros.

“La investigación cualitativa estudia los contextos estructurales y situacionales, tratando de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica. La investigación cualitativa cuenta con varias técnicas para la obtención de datos, como son: la observación, la entrevista, la revisión de documentos o análisis documental, el estudio de caso, entre otros.”

(Domínguez, 2007)

Debido a que el estudio del presente trabajo de titulación se enfoca en el sector de calzado específicamente del cantón de Gualaceo y con propósito de obtener la

mayor cantidad de información con respecto a esta actividad se ha recurrido al M.I. Municipalidad de Gualaceo mediante la aprobación del Alcalde de esta ciudad, ya que mediante proyectos realizados por el Municipio se pudo extraer información necesaria para la realización de esta investigación.

De igual manera, se ha procedido a contactar y conversar con la consultora MKTConsulting debido a su gran experiencia en el campo del sector del calzado de Gualaceo, quien cuenta con un gran conocimiento sobre la realidad del período analizado y de igual manera quien fue una guía para poder identificar a las personas claves a entrevistar, debido a que de manera general se carece de datos formales y estadísticos en cuanto a este sector y sus diferentes actividades en las cuales está involucrado. También se procedió a la técnica de observación dentro de la ciudad de Gualaceo tanto en la parte interna como aledaña para poder identificar a comerciantes, artesanos, productores y talleres; y consecuentemente lograr contar con las autorizaciones correspondientes para proceder a las entrevistas pertinentes.

Por otro lado, se recurrió al señor Alfonso Iñiguez quien es un artesano de larga trayectoria que posee información y quien ha estado involucrado directamente desde inicios de esta actividad en Gualaceo, una persona con amplio conocimiento de esta área tanto en historia, procesos de fabricación artesanal, así como de los comerciantes de la zona. También se entrevistó a gerentes y propietarios de las tiendas de calzado ubicados en Gualaceo, llegando a varios talleres donde fabrican este producto, todos con una larga trayectoria dentro del sector del calzado en este cantón.

Toda la recopilación de información, de investigación y de trabajo de campo realizado, ha servido para identificar los efectos causados por la salvaguardia en el sector del calzado en el cantón de Gualaceo, mismos que se detallan a continuación.

3.1 Efectos en Productores – Comerciantes - Importadores

Para la realización de este punto importante del estudio se efectuaron entrevistas a comerciantes y artesanos, así como a gerentes y propietarios de empresas claves que se encuentran en la ciudad de Gualaceo que producen calzado dentro del período analizado, como son las tiendas Belissa, Deteico, Fassioni, al Sr. Edgar Orellana Galarza, Sr. Alfonso Iñiguez, entre otros, de igual manera se visitó las instalaciones de la empresa de calzado más grande del cantón como lo es Litargmode, igualmente se visitó el taller del Sr. Abraham Cabrera.

Previo a la implementación del arancel mixto aplicado al capítulo 64 que corresponde a calzado, los productores se encontraban en un momento en donde la competencia del exterior era muy fuerte y esperaban una solución de parte del gobierno lo antes posible. Una vez aplicada dicha salvaguardia se produjo un período de desconcierto, ya que al evidenciar como los productos importados iban poco a poco desapareciendo del mercado, es entonces cuando los productores nacionales empiezan a fabricar una mayor cantidad de calzado y los comerciantes empiezan a saturar sus locales de calzado nacional debido a que los consumidores empezaron a demandar el producto nacional.

La gente no estaba preparada para este inesperado pero ansiado boom y los productores tampoco estaban suficientemente preparados para brindar al mercado productos de igual o mejor calidad que el importado.

Por otro lado, personas que no se dedicaban a la actividad de producción de calzado empezaron a integrarse a este negocio sin una previa capacitación, ya que esta actividad a partir del 2009 empezó a ser muy rentable, donde existía gran motivación, y todos lo vieron como una actividad que debía ser aprovechada. Por lo que los productores aumentaron y de hecho los comercializadores también, empezaron a invertir cada vez más en este negocio y hasta en ocasiones invertir todos sus ahorros en infraestructura, mano de obra, maquinaria, etc.

Esta fue una época de bonanza para el cantón de Gualaceo en donde logran parte de sus habitantes empezaron a fabricar zapatos, inclusive algunas personas de

Gualaceo que radicaban en el exterior decidieron regresar al cantón para dedicarse a la producción y comercialización de calzado.

A pesar de que los productores y comerciantes aseguran que la salvaguardia fue sin duda un hecho beneficioso debido a que permitió dinamizar la economía local, esto también produjo que el mercado se sature y que no exista un control de calidad adecuado que pueda brindar al cliente un producto bueno, duradero e innovador.

Por ejemplo, en caso de una importación de calzado desde el puerto de Santos – Brasil considerando que este es uno de los países que exporta al Ecuador en gran cantidad su calzado, y teniendo en cuenta la información y tarifas de flete brindadas por la empresa de transporte de carga internacional Provexcar se tiene lo siguiente:

Costo	13 Dólares
Seguro	7 dólares
Flete Marítimo	20 dólares
Valor CIF	40 dólares

Como dato adicional se tiene que el tiempo estimado de tránsito es de 21 días.

Por lo tanto, si se toma en cuenta un valor de 43 dólares por par de zapatos, sumando el arancel de 10% más 6 dólares, el valor final sería de 50 dólares.

Costo	43 dólares
Arancel Específico	10%
Ad-Valorem	6 dólares
Valor Final	50 dólares

Por otro lado, si el valor del calzado es de 100 dólares y sumando los mismos aranceles aplicados en el ejemplo anterior, se tiene un valor final de 116 dólares.

Costo	100 dólares
Arancel Específico	10%
Ad-Valorem	6 dólares
Valor Final	116 dólares

Mientras que el calzado nacional se podía encontrar a un precio promedio entre 20 a 25 dólares. Este precio era de venta al público, resultando así muy cómodo para los consumidores quienes mas que calidad se fijaban en variedad y costos. Además, al ser el calzado un producto hecho en casa, el tiempo de fabricación y puesta en vitrina no tomaba más de 5 días, a comparación solamente del flete internacional desde Brasil el cual es de 21 días.

Esto nos indica que los aranceles aplicados a un costo CIF relativamente bajo, resulta de una manera mucho más beneficiosos en términos de política comercial, ya que como medida de salvaguardia, mientras más bajo es el costo más alto resulta los precios finales del calzado y por ende se puede lograr el objetivo de dicho arancel, el proteger la industria nacional tras una medida proteccionista. Sin embargo, si los importadores con calzado de alto valor CIF proveniente de Brasil como se observó en el caso anterior, pagaría un valor menor de impuesto a pesar de que los aranceles son los mismo, pero el momento de venderlos al Ecuador los pobladores prefieren en su mayoría el calzado Ecuatoriano que se ofrece al consumidor con precios mucho mas baratos y si desean de un modelo en específico como se realiza en Gualaceo, los obtendrán en máximo una semana mientras que el calzado de Brasil solamente su período de transito es de 21 días, a esto se suma el

tramite en Aduana y el tiempo que toma el flete interno más ponerlo a disposición del cliente en vitrina.

Mientras que el calzado nacional se podía encontrar a un precio de alrededor 20 a 25 dólares. Este precio que era de precio de venta al publico resultaba muy comodo para los consumidores quienes mas que calidad en aque entonces se fijaban en variedad y precios buenos, los cuales comparados con los importados eranacequibles.

Otro aspecto fue la confianza en el sistema económico y la capacidad adquisitiva de la época. Esto llevó a que los proveedores tuvieran confianza en el mercado y otorgaban créditos a los productores de calzado con la certeza de que recuperarían su cartera en poco tiempo, y se encontraban satisfechos con la decisión del gobierno de apoyar la producción interna y de fomentar la compra de producto nacional.

En el caso de los importadores que traían el calzado del exterior hacia Gualaceo decidieron cambiar su negocio, ya que gran parte de ellos notaron que les resultaba más conveniente dejar de importar e invertir en la compra de maquinaria para dedicarse a la producción de calzado, pero sin mayor conocimiento ni con la suficiente capacidad en infraestructura para desarrollar esta actividad.

Dado que, el arancel aplicado al calzado importado en el año 2009 no era de larga duración, esta situación de bonanza, de positivismo e inversión fue disminuyendo tras la culminación de la salvaguardia. Debido a que existía una gran cantidad de productores y comercializadores, muchos iban quedando sin trabajo tras el ingreso nuevamente de calzado internacional. Aquellos que adquirieron maquinaria durante el año 2009 y 2010 tuvieron que venderlas para recuperar la inversión, igualmente las personas que compraron o rentaban espacios para comercializar el producto tuvieron que dejar de hacerlo, por otro lado los importadores volvieron a su negocio inicial e intentaron recuperar su mercado.

Esto no sucedió con todos, pero si con la gran mayoría, se podría decir que los que permanecieron en el negocio del calzado tras la culminación de la salvaguardia

fueron aquellos que contaban con una empresa familiar, aquellos que se encontraban por un largo tiempo ya dentro del sector del calzado y con gran experiencia, o aquellas que realizaron inversiones modestas.

3.2 Efectos en la Producción de Calzado

Un aspecto negativo se dio el instante mismo de la aprobación de la medida arancelaria, fue el incremento de precios y la escasez en los materiales importados, necesarios para la fabricación de calzado.

Al ser la materia prima un insumo fundamental para la producción de calzado, los productores se vieron sumamente afectados ya que se importaban clavos, plantillas, plantas, sintéticos, tacos, fibras, hormas. El cuero sintético se importaba en un 100%, en cuanto a las plataformas y tacos el 90% era importado y 10% nacional, cueros de colores tradicionales (beige, azul, negro, blanco) se los podía conseguir en el Ecuador pero si se deseaba un color especial para dar un valor agregado al producto final se debía importar de Colombia, España o Brasil.





A nivel general se puede considerar que el 90% de la materia prima era importada y 10% nacional (Quito, Ambato, Guayaquil). A esto se sumaron las preocupaciones de los productores al no contar con insumos nacionales, a la falta de apoyo por parte del gobierno que faciliten entrada de maquinaria con costos preferenciales para que empresas puedan dedicarse a fabricar materia prima, de este modo el producto nacional se podría vender a precios menores ya que al momento de importar materia prima, sin duda el precio final del calzado sube debido a todos los costos de producción.

Los precios de los materiales subieron tras la salvaguardia en el 2009 así como el tiempo del proceso productivo aumentó ya que la cantidad de importaciones de estos materiales disminuyeron o se demoraban mucho tiempo en llegar ya que no tenían la misma rotación como en el año 2007 o 2008 ya que los costos eran inferiores en estos años, por lo que ciertos productores de calzado toman la decisión de importar por su cuenta como es el caso de la empresa Litargmode, de este modo dejan de depender de los importadores de materiales, disminuyen los tiempos de producción y abaratan costos.

Por otra parte, debido a la demora en la adquisición de materia prima y consecuentemente de la producción de calzado llevó a que la demanda de calzado no pueda ser cubierta en su totalidad.

A pesar de lo mencionado anteriormente, el nivel de producción de calzado creció en un 80% a comparación del 2008, año que todavía no se implementaba el arancel mixto al calzado.

Tabla 6. Producción Semanal de Calzado Año 2009 en Gualaceo

EMPRESA	PRODUCCIÓN SEMANAL DE CALZADO AÑO 2009
Litargmode	2240
Deteico	750
Belissa	250
Fassioni	1000

Fuente: Entrevistas

Elaboración: La Autora

Tabla 7. Producción semanal de calzado 2016 en Gualaceo

EMPRESA	PRODUCCION SEMANAL DE CALZADO 2016
Litargmode	1000
Deteico	300
Belissa	100
Fassioni	200

Fuente: Entrevistas

Elaboración: La Autora

Comparativamente se puede observar como durante el año de implementación de las salvaguardias el nivel de producción era bastante alto ya que el nivel de demanda del consumidor creció a comparación del año 2016 donde se puede decir que en forma general ha bajado a un 50%.

Tras la época de bonanza, desde el 2009 había una producción general en Gualaceo de no menos de 300.000 pares al mes, involucrando a unos 4000 a 5000 trabajadores, esto duró hasta inicios del año 2011. Luego los consumidores dejaron de adquirir en un menor porcentaje el calzado nacional tras el ingreso de zapato importado y de mejor calidad.

3.3 Efectos en los Precios al Consumidor

Existen algunos puntos que se deben señalar en cuanto al efecto del precio del calzado y que son expuestos al consumidor final. Uno de ellos es que al depender de materia prima que en su mayoría es importada para su producción, los precios del producto final en este caso de calzado no podía ser bajos debido al alto costo de producción. Esto lo sintió el cliente, pero otro punto es que el consumidor al no contar con muchas opciones de compra más que el calzado nacional, la gente lo adquiría sin mayor problema.

Como mencionan ciertos comerciantes y productores, como es el caso de la tienda Deteico, los precios en aquella época generalmente se daban según los precios que imponían las tiendas cercanas, no había ningún tipo de control de ninguna entidad, por lo que todo era manejado según las preferencias de cada dueño de tienda de calzado. Existía un desfase en el precio, ya que no existía competencia del exterior los comercializadores simplemente colocaban precios de acuerdo a lo que vendían las otras tiendas.



Se consideraba el tipo de material del calzado para establecer los costos al consumidor, como por ejemplo los zapatos de cuero eran considerados mucho más caros que el sintético, sin embargo esto dependía de si el cuero era importado o nacional. Generalmente se podía encontrar calzado en un promedio de 20 a 25 dólares americanos. Estos costos eran más bajos antes de la implementación de la salvaguardia debido a que no existían salvaguardias para la materia prima por lo que la producción de calzado resultaba más barato.

Como comenta el propietario de la tienda de Gualaceña Belissa que comercializa calzado, los comercializadores no podían vender a altos precios durante es período, por lo que la utilidad por par era baja, pero por otro lado durante el 2009, 2010 y comienzos del 2011 vendía en buena cantidad por lo que compensaba el costo que ofrecía a sus clientes, aparte de esto los comercializadores debían estar a la par de sus competidores en el cantón.



Otro caso es de la empresa Litargmode, debido a que ellos producen la suela y tacones para producir el calzado que ofrecen a clientes y a los comercializadores, por lo que sus precios finales si les representa una utilidad considerable y en cuanto a materia prima que se importa ellos van directamente al fabricante del insumo lo cual también les representa una ganancia ya que evita el pago extra a los intermediarios que traen el material del exterior y venden a los productores con un costo sumamente alto.

Sin embargo, el hecho de producir con material internacional sube los precios finales del calzado y si se desea exportar este producto los precios resultarían aún mas caros que los del país al que se exportaría. Este punto es delicado para los comerciantes que desean abrir su mercado hacia el exterior pero que les resulta muy difícil debido a la inestabilidad del país.

3.4 Efectos en las Ventas

Gualaceo tuvo una gran ventaja en este sentido tras la aplicación de la salvaguardia al calzado, ya que el ser un cantón conocido por la venta de este producto con modelos actuales y a precios razonables, las personas venían de diferentes ciudades a comprar su calzado.

Las ventas evidentemente mejoraron tras la medida adoptada por el gobierno ecuatoriano, el producto nacional empezó a ganar renombre y los volúmenes de ventas aumentaban. Según datos del Ministerio de industrias y Productividad, a nivel nacional la industria de calzado generó ventas de 151.455.000 dólares americanos durante el 2011 generando a su vez a nivel nacional 100.000 empleos.

Este período fue positivo para quienes se dedicaban a esta actividad, la demanda de parte de los comerciantes era alta por lo que también resultaba positivo para los productores, en donde se podía vender mínimo 20 pares diarios en una tienda, lo cual era muy bueno a comparación de este año que ha bajado en un 80% las ventas debido a la crisis actual y a la baja capacidad adquisitiva.

Durante este tiempo de bonanza, todos querían comprar calzado, se podía vender entre unos 40.000 dólares al mes siendo este el punto de equilibrio, siendo una cifra muy positiva para un productor. En otras palabras, lo que se producía se vendía.



Consecuentemente tras una gran demanda también debería existir una gran producción, pero esto no ocurrió en su totalidad. Para que se pueda cubrir altos niveles de demanda, las empresas se veían en la obligación de aumentar su mano de obra, implementar más maquinaria y contar con una área mucho más amplia para

que exista un proceso de producción adecuado sobre todo en los días de feriado en donde los pedidos crecían aún más, como por ejemplo el día de la madre, navidad, fin de año, etc.

Los productores tuvieron que afrontar este hecho de la mejor manera, ya que no estuvieron preparados en ninguno de estos ámbitos, es una situación que no se podía predecir en el 2008 y que simplemente pasó sin mayor aviso en el año 2009. De igual manera, tras la culminación de la medida arancelaria, las ventas del calzado en el cantón fueron bajando poco a poco a medida que el calzado internacional volvía al mercado ecuatoriano. Esto a mediano plazo resultó en grandes pérdidas para los empresarios que invirtieron la mayoría de dinero en maquinaria, en infraestructura, etc ya que actualmente las ventas se redujeron en un 80%.

Tal es el caso de Litargmode, en donde su gerente expresa la inconformidad de este tipo de medidas que no son analizadas profundamente, donde a la final los afectados son los mismos ecuatorianos, el tiempo que se implantó la salvaguardia fue muy corta como para mejorar el sector del calzado.

3.5 Efectos en el Empleo

Uno de los objetivos del gobierno ecuatoriano al adoptar las restricciones arancelarias en el año 2009 era de incentivar la producción nacional y por ende fortalecer los diferentes sectores generando de este modo una mayor fuente de empleo. Esto sin duda se cumplió ya que la alta demanda del sector de calzado en el cantón de Gualaceo generó una mayor necesidad de contar con suficiente cantidad de personal que pueda producir los altos volúmenes de calzado que requerían durante este período.

Como referencia, se tiene que en el año 2001 habían en el Ecuador alrededor de 1.271 talleres-empresas mientras que para el año 2010 incrementaron a 1.770, por lo que implicó "... un crecimiento del 4% anual, catalogándose como un sector dinámico." Consecuentemente, "el incremento de las empresas ha significado también una absorción de más mano de obra, en 2008 (antes de la medida) el sector

empleó a 80.000 personas y en 2009 pasó a 100.000.” (M. I. Municipalidad de Gualaceo & López Rodríguez, 2015, pág. 177)

En los que respecta a Gualaceo, los talleres cada vez contaban con mayor cantidad de mano de obra, incrementando su personal hasta en un 50%. En el momento de la medida todos querían comprar calzado, la venta de maquinarias para la producción eran escasas ya que la mayoría trataba de adquirirlas para aumentar los volúmenes de producción, los empresarios construían naves e invertían a gran escala, de esta manera la industria se iba fortaleciendo cada vez más y generando de una manera u otra empleo.



Sin embargo, uno de los productores indica que tuvo que contratar 30 personas de un día al otro para su taller, tras la implementación de la medida arancelaria para poder cubrir con todos los pedidos que tenía la empresa. A pesar de que esto haya sido positivo para quienes contaban con un empleo, por otro lado existió una deficiencia en el control de calidad, ya que el personal que se contrataba no todos eran expertos en la fabricación de calzado, y como comenta el gerente de Litargmode, para poder instruir o formar a un costurero toma alrededor de 2 años hasta que pueda realizar algo completamente perfecto, pero hasta que esto ocurra la salvaguardia ya había sido eliminada.

En otras palabras, en el caso de litargmode, indican que este suceso fue un gran error al haber defectos de producción, ya que debido al apuro que tuvieron por emplear a personal que en su mayoría era gente que no se encontraba suficientemente capacitada para hacer calzado y más bien lo dañaba, les resultó a la final en algo sumamente perjudicial ya que el producto final era de pésima calidad, con un mal terminado, y las costuras muy débiles. Argumenta que el tiempo no era suficiente como para capacitar al personal o enviarlo al exterior para que aprenda de otras visiones, ya que se necesitaba de la mano de obra para producir, esto eminentemente daña la imagen de una marca que ha tratado por tantos años de surgir y ser pionera en el mercado. Sin embargo, para el siguiente año, el 2010, el departamento de modelaje³ empezó también a cocer ya más manos era necesarias para cubrir la demanda, los comercializadores pedían cada vez más volumen, inclusive se vendían zapato de hace 2 años atrás.

³ El modelaje es la función de producción de calzado donde se saca las partes, se desmenuzan para hacer los cortes.



La actividad de fabricación de calzado esta expuesta a una implacable competencia del exterior, por lo que cuando las barreras comerciales terminaron el calzado extranjero empezó a ingresar y los problemas nuevamente se reflejaron. El enfrentar nuevamente la competencia de otros países con calzado sumamente barato es difícil, y una situación que no termina, es muy complicado el competir con ellos en ámbitos como precio, calidad, innovación, terminados, y su valor agregado.

Por otro lado, la mano de obra terminó siendo excesiva ya que tras la eliminación de las barreras arancelarias la producción bajó y la necesidad de personal también, por lo que la gente fue quedando sin trabajo. Tal es el caso que indica la propietaria de Fassioni, quien tras la época de bonanza incrementó su cantidad de trabajadores al doble tanto en su planta como en la tienda para la atención a clientes, sin embargo con el pasar del tiempo luego de que la salvaguardia dejó de ser valedera su tienda es atendida por ella y por su hija entre semana y una persona los fines de semana.

Se volvió a largo plazo insostenible la situación tras una baja en los pedidos y ventas, en donde la producción se vio disminuida a un 40% tras el ingreso de las importaciones de calzado.

CONCLUSIONES

Durante el año 2008 la economía ecuatoriana sentía los efectos de una crisis mundial que desató una desaceleración del crecimiento económico dentro del país induciendo así una serie de reformas arancelarias a nivel nacional. Dicha crisis fue provocada en buena parte a la alta dependencia que tiene el Ecuador hacia el precio del barril de petróleo y sus variaciones en el mercado en donde el valor de exportación descendió de 97 dólares por barril en los primeros meses del año 2008 a 54 dólares por barril en el lapso de siete meses transcurridos hasta febrero del 2009, al igual mantiene una estrecha vinculación con la cantidad de remesas de los migrantes que durante el año 2008 tuvo una acentuada disminución, y a esto se suma la gran cantidad de importaciones que ingresaron al Ecuador, provocando así un déficit en la balanza comercial.

Tras una balanza comercial negativa y considerando que el comercio es el motor para el desarrollo y crecimiento económico de un país, el Gobierno Ecuatoriano con el objetivo de impulsar la industria nacional, el consumo de productos producidos en el Ecuador, así como de proteger la liquidez del sistema; aplica medidas arancelarias en el año 2009 a productos importados, entre uno de ellos al calzado.

El aplicar barreras comerciales a productos importados crea una serie de impactos positivos en ciertos temas y negativos en otros, generando en un comienzo especulación en los ciudadanos y empresarios en los precios de venta al público y en la decisión por invertir inmediatamente .

Las salvaguardias aplicadas al sector del calzado fueron aplicadas debido a la alta importación proveniente de la República Popular de China, ya que el Ecuador no podía competir con precios tan bajos, que afectaban gravemente a la industria nacional del calzado, ya que este sector genera alrededor de 39.000 puestos de empleo y estuvo a punto de desaparecer si no se tomaban medidas al respecto.

La implementación de las barreras arancelarias al calzado tuvo los efectos esperados, se dio una variación anual de importaciones de -32.4% dentro de la categoría de textiles y calzados, en donde durante el 2008 se importó 751 millones de dólares mientras que para el año de la salvaguardia disminuyó a 508 millones de dólares. Las importaciones disminuyeron al Ecuador tanto de China, así como de los otros cuatro principales proveedores de calzado como Brasil, Panamá, Perú y Colombia. Vale recalcar que específicamente en cuanto a la industria de calzado se logró una disminución en miles de dólares de 90.727, en donde sus principales zonas de producción como Ambato, Quito, Cuenca y Gualaceo vieron de cierta forma protegida la industria de la amenaza proveniente del exterior tras la salvaguardia.

En el caso analizado del cantón de Gualaceo, la fabricación de calzado es una rama productiva sobresaliente para la consolidación del mercado interno, por lo que los efectos de las medidas de la salvaguardia aplicada en el año 2009 al sector del calzado se consideran como positivos, en donde se produjo un tiempo de bonanza, con altas ventas, altos pedidos, el índice de empleo incrementó del 2008 al 2009 en un 50%, hubo inversión y motivación de las personas que se encontraban participando dentro de este sector.

Los productores de calzado de Gualaceo tuvieron un gran crecimiento, los comerciantes contaron con todo tipo de calzado en sus vitrinas, el consumidor contaba con calzado a su elección a precios asequibles, los artesanos contaban con empleo, y por otro lado los importadores dejaban de traer calzado de proveedores internacionales y empezaron a concentrarse en la producción nacional. Inclusive personas que migraron al exterior, regresaban tras el auge de este sector encontrando una esperanza de poner su propio negocio de calzado y estar en su país y con su familia. Las empresas familiares muy conocidas en el cantón que han permanecido en el negocio por muchos años seguían enseñando a sus hijos a cocer y el proceso en general del calzado para que de este modo seguir con esta gran tradición, que producía empleo y dinamizaba la economía.

Si bien las salvaguardias causaron un efecto positivo en varios aspectos, también existe una deficiencia en cuanto a satisfacer las necesidades de consumo en cuanto al terminado del producto, lo cual lo coloca en desventaja ante productos importados, razón por la cual los consumidores al ingresar nuevamente el calzado al Ecuador sobre todo de Brasil y de Colombia prefirieron comprarlos debido a su alta calidad, y el calzado proveniente de la República Popular de China debido a su bajo precio de venta al público. Las medidas arancelarias tuvieron su punto alto mientras duraron las salvaguardias, sin embargo se deduce que el tiempo de vigencia de la salvaguardia de un año fue muy corta como para lograr estabilizar el sector a largo plazo, una vez estas terminaron la producción bajó un 40%. A pesar de esto, y de todos los alti-bajos que ha atravesado el sector de calzado de Gualaceo, este sigue en marcha y en el mercado, tratando de que este llamativo producto característico de la zona siga cautivando a sus consumidores y que permanezca en la ciudad por mucho más tiempo.

Tras lo mencionado se puede deducir que el sector de calzado de Gualaceo enfrentó un tiempo de bonanza a la cual no se encontraban suficientemente preparados, tuvieron que atravesar un tiempo de alta demanda que en un comienzo no pudieron satisfacer de inmediato, no se contaba con el personal ni con la maquinaria suficiente para una rápida atención al mercado. Los artesanos y productores sin embargo, cuentan con muchas expectativas por llevar su producto a ser reconocido no solo a nivel nacional sino internacional pero se necesita de un mayor apoyo gubernamental en cuanto a la posibilidad de producir en el Ecuador materia prima necesaria para la fabricación de calzado y así optimizar recursos, también que se de una mayor facilidad para la importación de maquinaria a precios más bajos mediante una posible alianza estratégica bilaterales, y también el hecho de que el personal necesita de capacitación para dar mayor valor agregado al producto terminado de calzado. Por ultimo, se puede decir que al momento de aplicar una política comercial a un sector en específico, esta debe ser sumamente analizada desde diferentes perspectivas, y hacer estudios previos a la aplicación de la misma para que de este modo se pueda prevenir impactos negativos, y determinar el tiempo necesario que debe permanecer vigente la medida elegida para un progreso al sector y al país.

RECOMENDACIONES

Si bien las salvaguardias tienen como fin proteger la industria nacional y fomentar el consumo interno, considero que dichas medidas de política comercial deben ser profundamente analizadas por el gobierno ya que a pesar de que estas en su mayoría tuvieron un impacto positivo sin embargo aquella época de bonanza duró solamente el tiempo que permaneció vigente la medida. Es por esto que el gobierno no debe tomar decisiones tan apresuradas solamente considerando los impactos por el tiempo establecido de la medida adoptada sino también los impactos que se generarían tras su culminación.

Por otro lado, el gobierno debe considerar que al cerrar las puertas al comercio internacional y por ende promover el consumo de calzado nacional, no se puede olvidar que el Ecuador aún no cuenta con todo lo necesario para poder fabricar en casa al 100%. Empresas necesitan de materia prima del exterior, y al no contar con la maquinaria suficiente para poder producir estos insumos, debe importar pero al traer estos productos a casa pagando igualmente salvaguardias simplemente ocasiona que el producto final sea aún más caro. Por lo que considero que el gobierno debería tener una mayor apertura al ingreso de maquinaria sin tributo al igual que a las materias primas necesarias para producir internamente. De otro modo en vez de lograr una mejoría, logra una mayor complicación por conseguir el material afuera y también de falta de stock ya que los artesanos bajan la producción debido a falta de material.

A pesar de que dicha salvaguardia aplicada en el año 2009 prometía una esperanza para el pueblo ecuatoriano de mejorar su situación, muchos empresarios vieron en esta barrera arancelaria una puerta hacia el progreso individual, sin embargo al tomar decisiones apresuradas y sin ser analizadas dejó en malas condiciones a nuevos y experimentados empresarios ocasionando inclusive el quiebre de fabricas una vez la salvaguardia culminó. Es por esto que se debe tomar en cuenta el tiempo de vigencia de las medidas aplicadas por el gobierno ya que muchas de ellas son hasta cambiantes no solo en fecha sino también en porcentajes y valores que pueden llegar a perjudicar o beneficiar según sea el caso.

Bibliografía

- Asociación Latinoamericana de Integración. (1 de ENERO de 2015). *Quienes somos*. Recuperado el 13 de Octubre de 2015, de Sitio Web de ALADI: <http://www.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>
- Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional* (Primera Edición ed.). Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Banco Central del Ecuador. (1 de enero de 2010). *La Economía Ecuatoriana Luego de 10 Años de Dolarización*. Recuperado el 1 de febrero de 2016, de Banco Central del Ecuador : <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/Dolarizacion10anios.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (1 de Marzo de 2015). Estadísticas Macroeconómicas Presentación Coyuntural. Ecuador.
- Berumen, S. A. (2002). *Economía Internacional* (Primera ed.). Mexico, Mexico: CECSA.
- Bustillo, P. (1909). *Derecho Mercantil Comparado*. Barcelona, España: Toribio Taberner.
- Cabrera Becerra, A. (16 de Marzo de 2016). Calzado en Gualaceo. (A. V. Salinas, Entrevistador)
- Carrasco Vintimilla, A., Beltrán Romero , P., & Palacios Riquetti, J. L. (2011). La Economía Ecuatoriana 1950-2010. En I. Cero, *Estado del País* (1ra Edición ed., pág. 365). Quito, Ecuador: Comité Editorial.
- Carvajal, F. (2011). Ecuador: La Evolución de su Economía 1950-2008. En I. Cero, *Estado del País* (pág. 365). Quito , Ecuador: Comité Editorial .
- Chacholiades, M. (1982). *Economía Internacional* . Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.
- Comité de Comercio Exterior. (1 de enero de 2015). *COMEX*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2015, de Ministerio de Comercio Exterior : <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>
- Comite de Comercio Exterior. (7 de Febrero de 2015). *Historia*. Recuperado el 13 de octubre de 2015, de Ministerio de Comercio Exterior: <http://comex.ec/historia/>
- Comunidad Andina. (1 de enero de 2015). *Logros*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de Sitio Web de la Comunidad Andina: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=194&tipo=QU&titl e=logros>
- Comunidad Andina. (1 de Enero de 2015). *Somos Comunidad Andina*. Recuperado el 25 de Octubre de 2015 , de Sitio Web de la Comunidad Andina: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?tipo=QU>
- Cuadrado, J. R., Mancha, T., Villena, J. E., Casares, J., González, M., Marín, J. M., & Peinado, L. M. (2010). Políticas Microeconómicas II. En J. R. Cuadrado, T. Mancha, J. E. Villena, J. Casares, M. González, J. M. Marín, & L. M. Peinado, *Política Económica* (Cuarta ed., págs. 439-467). Madrid, España: McGraw-Hill/Interamericana de España.
- Diario El Tiempo. (14 de mayo de 2013). *Gualaceo produce más zapatos*. Recuperado el 1 de Enero de 2016, de Diario El Tiempo: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/121526-gualaceo-produce-mas-zapatos/>

- Diario el Universo. (28 de marzo de 2009). *El Universo*. Recuperado el 3 de diciembre de 2015, de CAN aprobó salvaguardia de Ecuador, pese a quejas:
<http://www.eluniverso.com/2009/03/28/1/1356/5DD26E09A1A2404F9E87EE94687AEEE8.html>
- Domínguez, Y. S. (1 de Julio de 2007). El análisis de información y las investigaciones cuantitativa y cualitativa. Habana, Cuba.
- El Comercio. (1 de Julio de 2013). *Gualaceo Marca la Moda en Calzado*. Recuperado el 1 de enero de 2016, de El Comercio:
<http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/gualaceo-marca-moda-del-calzado.html>
- FitzGerald, V. (1 de enero de 1998). La CEPAL y la teoría de la industrialización. *Revista de la CEPAL No.EXTRAORDINARIO*; , 26. Recuperado el 25 de Enero de 2016, de CEPAL:
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/13057/S0400002_es.pdf?sequence=1
- FLACSO - MIPRO . (1 de mayo de 2010). Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES Sector Calzado . Ecuador.
- Flacso - Mipro. (1 de Diciembre de 2011). *Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Recuperado el 20 de Marzo de 2016, de Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES - Ropa de vestir de cuero para exportación:
<https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/dvwqb97pv9quz2d9pwwqomo3wnqad7.pdf>
- FLACSO - MIPRO. (1 de Mayo de 2011). *Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Recuperado el 15 de Marzo de 2016, de Zapatos de cuero de vestir para exportación:
<https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/wgksn2ckftv2mex9rh3s2uijcz1z8.pdf>
- Flacso - MIPRO. (1 de Marzo de 2011). Zapatos de cuero de vestir para exportación. Ecuador.
- INEN. (1 de enero de 2013). Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 080:2013. Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de
http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/rte_080.pdf
- Iñiguez, A. (1999). *Comercialización del Calzado en Gualaceo*. Gualaceo.
- Iñiguez, A. (2001). *Historia del Calzado en Gualaceo*. Gualaceo.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía Internacional: Teoría y Política* (9a. Edición ed.). Madrid , España: Pearson Educación S.A.
- Litargmode. (1 de Enero de 2016). *Quienes Somos* . Recuperado el 10 de febrero de 2016, de Litargmode:
<http://www.litargmode.com/content/6-quienes-somos>
- M. I. Municipalidad de Gualaceo, & López Rodríguez, H. (2015). *Consultoría Eje Económico de Gualaceo*. Gualaceo, Ecuador.
- M.I. Municipalidad de Gualaceo. (1 de Enero de 2015). Recuperado el 8 de febrero de 2016, de M.I.Municipalidad de Gualaceo:
<http://www.gualaceo.gob.ec/>

- M.I. Municipalidad de Gualaceo. (1 de enero de 2015). *M.I. Municipalidad de Gualaceo*. Recuperado el 1 de febrero de 2016, de Calzado Detalles: <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo/detalles/Calzado>
- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (1 de enero de 2016). *COMEXI 2009*. Recuperado el 1 de Febrero de 2016, de Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad: <http://www.produccion.gob.ec/comexi-2009-2/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (1 de Enero de 2014). *MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR REAFIRMA SU COMPROMISO DE APOYAR AL SECTOR DEL CUERO Y CALZADO*. Recuperado el 1 de Marzo de 2016, de Ministerio de Comercio Exterior: <http://www.comercioexterior.gob.ec/ministerio-de-comercio-exterior-reafirma-su-compromiso-de-apoyar-al-sector-del-cuero-y-calzado/>
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad . (1 de enero de 2013). *Agenda para la Transformación Productiva 2010-2013*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Ministerio de Industrias y Productividad . (1 de Enero de 2014). *BP. 126 – El MIPRO promueve la innovación del calzado en el austro ecuatoriano*. Recuperado el 20 de Febrer0 de 2016, de Ministerio de Industrias y Productividad: <http://www.industrias.gob.ec/bp-126-el-mipro-promueve-la-innovacion-del-calzado-en-el-austro-ecuatoriano/>
- MIPRO. (1 de Enero de 2014). *BP. 126 – El MIPRO promueve la innovación del calzado en el austro ecuatoriano*. Recuperado el 15 de Enero de 2016, de Ministerio de Industrias y Productividad: <http://www.industrias.gob.ec/bp-126-el-mipro-promueve-la-innovacion-del-calzado-en-el-austro-ecuatoriano/>
- Narbona, H. (2000). *Comercio Internacional, Secretos del Negocio 2000* (Primera Edición ed.). Valparaíso, Chile: Centro de Negocios Internacionales .
- Orellana Galarza, E. (1 de Junio de 2012). *ESTUDIO DE LA PRODUCCIÓN DE CALZADO* . Gualaceo, Azuay, Ecuador.
- Organización Mundial del Comercio. (1 de enero de 2015). *ENTENDER LA OMC: INFORMACIÓN BÁSICA*. Recuperado el 27 de Noviembre de 2015, de ¿Tuvo éxito el GATT?: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (1 de ENERO de 2015). *EXÁMENES DE LA POLÍTICAS COMERCIALES: ECUADOR*. Recuperado el 15 de NOVIEMBRE de 2015, de Sitio Web de la OMC: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp248_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (1 de enereo de 2015). *INFORMACIÓN POR MIEMBRO Ecuador y la OMC*. Recuperado el 14 de Septiembre de 2015, de Sitio Web de la OMC: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/ecuador_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2015). *LA OMC EN POCAS PALABRAS: PARTE 1*. Recuperado el 26 de Noviembre de 2015, de Sitio Web de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr01_s.htm

- París, J. A. (2008). *Marketing Internacional: Desde la Optica Latinoamericana*. Buenos Aires, Argentina: Errepar.
- PROECUADOR. (1 de Enero de 2015). *¿Qué son las barreras no arancelarias?*. Recuperado el 26 de Enero de 2016, de Insituto de Promocion de Exportaciones e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- Roger E. Backhouse y Bradley W. Bateman. (2014). *John maynard Keynes un Capitalista Revolucionario* (Primera Edicion ed.). Mexico D.F: Fondo de Cultura Economica.
- Salgado, O. (2010). *El ABC del Derecho para la Integración* (1a ed. ed.). 2010: EDISLAT, Ediciones y Distribuciones Latinoamericanas,.
- Salvatore, D. (1992). *Economía Internacional* (3ra Edición ed.). Bogotá, Colombia: McGraw-Hill/Interamericana S.A.
- Schettino, M. (2002). *Introducción a la Economía para no Economistas* (Primera Edición ed.). Mexico, México: Pearson Educación.
- Seproyco. (1 de enero de 2010). Ampliado Sistematización y Actualización de Información Relevante para elaboración de PMC de Calzado . Ecuador.
- SEPROYCO. (2010). *Producto 2 - Sistematización y Actualización de Información Relevante para Elaboración de PMC de Calzado*. Quito, Ecuador.
- Seproyco. (Marzo 15 de Julio de 2010). Producto 3. Análisis de la Cadena y de Factores Críticos y Cuellos de Botella y sus Impactos en la Productividad . Quito, Ecuador.
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. (1 de Enero de 2015). *Información sobre Ecuador* . Recuperado el 8 de Diciembre de 2015, de SICE: http://www.sice.oas.org/ctyindex/EQU/ECUNatlDocs_s.asp
- Steinberg Wechsler , F. (1 de Enero de 2006). La economía política del proteccionismo. 29, 93. Madrid, España.
- Torres, R. (1972). *Teoría del Comercio Internacional* (Primera Edición ed.). Mexico, mexico: Siglo Veintiuno.
- Trade Map. (1 de enero de 2015). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.* Recuperado el 2 de Abril de 2016, de Trade Map: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx
- Trade Map. (1 de enero de 2015). *Lista de los productos importados por Ecuador*. Recuperado el 12 de Abril de 2016, de Trade Map: http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx
- World Trade Organization. (11 de Diciembre de 1996). Recuperado el 21 de Octubre de 2015, de CONFERENCIA MINISTERIAL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min96_s/st68.pdf
- Zamora, F. (1943). *Elementos de Economía Teórica* . Mexico, Mexico: Editorial America.