



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y**

**NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**TEMA: ANÁLISIS DE INCIDENCIA DE LA INDUSTRIA DE  
CALZADO NACIONAL ANTES Y DESPUÉS DE LA FIRMA DEL  
ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA, PERÍODO  
2010-2018.**

**AUTORES: ANDRADE ARTURO, YALITZA LILIBETH**

**CHÁVEZ CAZAR, STEEPHEN SANTIAGO**

**DIRECTOR: ING. RIVERA VALLEJO, RAMIRO ABEL**

**SANGOLQUÍ**

**2019**

# CERTIFICADO DEL DIRECTOR



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION  
INTERNACIONAL**

## CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, *“ANÁLISIS DE INCIDENCIA DE LA INDUSTRIA DE CALZADO NACIONAL ANTES Y DESPUÉS DE LA FIRMA DEL ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA, PERÍODO 2010-2018”* fue realizado por: ANDRADE ARTURO, YALITZA LILIBETH y CHÁVEZ CAZAR, STEEPHEN SANTIAGO el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 22 de noviembre del 2019

Firma:

**Nombre del director:**

ING. RIVERA VALLEJO, RAMIRO ABEL

C. C. 0602187302

## AUTORIA DE RESPONSABILIDAD



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL

### AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Andrade Arturo, Yalitza Lilibeth y Chávez Cazar, Steephen Santiago declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“ANÁLISIS DE INCIDENCIA DE LA INDUSTRIA DE CALZADO NACIONAL ANTES Y DESPUÉS DE LA FIRMA DEL ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA, PERÍODO 2010-2018”** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolquí, 26 de noviembre del 2019

Firma

Andrade Arturo, Yalitza Lilibeth

CI. 1719783241

Firma

Chávez Cazar, Steephen Santiago

CI : 1751524230

## AUTORIZACIÓN



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL

### AUTORIZACIÓN

Nosotros, Andrade Arturo, Yalitza Lilibeth y Chávez Cazar, Steephen Santiago autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: "ANÁLISIS DE INCIDENCIA DE LA INDUSTRIA DE CALZADO NACIONAL ANTES Y DESPUÉS DE LA FIRMA DEL ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA, PERÍODO 2010-2018" en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 26 de noviembre del 2019

Firma

Andrade Arturo, Yalitza Lilibeth

CI. 1719783241

Firma

Chávez Cazar, Steephen Santiago

C.I : 1751524230

## DEDICATORIA

La presente investigación se la dedico a Dios por el plan de vida que tuvo para mí, a mis padres Berny Andrade y Marilena Arturo quienes se merecen todo el honor de ser los autores principales de la culminación de este proyecto, de la misma manera a mis hermanos quienes han hecho lo posible por demostrar que se puede seguir adelante a pesar de cualquier circunstancia.

***Andrade Arturo, Yalitz Lilibeth***

Quiero dedicar el esfuerzo que representó realizar esta investigación, así como el trayecto en mi vida universitaria a mis padres Santiago y Katty ya que su guía y apoyo fueron imprescindibles en la culminación de esta meta.

***Chávez Cazar, Steephen Santiago***

## AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por permitirme lograr uno de mis objetivos de vida, por otro lado, agradezco infinitamente a mis ángeles de la tierra, mis padres Berny y Marilena, que, a pesar del gran sacrificio de tenerlos lejos, sus consejos y apoyo jamás me faltaron. Mis hermanos Berny y Mariuxi que estuvieron presentes en cada logro y aprendizaje de mi vida universitaria.

Y agradezco a la familia que la vida me regaló hace cinco años, mis mejores amigas de la universidad: Cristina Espín, Johanna Herrera; a mi equipo: Stephen Chávez, compañero de tesis y amigo de vida, gracias por el esfuerzo en este proyecto. Y gracias a cada persona que me apoyo en el transcurso de mi carrera.

***Andrade Arturo, Yalitz Lilibeth***

Quiero agradecer a mis padres por su apoyo constante, a mi familia por permanecer atenta, a mis tutores que me proporcionaron guías para mi vida y a mis amigos que hicieron de mi paso por la universidad una experiencia que siempre recordaré, pero sobre todo a mi equipo Yalitz Andrade compañera y gran amiga que hizo que la elaboración de este proyecto fuera una increíble experiencia.

***Chávez Cazar, Steephen Santiago***

## INDICE DE CONTENIDO

CERTIFICADO DEL DIRECTOR.....	i
AUTORIA DE RESPONSABILIDAD.....	ii
AUTORIZACIÓN.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
INDICE DE CONTENIDO.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
CAPITULO I.....	1
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Objetivos de la investigación.....	2
1.3. Justificación 2.....	
1.4. Determinación de variables.....	3
1.5. Marco Teórico.....	5
1.6. Marco referencial.....	12
1.7. Marco conceptual.....	36
CAPITULO II.....	37
<b>2. DISEÑO METODOLOGICO.....</b>	<b>37</b>
2.1. Tipo de investigación: Deductivo.....	37
2.2. Enfoque de investigación: Mixto.....	38
2.3. Tipología de investigación.....	38

2.4. Instrumentos de recolección de información: Varios .....	40
2.5. Procedimiento para recolección de información: Base de datos .....	40
2.6. Procedimiento para tratamiento y análisis de información: Estadística descriptiva.	41
CAPITULO III.....	41
<b>3. Importaciones.....</b>	<b>41</b>
3.1. <i>Todos los destinos</i> .....	41
3.2. <i>Unión Europea</i> .....	42
<b>4. Exportaciones .....</b>	<b>48</b>
4.1. <i>Exportaciones totales anuales</i> .....	48
4.2. Destinos relevantes para las exportaciones.....	50
4.3. Unión Europea .....	51
<b>5. Producción .....</b>	<b>53</b>
5.1. Producción Nacional .....	53
5.2. Producción vs Exportaciones .....	54
5.3. Producción vs Importaciones .....	55
<b>6. Balanza Comercial .....</b>	<b>56</b>
6.1. Medidas de protección y desarrollo.....	58
CAPITULO IV .....	60
<b>7. Conclusiones.....</b>	<b>60</b>
<b>8. Recomendaciones .....</b>	<b>61</b>
BIBLIOGRAFIA.....	63



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> <i>Variables y dimensiones.</i> .....	4
<b>Tabla 2</b> <i>Sectores estratégicos para la sustitución de importaciones e incentivos</i> .....	13
<b>Tabla 3</b> <i>Acuerdos comerciales - Ecuador</i> .....	17
<b>Tabla 4</b> <i>Diferencia entre Acuerdo Multipartes y Tratado de Libre Comercio</i> .....	19
<b>Tabla 5</b> <i>Cronograma de desgravación arancelaria para mercancías originarias de la Unión europea, Partida calzado.</i> .....	22
<b>Tabla 6</b> <i>Normas técnicas INEN para el calzado.</i> .....	27
<b>Tabla 7</b> <i>Aranceles aplicados a calzado importado</i> .....	32
<b>Tabla 8</b> <i>Flete marítimo.</i> .....	32
<b>Tabla 9</b> <i>Flete aéreo</i> .....	33
<b>Tabla 10</b> <i>Importaciones, partida 64.01</i> .....	43
<b>Tabla 11</b> <i>Importaciones, partida 64.02</i> .....	44
<b>Tabla 12</b> <i>Importaciones, partida 64.03</i> .....	45
<b>Tabla 13</b> <i>Importaciones, partida 64.04</i> .....	46
<b>Tabla 14</b> <i>Importaciones, partida 64.05</i> .....	47
<b>Tabla 15</b> <i>Exportaciones de calzado ecuatoriano a todos los destinos</i> .....	48
<b>Tabla 16</b> <i>Destinos principales de exportación de calzado ecuatoriano</i> .....	50
<b>Tabla 17</b> <i>Exportaciones hacia la Unión Europea, calzado.</i> .....	51
<b>Tabla 18</b> <i>Países Europeos destino de exportación.</i> .....	52
<b>Tabla 19</b> <i>Representación de exportaciones en producción nacional</i> .....	54
<b>Tabla 20</b> <i>Representación de importaciones en producción nacional</i> .....	55
<b>Tabla 21</b> <i>Balanza comercial</i> .....	56

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Flujograma, proceso de importación.....	34
<b>Figura 2.</b> Proceso de exportación.....	35
<b>Figura 3.</b> Importaciones desde todos los destinos.....	41
<b>Figura 4.</b> Importaciones desde la Unión Europea.....	42
<b>Figura 5.</b> Importaciones, partida 64.01.....	44
<b>Figura 6.</b> Importaciones, partida 64.02.....	45
<b>Figura 7.</b> Importaciones, partida 64.03.....	46
<b>Figura 8.</b> Importaciones, partida 64.04.....	47
<b>Figura 9</b> Importaciones, partida 64.05.....	48
<b>Figura 10.</b> Exportaciones totales anuales.....	49
<b>Figura 11.</b> Principales destinos de exportación de calzado ecuatoriano.....	50
<b>Figura 12.</b> Exportaciones totales a la unión europea, calzado.....	51
<b>Figura 13.</b> Porcentaje de exportaciones.....	52
<b>Figura 14.</b> Países europeos destino de exportación.....	53
<b>Figura 15.</b> Producción nacional de calzado ecuatoriano.....	53
<b>Figura 16.</b> Representación de exportaciones en producción nacional.....	54
<b>Figura 17.</b> Representación de importaciones en producción nacional.....	55
<b>Figura 18.</b> Balanza Comercial.....	57

## RESUMEN

El fenómeno de la globalización ha constituido una etapa trascendente para todas las naciones, por la gran importancia del comercio internacional entre las mismas. Ecuador ha venido presentando varios retos para el comercio exterior los cuales han sido abordados mediante políticas y acuerdos que mejoren la situación del País en cuanto a la comercialización entre naciones, es así que en noviembre del año dos mil dieciséis el gobierno firma el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea con Colombia y Perú, entrando en vigencia en enero del dos mil diecisiete, desde entonces los productos que forman parte del acuerdo van desgravando su arancel paulatinamente cada año, por lo tanto dichas importaciones provocan que las marcas europeas ganen participación de mercado en el país. La Unión Europea es uno de los socios comerciales más importantes del País, en los últimos años ha ocupado el primer puesto como destino de las exportaciones ecuatorianas no petroleras, por su parte el bloque europeo busca este convenio por la economía dolarizada que posee su socio y su ubicación estratégica en América del Sur. En la presente investigación se analizará la reacción del sector industrial de calzado ante los efectos de la firma del acuerdo Multipartes con la Unión Europea, visualizando en primera instancia las características de la industria ecuatoriana, diferencias con las marcas europeas y proporcionando posibles alternativas de respuesta ante las importaciones europeas de calzado.

### **PALABRAS CLAVE:**

- **INDUSTRIA DE CALZADO NACIONAL**
- **ACUERDO MULTIPARTES**
- **BALANZA COMERCIAL**

## **ABSTRACT**

The phenomenon of globalization has been constituted as a transcendent stage for all nations, and the importance of international trade among them has increased. In recent years Ecuador presents several challenges for foreign trade which have been addressed through policies and agreements that improve the situation of the country in terms of commercialization between nations, in November of the year two thousand and sixteen the government signs the Protocol of Accession of Ecuador to the Trade Agreement between the European Union with Colombia and Peru it goes into effect in January of two thousand and seventeen, since that date the products that are part of the agreement are gradually reducing their tariff every year, therefore, these imports cause European brands to gain a high market share in the country. The European Union is one of the most important trading partners of the country, since in recent years it has occupied the first position as a destination for Ecuadorian non-oil exports. while the European Union seeks this agreement for the dollarized economy of its partner and its strategic location in South America. In the present investigation the reaction of the footwear industry will be analyzed before the effects of the signing of the agreement with the European Union, visualizing in the first instance the characteristics of the Ecuadorian industry, differences with European brands and providing possible alternative responses to European footwear imports.

### **KEY WORDS**

- **NATIONAL FOOTWEAR INDUSTRY**
- **TRADE AGREEMENT**
- **TRADE BALANCE**

## CAPITULO I

### 1. INTRODUCCIÓN

#### 1.1. Planteamiento del problema

Según la Organización Mundial de Comercio los acuerdos comerciales que se realizan entre regiones es un elemento fundamental para ventajosas relaciones en materia de comercio internacional, dentro del tiempo han aumentado la cantidad de dichos acuerdos, así como su complejidad y amplitud en los temas negociados.

Es así entonces, que uno de estos acuerdos suscita en el año dos mil doce en Bruselas entre la Unión Europea con Colombia y Perú, en el cual Ecuador firma un protocolo de adhesión que entra en vigencia desde el año 2017, cabe recalcar que mientras duraba el proceso de negociaciones, Ecuador pretendía firmar un acuerdo diferente al inicial con los países vecinos, pues lo que esperaba es que el acuerdo permita dinamizar la economía del país conforme aumenten las exportaciones al bloque económico europeo, y así establecer beneficios mutuos. (ICTSD, 2014)

El presente proyecto de investigación centra los esfuerzos en demostrar la incidencia del acuerdo mencionado anteriormente en un sector en específico como es el calzado nacional, si bien se distingue los procesos productivos del gigante europeo poseen características que les permite crear productos finales con un alto nivel de calidad los cuales al ingresar a Ecuador se consideran como una fuerte competencia para el calzado ecuatoriano. Por dicha razón es posible que la industria nacional de calzado se

vea amenazada con la llegada de los productos de la Unión Europea, un segundo escenario es que la industria se encuentre amenazada por otros países que compitan en el mismo nivel de precio, calidad, y en el mejor de los casos la industria de calzado ecuatoriano encuentre un nicho de mercado en la unión europea, convirtiéndose en una gran oportunidad para mejorar la balanza comercial.

## **1.2. Objetivos de la investigación**

### **1.2.1. Objetivo general.**

Analizar la incidencia del acuerdo comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en la competitividad del sector industrial de calzado ecuatoriano durante el período 2010-2018.

### **1.2.2. Objetivos específicos.**

- Determinar las características del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, firmado en el año 2016.
- Identificar las características de la industria del calzado ecuatoriano en el período 2010-2018 para determinar su competitividad.
- Determinar los efectos generados con la entrada en vigor del acuerdo comercial Multipartes en la industria nacional del calzado.

## **1.3. Justificación**

Ante la necesidad de analizar la industria del calzado nacional y los cambios o variaciones que se han generado a partir de la firma del acuerdo Multipartes con la Unión Europea y la falta de estudios que brinden información del tema, este proyecto se centrará

en la investigación de este mercado para esclarecer su estado actual y del mismo modo detectar oportunidades para el desarrollo del mismo.

La finalidad de esta investigación se fundamenta en evidenciar los cambios que ha sufrido la industria del calzado nacional por motivo del acuerdo Multipartes con la unión europea en contraste a la situación de la industria a partir del año 2010, analizando así el entorno antes y después la firma del acuerdo Multipartes.

Con lo antes mencionado se pretende brindar un panorama claro del estado situacional de la industria del calzado nacional para así detectar falencias y oportunidades que los productores nacionales podrían corregir o aprovechar.

La investigación se fundamenta en la información obtenida de bases de datos recopilada por los autores de fuentes primarias, así como entrevistas y fuentes externas, enfocándose en la variación del mercado ocasionado por la firma del acuerdo Multipartes.

#### **1.4. Determinación de variables**

En el presente protocolo de investigación se ha logrado determinar variables a partir del análisis del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea y su influencia en la industria del calzado ecuatoriano, identificando las posibles repercusiones de la desgravación arancelaria a la importación de calzado europeo y la incidencia en la competitividad de la industria nacional. Por lo tanto, acorde a las dimensiones de la presente investigación se establece las siguientes variables:

- Independiente: Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea.
- Dependiente: Industria del calzado nacional.

**Tabla 1**  
*Variables y dimensiones.*

Covariables	Conceptualización	Dimensiones	Indicadores
<b>COMERCIAL</b>	Conjunto de indicadores que reflejan el nivel de desarrollo del mercado.	Balanza Comercial	- Valores FOB de Importación. - Valores FOB de exportación.
<b>PRODUCCION</b>	Capacidad de la organización para satisfacer las necesidades de un segmento de mercado.	Ventas	- Ingresos anuales de calzado ecuatoriano
<b>LEGAL</b>	Requisitos, normas y leyes a las que se sujetan las operaciones comerciales	Calidad	- Reglamentos y Normas INEN aplicadas al calzado
		Medidas arancelarias	- Ad Valorem - Arancel Especifico
		Categorías de desgravación	- Porcentaje de desgravación arancelaria



## **1.5. Marco Teórico**

### **1.5.1. Teorías de soporte.**

Las teorías que se aplicarán en la presente investigación servirán para desarrollar un análisis efectivo de la incidencia del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea en la industria ecuatoriana, ya que el proceso de globalización es un efecto mundial que incrementó a gran escala el comercio entre naciones.

Es así que se considera que las teorías de mayor relevancia son:

- **Teoría de ventaja absoluta**

Las teorías referentes al comercio internacional surgen en la década de los setenta, parte de la obra de Adam Smith, La riqueza de las naciones, en donde manifiesta que dos factores, tales como: división de trabajo y libre comercio, son relevantes para lograr el punto máximo de bienestar entre las naciones, entonces basado en esta teoría la conceptualización del libre comercio es que este existe cuando el gobierno de una determinada nación no pretende intervenir en la comercialización internacional mediante cuotas o aranceles en los bienes que sus ciudadanos compran de otros países tampoco en lo que producen y venden a otras naciones. (W. L. Hill, 2007).

De acuerdo con la teoría mencionada una parte de las industrias aprecia como el libre comercio ha permitido que sus rendimientos aumenten de manera sustancial, en la actualidad las empresas, en especial las corporaciones multinacionales quienes controlan en gran parte el comercio global, toman en cuenta otros aspectos distintos a

los factores de producción para que existe un comercio internacional sostenible los mismos son: inversiones en investigación y desarrollo, plantas productivas, dotación de equipos industriales, comercialización efectiva de bienes y servicios, además de manera importante el apoyo gubernamental que por lo general en países en vías de desarrollo no se puede otorgar fácilmente.

De esta manera, Paul Krugman consideran que el comercio internacional tiene una condición cambiante, la misma que se debe controlar con la creación y selección de políticas comerciales estratégicas por parte de los gobiernos. (Steinberg, 2004)

La teoría de la ventaja absoluta permitirá analizar si el País puede especializarse en la producción de calzado o netamente en la comercialización del mismo.

Así mismo analizar la incidencia de la industria de calzado nacional antes y después de la firma del acuerdo Multipartes.

- **Teoría de la ventaja comparativa**

Esta teoría es una ley, aportada a las ideas de economía y de libre comercio, por el autor David Ricardo, en la cual manifiesta que un país debe especializarse en los bienes y servicios en los que pueda producir de manera más eficiente adquiriendo así bienes de origen extranjero en los que su producción final sea menos eficaz en su país.

A raíz de esta teoría los países deben aplicar un costo beneficio, es decir dejar de producir un bien en el que es menos eficiente su proceso productivo para incrementar en

otro en el cual se puede desarrollar sus características mediante una mejora significativa en su producción.

Con esta teoría se busca determinar lo que resulta de más beneficio para la industria nacional de calzado, es decir, que productos debería importar ya que ello resulta más barato que fabricarlo en el mismo país.

Tomando en cuenta la propuesta de esta teoría se analizará la incidencia de la industria de calzado nacional antes y después de la firma del acuerdo tomando en cuenta la influencia que el tratado tenga con respecto a la competitividad de la industria, así como la relevancia de la aplicación de tratados en este sector en específico.

- **Teoría neoclásica del comercio internacional**

Estas teorías parten de las teorías de valor propuesta por Adam Smith y los aportes de David Ricardo, así señalan que la nueva teoría se basa en la utilidad de los bienes más no en el trabajo que conlleva su realización, de esta manera se llega a un equilibrio económica de manera general mediante la interrelación de: oferta, demanda, precio y factores productivos tanto de bienes como de servicios.

Según (Ceccon R., 2008) el modelo neoclásico de comercio internacional se caracteriza por los siguientes supuestos:

- Todos los recursos productivos, de calidad y cantidad constantes, se encuentran plenamente empleados, sin movilidad de los factores productivos entre los países.

- Gustos y conocimientos técnicos constantes.
- Perfecta movilidad de los factores productivos y competencia perfecta dentro de cada país.
- Equilibrio pleno, en el sentido de que todas las consecuencias de los ajustes se absorben totalmente dentro del sistema.
- Entonces la teoría neoclásica del comercio internacional permitirá determinar la utilidad final de la industria del calzado nacional artesanal, consiguiendo así posibilidades de inserción en el mercado más factibles y favorables.

De esta manera el análisis de la producción nacional de la industria de calzado ecuatoriana se tomará de acuerdo al valor que representen las características de las cuales dispongan los productos locales con respecto a los importados evidenciando la incidencia del tratado considerando un antes y después de la firma del acuerdo Multipartes en el período determinado.

- **Teoría de la demanda recíproca**

La teoría de John Stuart Mill indica que en la aplicación del libre comercio debe existir un equilibrio entre las exportaciones e importaciones que se realizan bajo este sistema, es decir, que en las estadísticas de cada nación exista un superávit por la salida de sus bienes. Para (Escartin Gonzalez:, 2004) “la demanda recíproca se basa en la competencia internacional dentro de un marco de igualdad (referido a la potencia económica, industrial, política y negociadora) entre ambos países que comercian”.

Mill, dentro de su teoría concluía que para el libre comercio de las naciones no era necesaria la aplicación de aranceles, impuestos o demás medidas proteccionistas ya que el ser competitivo entre países no era indispensable para beneficiarse del comercio internacional. La producción de un país se cambia por la de otros a los valores necesarios para que el total de las exportaciones pague el total de las importaciones.

El costo de las importaciones está representado por el valor de las exportaciones dadas en cambio, se beneficiará más el comercio aquel país para cuya producción la demanda sea más intensa y elástica respecto de su demanda de importaciones.

Una necesaria nivelación de las exportaciones con las importaciones, a un aspecto contable acerca del valor de intercambiado entre dos países y que, a consecuencia de la ley de los valores internacionales, resultan equilibradas ex post las exportaciones con las importaciones.

En este caso es condición para el equilibrio, que el valor de la demanda de una parte se haya ajustado a la demanda de la otra, a diferencia de la teoría de los valores internacionales a la cual es inherente que los gastos de los consumidores de ambos países sean de cuantía y naturaleza que necesariamente tienen que ajustarse.

El valor de cambio de las mercancías intercambiadas entre los países se ajustará necesariamente a las cantidades recíprocamente demandadas para que se paguen mutuamente.

La teoría de los valores internacionales es la base del principio de la demanda internacional. “Para el mencionado equilibrio se alcanza cuando las exigencias de cada país alcanzan un múltiplo común de la relación real de intercambio.” (Torres, 2005).

El fin es obtener un comercio más libre de manera gradual y mediante negociaciones periódicas. El aumento de importaciones como exportaciones se basa en que garantizan el acceso seguro y previsible al comercio de bienes. Los productos demandados en el mercado internacional poseen calidad, usos profesionales e industriales; además de un alto rendimiento económico cubriendo la demanda interna reducción gradual de los obstáculos al comercio y los aranceles consolidados q en primer lugar.

Con la teoría explicada anteriormente se identificará las posibles soluciones a la importación de calzado europeo, siendo el caso que este afecte significativamente a la industria ecuatoriana de calzado. Tomando en cuenta el postulado de la reciprocidad entre importaciones y exportaciones analizaremos la incidencia de la firma del acuerdo Multipartes en la industria del calzado nacional y como sería su afectación para alcanzar dicha reciprocidad, así como si su aporte al libre mercado resultaría beneficioso.

- **Teoría de la ventaja competitiva Michael Porter**

En su libro “La ventaja competitiva de las naciones” Michael Porter expone los factores que exponen la participación y la influencia de las multinacionales en los mercados internacionales, así mismo agrupa dichos factores explicativos en cinco grupos:

## **1. Los recursos**

Dentro de este conjunto de factores Porter parte de la teoría clásica y considera la influencia de los recursos naturales. La existencia de abundante de un recurso puede influir en la producción de un bien o servicio expandiendo la industria.

## **2. La demanda**

El tamaño de la demanda. Los grandes mercados con una gran demanda por un producto favorecen la aparición de grandes empresas que atienden dicha demanda. Dependiendo de cuál sea la demanda depende la afluencia de la venta de un producto.

## **3. La oferta**

La competencia interna. Entre mayor competencia interna exista hace que las empresas quieran ser innovadores o empiecen a ver la manera de que su producto sea el principal, comienzan a exportar.

## **4. Relaciones entre empresas**

Las Redes de empresas, un factor fundamental para el éxito de un sector es la existencia de relaciones de cooperación entre empresas y redes empresariales.

## **5. Las Administraciones públicas y la gestión empresarial**

El comportamiento del gobierno y las diversas administraciones públicas. La legislación, el sistema impositivo, las subvenciones e incentivos pueden favorecer la internacionalización de las empresas. El apoyo a la investigación y el nivel de la

formación son factores que afectan a la capacidad competitiva de las empresas.

(Porter, 1990)

El análisis de los factores antes mencionados en el mercado de calzado nacional tiene una relación directa con la aplicación del tratado Multipartes con la Unión Europea y su incidencia ya que del estado de estos factores dependerá el desarrollo de un país en su industria en este caso el sector calzado.

## **1.6. Marco referencial**

### **1.6.1. *Industria del calzado ecuatoriano***

#### **1.6.1.1. *Sector estratégico para el desarrollo productivo***

La industria de calzado nacional es uno de los ejes de desarrollo claves para el país, como se estipula en el Artículo 18 del Decreto Ejecutivo 757 “Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo, de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo establecidos en el código orgánico de la producción comercio e inversiones” publicado en el Registro Oficial 450, se cataloga a la fabricación de cuero y calzado como un sector clave para la sustitución estratégica de importaciones y para el fomento de exportaciones.

“Por su importancia en la cadena productiva, por su capacidad de propiciar la sustitución de importaciones tanto de los productos finales como de las materias primas , e impulsar la sustitución de importaciones de productos con alto valor agregado, que generen alto encadenamiento, transferencia tecnológica y demanden procesos innovadores, e incorporen niveles significativos de empleo se establecen los siguientes



sectores claves para la sustitución estratégica de importaciones y para el fomento de exportaciones” (SENPLADES, Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo, de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo establecidos en el código orgánico de la producción, comercio e inversiones, 2011)

**Tabla 2**

*Sectores estratégicos para la sustitución de importaciones e incentivos*

<b>Sectores de sustitución de importaciones y fomento de exportaciones</b>	<b>Incentivos Sectoriales</b>
a. Fabricación de sustancias químicas básicas	A. Alimentos Frescos congelados e industrializados
b. Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario	B. Cadena agroforestal y productos elaborados
c. Fabricación de jabones y detergentes, preparados limpiar y pulir	C. Metalmecánica
d. Fabricación de otros productos químicos y de cerámica	D. Petroquímica
e. Fabricación de receptores de radio televisión, celulares y productos conexos	E. Farmacéutica
f. Fabricación de prendas de vestir y materiales textiles	F. Turismo
g. Fabricación de cuero y calzado	G. Energías renovables
h. Fabricación de aparatos de uso doméstico	H. Servicios logísticos de comercio exterior
	I. Biotecnología y Software aplicado

Fuente: (SENPLADES, Secretaría Técnica Planifica Ecuador, 2011)

### **1.6.1.2. Contexto histórico**

Durante la década de los 2000 la industria del calzado sufre graves bajas a causa de la introducción de calzado extranjero, principalmente proveniente de Asia

específicamente de china, por lo que en 2009 se implementan medidas arancelarias para salvaguardar la esta industria en declive. Desde el 1 de Julio de 2010 se dispuso un impuesto mixto a la importación por par de zapatos que consistía en un derecho ad valorem del 10% más un arancel del 6%. Esto significó la reactivación, el crecimiento y la mejora del producto de la industria nacional. De igual forma el número de talleres en 2008 era de seiscientos mientras que en 2012 la cifra llegaba a los cuatro mil quinientos talleres únicamente en la provincia de Tungurahua. (Telégrafo, 2012)

Del 2008, año en que se aplicaron las medidas para salvaguardar la industria, hasta 2011, el nivel de manufacturación se incrementó en un 154% según Ministerio de Industrias. De esta cifra el 50% de fábricas y talleres pertenecen a la provincia de Tungurahua, siendo la provincia con mayor participación del país en este sector productivo, seguido de Pichincha, Guayas provincia con mayor demanda del producto nacional presenta y Azuay. (Líderes, 2012)

### *1.6.1.3. Incentivos aplicados*

Siguiendo el plan de desarrollo y buen vivir, se dispuso incentivos a la industria con el objetivo de impulsar su desarrollo. Entre los incentivos aplicados tenemos:

- Reducción al 0% del impuesto al valor agregado IVA, a quienes cumplan con lo determinado en el artículo 171 de La Ley del Régimen tributario interno.
- Otorgación de créditos a PYMES según la Superintendencia de Bancos, capacitación y asesorías a las empresas privadas que se encontraran fuera de los puntos con mayor concentración de industrias, esto con el objetivo de

descentralizar las actividades de la industria. Según el plan del nacional del buen vivir 2009.

- Fortalecimiento de la industria de curtiembres, mediante la prohibición de salida de la materia prima cuero en estado crudo (sin procesar).
- Registro de importaciones y exportaciones de calzado.
- Establecimiento de normas de certificación de origen a nivel Comunidad Andina.
- Actualización de normas técnicas.
- Construcción del Centro de Diseño de Cuero y Calzado en Tungurahua.
- Inversiones para la formación de talento humano por iniciativa privada.
- Reducción al pago del impuesto a la renta favoreciendo así a los productores de calzado, generando ahorro para fomentar la inversión según el plan Nacional del Buen Vivir 2009.

#### *1.6.1.4. Escenario actual*

Al año 2018 la industria ecuatoriana de calzado fabrica alrededor de 31 millones de pares de zapatos llegando a tener ventas anuales de seiscientos millones de dólares y que genera a su vez cien mil puestos de trabajo. Cinco mil ochocientos establecimientos centralizados principalmente en la provincia de Tungurahua representarían el 80% de la producción total, siendo así el sector con más participación de la industria. Se estima que con esta capacidad productiva la industria estaría en la capacidad de abastecer cerca del 73% y el 27% se satisface con producto importado.

El principal tipo de calzado elaborado en el país es el de cuero seguido del calzado moldeado por inyección seguido del elaborado a base de plástico y el de tipo deportivo

según la Cámara Nacional de Calzado y los materiales utilizados para su fabricación son 80% nacionales, lo que representa una ventaja para la industria.

A partir del año 2016 al 2018 se presenta un incremento en las importaciones de calzado y en comparación a partir del 2015 al 2017 las exportaciones se reducen. Muchos son los factores por los cuales se explica el comportamiento del mercado, entre los más destacados podrían mencionarse el contrabando, los altos costes de producción en comparación con industrias de países vecinos, la falta de innovación, tecnología y el ingreso de calzado brasilero que es competencia clara debido a la calidad de su producto. (Vistazo, 2018)

## **1.6.2. Acuerdo Multipartes**

### **1.6.2.1. Antecedentes**

La Unión Europea se ha considerado con el pasar del tiempo la agrupación geopolítica de más alta influencia a nivel mundial en diversos ámbitos de las relaciones internacionales por su conglomerado integrado por la mayoría de países desarrollados del mundo.

Para el veinte y siete de junio del dos mil cinco Ecuador comienza las negociaciones con la Unión Europea mediante su ingreso al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Durante este tiempo aumenta la oferta exportable ecuatoriana hacia el bloque europeo y así Ecuador se convierte en una de las cinco primeras naciones del mundo en tomar partido del SGP.

Una vez finalizada dichas operaciones mediante el mencionado sistema, el resultado de nuevas negociaciones sería el Acuerdo Comercial Multipartes, Unión Europea con tres países de la CAN: Colombia, Perú y luego la adhesión de Ecuador al mismo.

#### 1.6.2.1.1. Acuerdos comerciales de Ecuador

Los acuerdos comerciales que mantiene Ecuador con el resto del mundo se mencionan en el siguiente cuadro:

**Tabla 3**  
*Acuerdos comerciales - Ecuador*

<b>Acuerdos multilaterales</b>		
<b>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</b>	<b>Fecha de suscripción</b>	
Miembros de la OMC	21 enero 1996	
<b>Uniones aduaneras</b>		
<b>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</b>	<b>Fecha de suscripción</b>	
Comunidad Andina	26 mayo 1969	
<b>Acuerdos de libre comercio</b>		
<b>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</b>	<b>Fecha de suscripción</b>	<b>Vigencia</b>
Unión Europea	12 diciembre 2014	Aplicación provisional 01 enero 2017
<b>Acuerdos comerciales preferenciales</b>		
<b>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</b>	<b>Fecha de suscripción</b>	<b>Vigencia</b>
Guatemala (AAP.A25TM N°42)	15 abril 2011	19 febrero 2013
Chile (AAP.CE N° 65)	10 marzo 2008	05 enero 2010
Colombia - Ecuador - Venezuela - MERCOSUR (AAP.CE N° 59)	18 octubre 2004	
México (AAP 29)	30 abril 1983	06 agosto 1987
ALADI	12 de agosto de 1980	

*Adaptado por: Autores.*

*Fuente: (SICE, 2019)*

#### 1.6.2.2. Finalidad

El dinero recaudado por los aranceles aplicados a la importación de diversos bienes, fueron tratados como una fuente de ingreso para el presupuesto del fisco, para

la década de los ochenta dichos impuestos se empleaba con la única finalidad de proteger la industria manufacturera del País, figura que cambia por motivo decisivo de apertura a mercados internacionales a partir de tratados de libre comercio.

Desde entonces y junto a la llegada de la dolarización en Ecuador, mengua el efecto arancelario y la industria queda ciertamente desprotegida con el ingreso de nuevos productos con calidad, valores, diseños, entre otras características distintas al producto ecuatoriano.

Por lo tanto, según estudios del año 2008 una de las industrias más afectadas fue el sector del calzado ya que de diez pares de zapatos que se vendía en el País, ocho eran de origen asiático, la gran China, y tan solo dos era producto nacional.

Ecuador y la Unión Europea suscribieron el Acuerdo Multipartes – a través del protocolo de adhesión del acuerdo multilateral Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, así como, Colombia y el Perú por otra – evidenciando la cooperación horizontal multilateral como beneficiarios y benefactores mutuos. La suscripción de este acuerdo comercial de manera independiente y no como bloque regional, tal como lo hizo Colombia y Perú en el año 2012, representa para Ecuador una oportunidad de fortalecerse en temas de comercio exterior sin dejar de lado el poder soberano. (Vieira Posada, 2008)

Cabe recalcar que el Acuerdo Multipartes no es un tratado de libre comercio, ya que la característica principal de este último radica en que su negociación está fundamentada exclusivamente en tema comercial, mientras que para el acuerdo se

agregan varios temas tales como: inversión, contratación pública, propiedad intelectual y entre otras cooperaciones mínimas con los países que forman parte del bloque comercial europeo.

Se puede destacar varias diferencias entre el TLC y el acuerdo comercial con la Unión Europea (UE):

**Tabla** **4**  
*Diferencia entre Acuerdo Multipartes y Tratado de Libre Comercio*

<b>Unión Europea</b>	<b>Tratado de Libre Comercio</b>
Desgravación arancelaria durante diez años	El noventa por ciento de los aranceles se desgravan inmediatamente.
Exclusiones: - Productos agrícolas. - Cupos	Sin exclusiones.
Aplicación de medidas no arancelarias, de acuerdo al Art. XI del GATT.	Limita uso de restricciones no arancelarias.
Empresas públicas de acuerdo al GATT	Evasión de empresas públicas
Medidas sanitarias y fitosanitarias.	
Negociación definida cuando trata las MIPYMES.	

Fuente: (Rodas Arriola , 2018)

Desde el mes de la suscripción de Ecuador al Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, empezó la reducción de aranceles para ciertos productos, por ejemplo, aquellos que estaban en un 45 % y 25% bajan a 35% y 15%, respectivamente, por lo tanto, a partir del nuevo arancel se comienza la desgravación paulatina del mismo.

### **1.6.2.3. Estructura**

El acuerdo Multipartes con la Unión Europea, trata de seis aristas, las cuales son:

- 1. Acceso a mercados.** - encaminado a los productos de origen agrícola y alimentos.

2. **Defensa comercial.** - Aplicación de salvaguardias en el caso de que las importaciones generadas a partir del acuerdo afecten la importación nacional.
3. **Servicios.** - Esto respecta en cuánto a trabajadores extranjeros, adquisición de tierras, tratamientos preferenciales para diversos sectores del país, como, por ejemplo: economía popular y solidaria.
4. **Contratación pública.** - Se refiere a la contratación de mercancías, servicios de construcción y demás estipulados en un anexo del acuerdo.
5. **Propiedad intelectual.** - En este punto se establece compromisos sobre derechos de autor, patentes, marcas bajo los derechos y demás obligaciones establecidos en la Organización Mundial de Comercio.
6. **Comercio y desarrollo sostenible.** - se trata de asuntos relacionados a la conservación del medio ambiente, derechos laborales, y otros temas correspondidos al mencionado punto.

#### *1.6.2.4. Categorías*

Como ya se ha nombrado anteriormente este acuerdo tuvo como finalidad desgravar el arancel paulatinamente y para otros productos al momento inmediato de su firma, por lo que se trabaja en base a categorías descritas a continuación de acuerdo al (Comisión Europea, 2016):

- a) Categoría "0": eliminación completa, libres de todo arancel aduanero a partir de la fecha de entrada en vigor.
- b) Categoría "3": eliminación de aranceles en cuatro etapas anuales iguales, a partir del primero de enero del año cuatro, quedarán libres de todo arancel.



- c) Categoría "5": Eliminación en seis etapas anuales iguales, en el año seis libres de todo arancel aduanero.
- d) Categoría "7": Se eliminarán en ocho etapas anuales iguales, en el año ocho, el primero de enero, quedarán libres de todo arancel aduanero.
- e) Categoría "10": Se eliminarán en once etapas anuales iguales a partir del primero de enero del año once quedarán libre de todo arancel aduanero.
- f) Categoría "-": Están excluidas de eliminación o reducción de aranceles.
- g) Categoría "0+EP" afecta inmediata y únicamente el derecho ad-valorem, se mantiene arancel específico.
- h) Categoría "0/5+EP": Se eliminarán los aranceles aduaneros a partir de la entrada en vigor del presente acuerdo, en el período: primero de mayo y treinta y uno de octubre;  
  
Y para el período: primero de noviembre y treinta de abril a partir del primero de enero del año seis, en seis etapas anuales iguales, solo liberación del derecho ad-valorem, manteniendo aranceles específicos.
- i) Categoría "AV0" el componente ad valorem será eliminado a partir de la entrada en vigor del acuerdo.
- j) Categoría "AV0-3": Advalorem eliminado a partir de la entrada en vigor del acuerdo, y el componente específico en cuatro etapas iguales, luego libre de todo arancel aduanero.
- k) Categoría "AV0-5": Advalorem eliminado a partir de la entrada en vigor del acuerdo, componente específico en seis etapas iguales, luego libre de todo arancel aduanero.

- l) Categoría “AV0-7”: Advalorem eliminado a partir de la entrada en vigor del acuerdo, componente específico en ocho etapas iguales, luego libre de todo arancel aduanero.
- m) Categorías “SP1”: Aquí se establece un volumen de importaciones durante cada año para aplicar a la reducción del arancel establecido en la correspondiente tabla.

#### 1.6.2.5. Sector calzado en Acuerdo Multipartes.

El acuerdo se firma el once de noviembre del año dos mil dieciséis Para enero del año dos mil diecisiete

De acuerdo al Acuerdo Multipartes el calzado tiene liberación inmediata en ciertos casos, para otros como: zapatos de cuero, deportivo, caucho, se liberarán en un período de diez años (Jimenez, 2016).

A continuación, se presenta la tabla respectiva de la categoría de desgravación otorgada a las importaciones de la Unión Europea a Ecuador respecto a las categorías de calzado, tales como:

**Tabla 5**

*Cronograma de desgravación arancelaria para mercancías originarias de la Unión europea, Partida calzado.*

SUBPARTIDA	DESCRIPCION	ARANCEL BASE	CATEGORIA
6401100000	- Calzado con puntera metálica de protección	30	0
6401920000	- - Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	30	10
6401990000	- - Los demás	30	0
6402120000	- - Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve)	30	0
6402190000	- - Los demás	30	10
6402200000	- Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas)	30	0

6402910000	-- Que cubran el tobillo	30	0
6402991000	--- Con puntera metálica de protección	30	0
6402999000	--- Los demás	30	0
6403120000	-- Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve)	30	0
6403190000	-- Los demás	30	10
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	30	0
6403400000	- Los demás calzados, con puntera metálica de protección	30	0
6403510000	-- Que cubran el tobillo	30	0
6403590000	-- Los demás	30	0
6403911000	--- Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	30	0
6403919000	--- Los demás	30	0
6403991000	--- Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	30	0
6403999000	--- Los demás	30	0
6404111000	--- Calzado de deporte	30	10
6404112000	--- Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	30	0
6404190000	-- Los demás	30	10
6404200000	- Calzado con suela de cuero natural o regenerado	30	0
6405100000	- Con la parte superior de cuero natural o regenerado	30	0
6405200000	- Con la parte superior de materia textil	30	0
6405900000	- Los demás	30	0
6406100000	- Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras	15	0
6406200000	- Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico	15	0
6406901000	-- Plantillas	15	0
6406909000	-- Los demás	15	0

*Elaborado por: Comisión Europea.*

*Fuente: (Comisión Europea, 2016)*

### **1.6.3. Normativa legal**

#### **1.6.3.1. Requisitos para la importación desde la Unión Europea**

Según el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN, Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2017) el documento a presentar para la importación de productos originarios de la Unión Europea es el Certificado de circulación de mercancías EUR 1, o Declaración en factura, con ello podrá acogerse a las preferencias arancelarias del Acuerdo Multipartes, es importante mencionar que existen dos opciones para su presentación:

- **OPCIÓN 1:** Certificado EUR. 1, solicitado por el exportador a las autoridades competentes en origen. No es un documento endosable, y se puede entregar el mismo una vez la carga ya se encuentre en tránsito.
- **OPCIÓN 2:** Declaración en factura, albarán o packing list donde se identifique la mercancía que se importará. Si no es un exportador autorizado la declaración en factura puede aplicarse mientras el valor no sobrepase los 6000 EUR. Caso contrario deberá regirse a la opción 1 o solicitar el registro como exportador autorizado.

#### **1.6.3.2. Normas INEN**

Las normas de acuerdo al Servicio Ecuatoriano de Normalización que rigen el calzado tanto producción nacional como para producto importado es la siguiente:

#### 1.6.3.2.1. RTE INEN 080 (1R) “Etiquetado de calzado”

El reglamento INEN 080 establece varios requisitos a cumplir para el etiquetado del calzado para todo tipo de calzado nacional o importado cuando este sea comercializado en el país, esto se realiza para evitar malas prácticas, perjudiciales para los consumidores.

La etiqueta deberá contener los siguientes puntos:

- Materiales predominantes de las cuatro partes detalladas a continuación mediante textos, pictogramas o ambas:
  - Parte superior: corte, capellada o empeine (No se considera accesorios o refuerzos), al menos 80%
  - Forro, al menos 80%
  - Plantilla, al menos 80%
  - Suela, al menos 80% del volumen.
- País de origen o fabricación: “Hecho/Fabricado/Elaborado en....”
- Identificación (Razón Social e Identificación fiscal)
- Talla: Legible y visible

La etiqueta debe expresarse en idioma español obligatoriamente, adicional se permite demás idiomas, caracteres claros, fáciles para lectura.

Para los productos importados la inspección de los lotes se realizará en destino, el Certificado de Inspección emitido por el INEN será un requerimiento ante el Servicio

Nacional de Aduana del Ecuador como un documento de control previo para la nacionalización de la mercancía. (INEN, 2016)

En el reglamento especifica los siguientes puntos

*1.6.3.2.2. RTE INEN 264 “Calzado de protección y calzado de seguridad”*

El reglamento 264 del INEN especifica los requisitos que debe cumplir el calzado como equipo de protección individual para la protección de la vida y seguridad de las personas.

Este tipo de calzado debe cumplir con los siguientes requisitos de producto, de marcado e información del fabricante:

- Calzado de seguridad: Norma ISO 20345,
- Calzado de protección: Norma ISO 20346,
- Calzado de trabajo: Norma ISO 20347,
- Calzado de protección frente a riesgos térmicos: ISO 20349.

El calzado importado debe cumplir con la etiqueta adherida en el envase primario o al envase secundario: razón social e identificación fiscal, dirección comercial del importador. El certificado emitido por el Servicio de Acreditación Ecuatoriano SAE o algún otro organismo de inspección designado por la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad debe estar en idioma español o inglés. (INEN, 2016).

Le reglamento mencionado nace a partir del reglamento técnico para el etiquetado de prendas de vestir, mismo que está basado en la Norma Técnica INEN 1875, por otro

lado, para el muestreo realizado para inspección de conformidad del producto importado, se registrará bajo la norma:

- ISO 2859-1: Procedimiento para muestreo lote por lote.
- ISO 19407:2015: Conversión de tallas de calzado.

Las normas técnicas para el calzado en general, son las siguientes:

**Tabla**

**6**

**Normas técnicas INEN para el calzado.**

NORMA	Nº	TITULO	AÑO	MES
NTE INEN	1917	CALZADO. DETERMINACIÓN DE LA RESISTENCIA DE LAS COSTURAS DE UNIÓN DE LAS PIEZAS DEL CORTE DEL CALZADO	1992	10
NTE INEN	1915	CALZADO. MUESTREO	1992	10
NTE INEN	1918	CALZADO. DETERMINACIÓN DE LA RESISTENCIA A LA CORROSIÓN DE LOS ELEMENTOS METÁLICOS	1992	10
NTE INEN	1919	CALZADO. DETERMINACIÓN DE LA RESISTENCIA DE UNIÓN EN PUNTA Y TACÓN DEL CALZADO	1992	10
NTE INEN	1921	CALZADO DE USO GENERAL. REQUISITOS	1992	10
NTE INEN	1924	CALZADO DE SEGURIDAD. DETERMINACIÓN DE LA RESISTENCIA A LA ABRASIÓN DE LA SUELA	1992	10
NTE INEN	1926	CALZADO DE TRABAJO Y DE SEGURIDAD. REQUISITOS	1992	10
NTE INEN	1949	TALLAS PARA CALZADO. GRADUACIÓN DE LA LONGITUD. REQUISITOS	1994	09
NTE INEN	1950	TALLAS PARA CALZADO. ROTULADO. REQUISITOS	1994	09
NTE INEN	1951	TALLAS PARA CALZADO. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES	1994	09
NTE INEN	1920	CALZADO DE CUERO DE USO GENERAL. REQUISITOS	2013	01
NTE INEN-ISO/TR	16178	CALZADO. SUSTANCIAS CRÍTICAS POTENCIALMENTE PRESENTES EN CALZADO Y COMPONENTES DE CALZADO (ISO/TR 16178:2012, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TR	20573	CALZADO. REQUISITOS PARA COMPONENTES DE CALZADO. TACONES Y TAPAS (ISO/TR 20573:2006, IDT)	2014	01

NTE INEN-ISO/TR	20879	CALZADO. REQUISITOS PARA COMPONENTES DE CALZADO. EMPEINES (ISO/TR 20879:2007, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TR	20880	CALZADO. REQUISITOS PARA COMPONENTES DE CALZADO. SUELAS (ISO/TR 20880:2007, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TR	20881	CALZADO. REQUISITOS PARA COMPONENTES DE CALZADO. PALMILLAS (ISO/TR 20881:2007, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TR	20882	CALZADO. REQUISITOS PARA COMPONENTES DE CALZADO. FORRO Y PLANTILLAS (ISO/TR 20882:2007, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TR	20883	CALZADO. REQUISITOS PARA COMPONENTES DE CALZADO. CAMBRILLONES (ISO/TR 20883:2007, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TR	22648	CALZADO. REQUISITOS PARA COMPONENTES DE CALZADO. CONTRAFUERTES Y TOPES (ISO/TR 22648:2007, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TS	16179	CALZADO. SUSTANCIAS CRÍTICAS POTENCIALMENTE PRESENTES EN CALZADO Y COMPONENTES DE CALZADO. DETERMINACIÓN DE COMPUESTOS ORGANOESTÁNICOS EN MATERIALES DE CALZADO (ISO/TS 16179:2012, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TS	16181	CALZADO. SUSTANCIAS CRÍTICAS POTENCIALMENTE PRESENTES EN EL CALZADO Y SUS COMPONENTES. DETERMINACIÓN DE FTALATOS EN MATERIALES DE CALZADO (ISO/TS 16181:2011, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TS	16186	CALZADO. SUSTANCIAS CRÍTICAS POTENCIALMENTE PRESENTES EN CALZADO Y COMPONENTES DE CALZADO. MÉTODO DE ENSAYO PARA LA DETERMINACIÓN CUANTITATIVA DE DIMETILFUMARATO (DFMU) EN MATERIALES DE CALZADO (ISO/TS 16186:2012, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	17249	CALZADO DE SEGURIDAD RESISTENTE AL CORTE POR SIERRA DE CADENA (ISO 17249:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	20344	EQUIPOS DE PROTECCIÓN PERSONAL. MÉTODOS DE ENSAYO PARA CALZADO (ISO 20344:2011, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	20345	EQUIPO DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL. CALZADO DE SEGURIDAD (ISO 20345:2011, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	20346	EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL. CALZADO DE PROTECCIÓN (ISO 20346:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	20347	EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL. CALZADO DE TRABAJO (ISO 20347:2012, IDT)	2014	01



NTE INEN-ISO	20349	EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL. CALZADO DE PROTECCIÓN FRENTE A RIESGOS TÉRMICOS Y SALPICADURAS DE METAL FUNDIDO COMO LOS QUE SE ENCUENTRAN EN FUNDICIONES Y SOLDADURA. REQUISITOS Y MÉTODOS DE ENSAYO. (ISO 20349:2010, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	10717	CALZADO. MÉTODO DE ENSAYO PARA CREMALLERAS. RESISTENCIA AL ESTALLIDO (ISO 10717:2010, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	10748	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA CREMALLERAS. RESISTENCIA DEL BLOQUEO DEL CURSOR (ISO 10748:2011, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	10765	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA LA CARACTERIZACIÓN DE LOS MATERIALES ELÁSTICOS. PROPIEDADES DE TRACCIÓN (ISO 10765:2010, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	10768	CALZADO. MÉTODO DE ENSAYO PARA LA DETERMINACIÓN DE LA RESISTENCIA DE LOS MATERIALES ELÁSTICOS DEL CALZADO AL ALARGAMIENTO REPETITIVO. RESISTENCIA A LA FATIGA (ISO 10768:2010, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	16177	CALZADO. RESISTENCIA A LA APARICIÓN Y CRECIMIENTO DE GRIETAS. MÉTODO DE FLEXIÓN BELT (ISO 16177:2012, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	17693	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA CORTES. RESISTENCIA A LA ROTURA EN EL MONTADO (ISO 17693:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	17695	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA CORTES. DEFORMABILIDAD (ISO 17695:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	17700	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA EMPEINES, FORRO Y PLANTILLAS. SOLIDEZ DEL COLOR AL FROTE (ISO 17700:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	17707	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA SUELAS. RESISTENCIA A LA FLEXIÓN (ISO 17707:2005, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	17708	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA ZAPATO COMPLETO. RESISTENCIA DE LA UNIÓN CORTE-PISO (ISO 17708:2003, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	19953	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA TACONES. RESISTENCIA AL IMPACTO LATERAL (ISO 19953:2004, IDT)	2014	01

NTE INEN-ISO	19954	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA EL CALZADO COMPLETO. LAVABILIDAD EN UNA LAVADORA AUTOMÁTICA (ISO 19954:2003, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	19956	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA TACONES. RESISTENCIA A LA FATIGA (ISO 19956:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	19957	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA TACONES. FUERZA DE RETENCIÓN DE LOS CLAVOS PARA TACÓN (ISO 19957:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	19958	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA TACONES Y TAPAS. FUERZA DE RETENCIÓN DE LA TAPA (ISO 19958:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	20863	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA CONTRAFUERTE Y TOPES. APTITUD AL PEGADO (ISO 20863:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	20864	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA CONTRAFUERTE Y TOPES. CARACTERÍSTICAS MECÁNICAS (ISO 20864:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	20869	CALZADO. MÉTODO DE ENSAYO PARA SUELAS, PALMILLAS, FORRO Y PLANTILLAS. DETERMINACIÓN DE LAS SUSTANCIAS SOLUBLES EN AGUA (ISO 20869:2010, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	20877	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA CALZADO COMPLETO. AISLAMIENTO TÉRMICO (ISO 20877:2011, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	22774	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA ACCESORIOS: CORDONES. RESISTENCIA A LA ABRASIÓN (ISO 22774:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	22775	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA ACCESORIOS: ACCESORIOS METÁLICOS. RESISTENCIA A LA CORROSIÓN (ISO 22775:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	22776	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA ACCESORIOS: CIERRES DE CONTACTO. RESISTENCIA A LA CIZALLA ANTES Y DESPUÉS DE LA FATIGA (ISO 22776:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO	22777	CALZADO. MÉTODOS DE ENSAYO PARA ACCESORIOS: CIERRES DE CONTACTO. RESISTENCIA AL PELADO ANTES Y DESPUÉS DE LA FATIGA (ISO 22777:2004, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TR	20572	CALZADO. REQUISITOS PARA COMPONENTES DE CALZADO. ACCESORIOS (ISO/TR 20572:2007, IDT)	2014	01

NTE INEN-ISO	13287	EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL. CALZADO. MÉTODO DE ENSAYO PARA LA DETERMINACIÓN DE LA RESISTENCIA AL DESLIZAMIENTO (ISO 13287:2012, IDT)	2014	01
NTE INEN-ISO/TR	18690	GUÍA PARA LA SELECCIÓN, USO Y MANTENIMIENTO DEL CALZADO DE SEGURIDAD, DE PROTECCIÓN Y DE TRABAJO (ISO/TR 18690:2006, IDT)	2014	01
NTE INEN	1811	CUERO. FORRO PARA CALZADO. REQUISITOS	2016	03
NTE INEN	1810	CUERO DE GANADO BOVINO CURTIDO AL CROMO PARA CALZADO. REQUISITOS	2016	04
NTE INEN	1813	CUERO CURTIDO PARA SUELAS DE CALZADO. REQUISITOS	2016	04
NTE INEN-ISO	20871	CALZADO — MÉTODOS DE ENSAYO PARA SUELAS — RESISTENCIA A LA ABRASIÓN (ISO 20871:2001, IDT)	2016	04
ETE INEN-ISO/TS	19408	CALZADO – TALLAS – VOCABULARIO Y TERMINOLOGÍA (ISO/TS 19408:2015, IDT)	2018	02
NTE INEN-ISO	4643	CALZADO DE PLÁSTICO MOLDEADO – BOTAS DE POLI(CLORURO DE VINILO) FORRADAS O SIN FORRO PARA USO INDUSTRIAL GENERAL – REQUISITOS (ISO 4643:1992, IDT)	2018	02
ETE INEN-ISO/TS	19407	CALZADO – TALLAS – CONVERSIÓN DE LOS SISTEMAS DE TALLAS (ISO/TS 19407:2015, IDT)	2018	02
NTE INEN-ISO	19952	CALZADO – VOCABULARIO (ISO 19952:2005, MOD)	2019	07

Fuente: (INEN, Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2019)

#### **1.6.4. Proceso de importación.**

##### **1.6.4.1. Tipo de arancel aplicado a calzado**

Las distintas subpartidas de calzado negociadas en el acuerdo Multipartes ingresan con un arancel mixto de acuerdo a la Resolución 550 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones firmada el 3 de febrero del 2010, y entrando en vigencia a partir del 01 de enero del mismo.

**Tabla 7***Aranceles aplicados a calzado importado*

<b>UNIDAD</b>	<b>TIPO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
VALOR EN ADUANA	AD VALOREM	10%
PAR	ESPECIFICO	\$6

Fuente: (COMEX, 2019)

Elaborado por: Autores

Sin embargo, la manera de aplicar este tipo de arancel en Ecuador es incorrecta ya que la (OMC, Organización Mundial del Comercio, 2019), define al arancel compuesto como “Un arancel expresado como la combinación de un derecho “ad valorem” y de un derecho “específico”, sumados, o restado uno del otro.” Mientras que el arancel mixto lo define como: “Un arancel expresado como la combinación de un derecho “ad valorem” y de un derecho “específico” según las condiciones, mediante la aplicación de uno de ellos por debajo de un límite y la aplicación del otro por encima de ese límite.” Entonces, Ecuador por su parte lo aplica como un arancel compuesto al recaudar los dos tipos de aranceles.

*1.6.4.2. Costos de flete aéreo y marítimo*

Desde una perspectiva general, los costos de importación de calzado desde nuestro proveedor principal de la unión europea, España, son los siguientes:

**Tabla***Flete marítimo.*

<b>FLETE MARITIMO BARCELONA – GYE POR TONELADA (1000 KG) O M3</b>	
GASTOS LOCALES	260
FLETE MARITIMO	97,98
VERIFICADORA	215
HONORARIO AGENCIAMIENTO	400
HONORARIO ASESORÍA CERTIFICADO	112

HONORARIO OBTENCIÓN DE CERTIFICADO	392
CETIFICADO INEN	247
TRANSPORTE INTERNO	80
<b>TOTAL</b>	<b>1803.92</b>

*Fuente:* (TORRES, 2019)

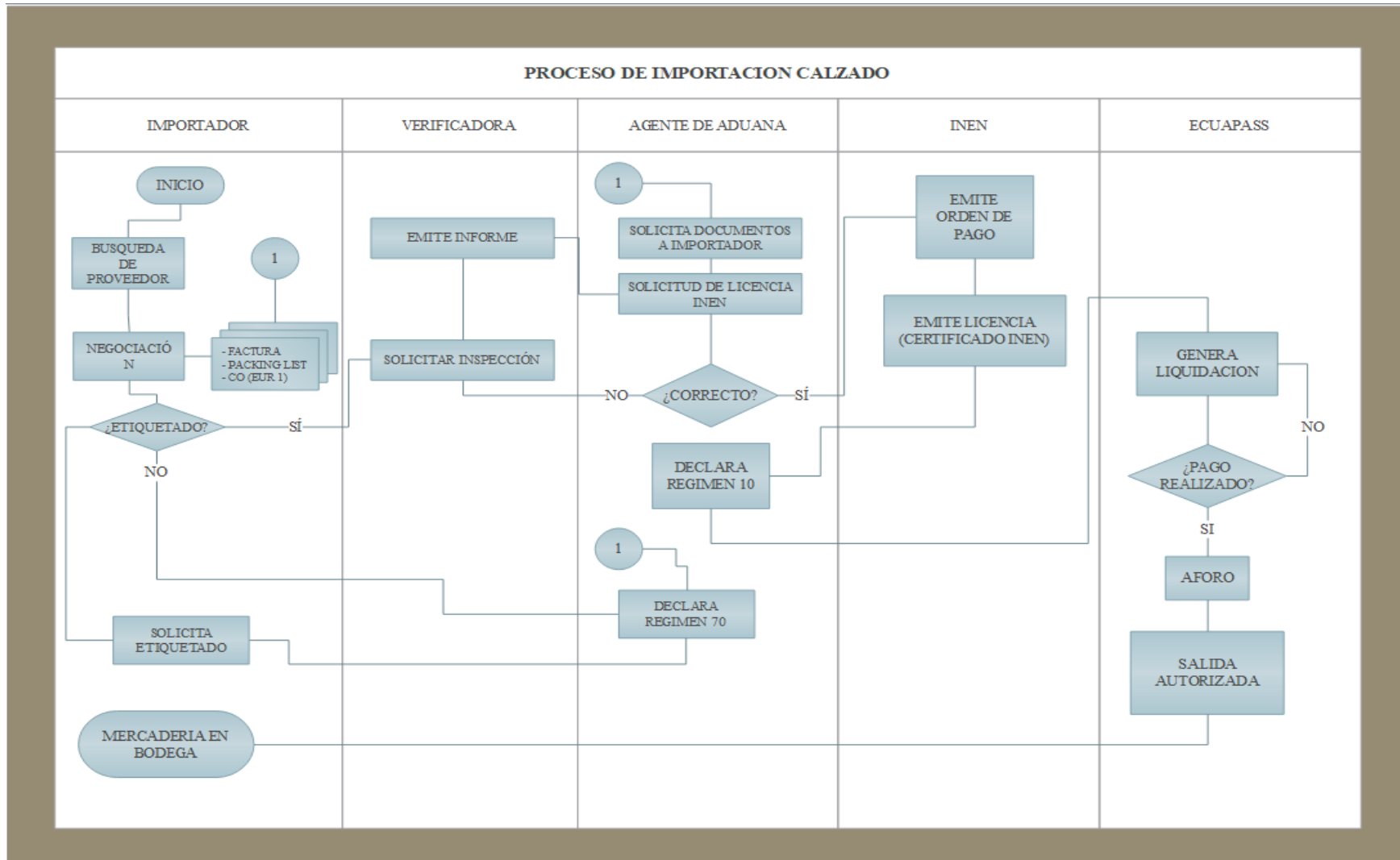
### **Tabla 9**

#### *Flete aéreo*

<b>FLETE AEREO BARCELONA – GYE MIN (-45 KG)</b>	
GASTOS LOCALES	145
FLETE AEREO	402,50
VERIFICADORA	215
HONORARIO AGENCIAMIENTO	340
HONORARIO ASESORÍA CERTIFICADO	112
HONORARIO OBTENCIÓN DE CERTIFICADO	392
CERTIFICADO INEN	247
TRANSPORTE INTERNO	80
<b>TOTAL</b>	<b>1933.5</b>

*Fuente:* (TORRES, 2019)

Las cotizaciones establecidas se pueden diferenciar de acuerdo a la unidad en la que se basan para proporcionar los costos, marítima es por tonelada o por metro cúbico (volumen) y en aéreo por kilogramo. A continuación, se presenta un flujograma sobre el proceso general para la importación de calzado teniendo como proveedor a un país miembro de la Unión Europea.

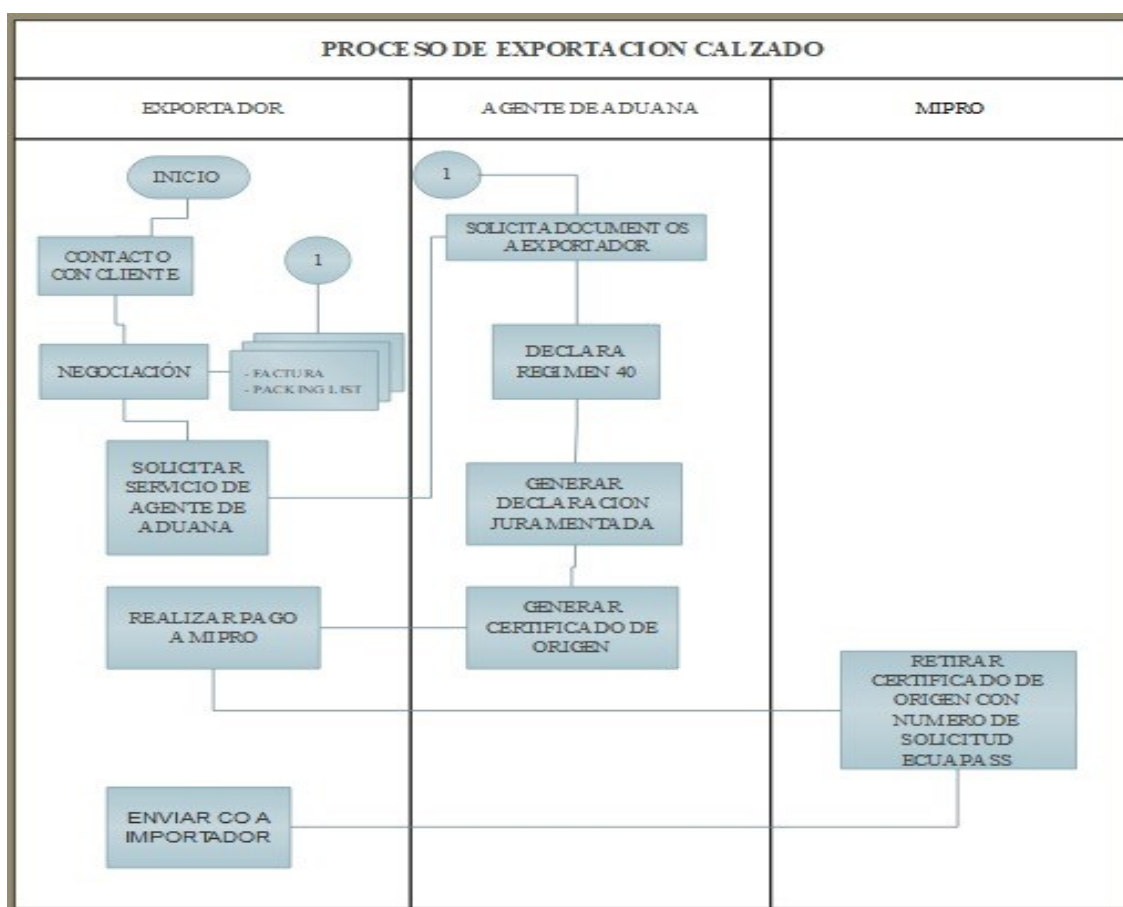


**Figura 1.** Flujograma, proceso de importación.

### 1.6.5 Proceso de exportación

Para el proceso de exportación, se aplica la figura de EUR 1, correspondiente al certificado de origen emitido por el MIPRO, ya que se trata del acuerdo con la unión europea. Únicamente se puede obtener el certificado luego del registro de la declaración juramentada constituyéndose de tal manera como un documento de soporte, a pesar de ello el EUR 1, se envía cuando la mercadería está en tránsito.

En el siguiente flujograma se evidencia el proceso general para exportar hacia la Unión europea.



**Figura 2.** Proceso de exportación.

## **1.7. Marco conceptual**

### ***1.7.1. Acuerdo Comercial***

Tratado o convenio entre dos o más estados con la finalidad de pactar intereses en temas de comercio y extender las relaciones de intercambio entre los participantes. Esta alianza puede ser de mayor o menor complejidad, en dependencia de se deciden o no delegar cierta parte de su autoridad a una corporación supranacional y aceptar su control en materia de política financiera, contenida la política comercial. Cuando exista cierto tipo de cesión de la soberanía se referiría a la integración de la economía. (Galindo Martín, 2008).

### ***1.7.2. Arancel***

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. (OMC, Organización Mundial del Comercio, 2019).

### ***1.7.3. Política Económica***

Medios que utiliza un gobierno para regular o modificar los asuntos económicos de un país. Entre esos medios, pueden destacarse diversas políticas: fiscal, monetaria, financiera, crediticia, industrial, comercial, etc. (Zorrilla Arena, 1983).



#### **1.7.4. Política comercial**

Es un conjunto de principios, instrumentos y normas que utiliza un país para regular sus relaciones comerciales con el exterior, los países diseñan y ponen en práctica dichas medidas. (CIEI, 2015)

Su objetivo es mejorar el comercio exterior de un país, para esto siempre busca mercados en los ámbitos bilateral, multilateral y regional, y basa esto en acuerdos tratados de libre comercio. Vela por controlar los aspectos comerciales del país por medio de políticas o instrumentos que regulan la entrada y salida de mercancía extranjera, siendo el ente regulador de las negociaciones comerciales entre los países la Organización Mundial de Comercio (OMC). Busca tener impactos positivos en la industria nacional, el bienestar de ésta, el progreso y productividad con relación al Resto del Mundo.

## **CAPITULO II**

### **2. DISEÑO METODOLOGICO**

#### **2.1. Tipo de investigación: Deductivo.**

El método deductivo es un método científico en el cual su razonamiento consiste en explicar el tema en cuestión parte de teoría o leyes generales hacia casos particulares.

Para el presente caso se aplicará el método deductivo ya que se partirá de la premisa general de las importaciones totales desde la Unión Europea, después de ellos las exportaciones, y por último la producción local; luego se procederá a analizar por cada subpartida para notar cuál es la que influye en su mayoría dentro de Ecuador.

## **2.2. Enfoque de investigación: Mixto**

El enfoque mixto se realiza mediante la recolección, análisis y vinculación de datos cuantitativos y cualitativos dentro de un mismo estudio. Dicho proceso nos permitirá encontrar respuestas a las preguntas de investigación planteadas en el problema. (Tashakkori & Teddlie, 2003)

Según (Sampieri Hernández, Collado Fernández, & Lucío Baptista, 2018) el método mixto conlleva un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación esto implica tanto la recolección como el análisis de datos cuantitativos y cualitativos lo que permite realizar deducciones sobre la información obtenida y conseguir una mayor comprensión del fenómeno en análisis.

El presente estudio trabaja bajo este enfoque ya que por parte cualitativa se analiza el acuerdo Multipartes y los requisitos para importar bajo los reglamentos de las distintas instituciones pertinentes, así como también la entrevista realizada a la presidente de la Cámara Nacional de Calzado. Por otro lado, en cuanto a lo que se refiere a cuantitativo se realiza un análisis sobre las cantidades importadas, exportadas, y la producción de calzado.

## **2.3. Tipología de investigación.**

### ***2.3.1. Por su finalidad: Aplicada***

El estudio de la presente tesis emplea una investigación aplicada porque se desarrolla a partir de varias teorías de soporte que comprueban sus principios. La teoría de ventaja absoluta manifiesta que una de los pilares para el bienestar de las naciones

es el libre comercio, lo que lleva al análisis del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, en cuanto a la ventaja comparativa se observa el tipo de calzado en cual Ecuador puede especializarse en cuanto a producción y cuál debería comercializar; por otro lado, con la teoría neoclásica del comercio internacional se visualizará la utilidad final de la industria del calzado nacional, para conseguir de esta manera posibilidades de inclusión en el mercado más realizables y propicias. La demanda recíproca por su parte busca un equilibrio entre las exportaciones e importaciones en un País, en dónde se busca que exista un superávit a favor de la salida de sus bienes.

### **2.3.2. *Por las fuentes de información: Mixto***

Las fuentes de información que se utilizarán en el estudio serán las siguientes:

- **Entrevista:** se realizará una entrevista a la presidenta de la Cámara de Calzado.
- **Documental:** Información estadística obtenida a través de los portales de varias instituciones gubernamentales como Banco Central, Servicio de Rentas Internas (SRI), Trade Maps, entre otras fuentes bibliográficas.

### **2.3.3. *Por las unidades de análisis: Insitu***

En cuanto a las unidades de análisis se ha definido como insitu, ya que la información provendrá de distintas fuentes documentales y no se llevará a cabo ningún tipo de experimento; es decir los resultados se obtendrán mediante entrevista a la presidenta de la Cámara Nacional de Calzado, y en páginas gubernamentales.

#### **2.3.4. *Por el control de las variables: No experimental***

Como se describe en el texto precedente el estudio es no experimental puesto que la información proviene de diferentes bases de datos, por lo tanto, se observará mediante estadísticas del Banco Central las distintas importaciones y exportaciones entre la Unión Europea y Ecuador, lo que contrastará mediante la producción del calzado nacional.

#### **2.3.5. *Por el alcance: Exploratorio***

Se aplica un alcance exploratorio puesto que se indagará en bases de datos y fuentes primarias sobre importación, exportación y producción referente al calzado, Además, este estudio describe el Acuerdo Multipartes firmado hace tres años y los beneficios y desventajas que conlleva el mismo.

### **2.4. Instrumentos de recolección de información: Varios**

Para el presente estudio se manejará mediante las fuentes de información bibliográfica y de entrevista; la bibliográfica se realizará por la revisión de información de fuentes oficiales tales como banco central y otras entidades gubernamentales. La entrevista es una fuente primaria de información, para este estudio se entrevistarán a la presidenta de la Cámara de Calzado.

### **2.5. Procedimiento para recolección de información: Base de datos**

Este estudio recogerá información principalmente de bases de datos como: Banco Central del Ecuador, Trade Maps, Servicio de Rentas Internas; aquí se encuentra la información sobre volúmenes de importación y de exportación desde y hacia Ecuador,

Con dicha información podremos verificar la correlación entre las variables del estudio y concluir cómo se maneja el mercado de calzado ecuatoriano.

## 2.6. Procedimiento para tratamiento y análisis de información:

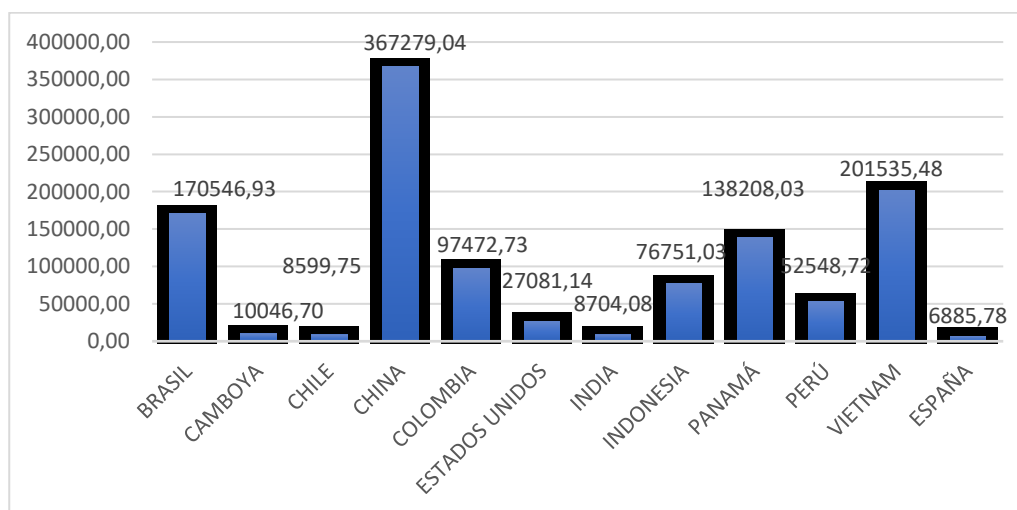
### Estadística descriptiva

La Estadística Descriptiva recolecta, analiza y caracteriza conjuntos de datos, para este estudio esos datos serán la importación de calzado, así como la exportación desde Ecuador a la Unión Europea y viceversa. Se recolectará información de las fuentes oficiales y no oficiales para luego llegar a un análisis y caracterizar el conjunto de datos obtenidos. Para una mejor comprensión del tema se realizará resúmenes en gráficas de las importaciones efectuadas.

## CAPITULO III

### 3. Importaciones

#### 3.1. Todos los destinos



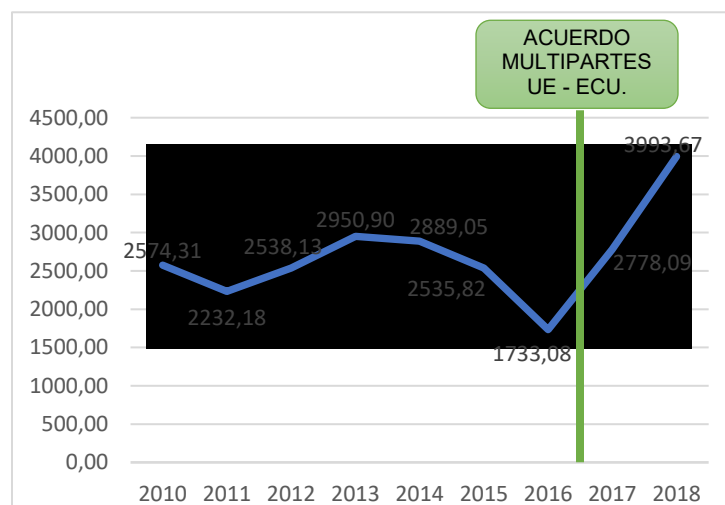
**Figura 3.** Importaciones desde todos los destinos.

Fuente: (BCE, 2019)

El calzado de origen chino es el valor más alto de importación en los diez años, con más de 350000,00 de miles de dólares FOB, seguido por Vietnam más de doscientos millones de miles de dólares FOB, y como tercer proveedor de calzado Brasil con 170546,93 miles de dólares FOB, por lo que se aprecia que la industria se ve amenazada más por el calzado chino, brasileño, que por el proveniente de la Unión Europea.

### 3.2. Unión Europea

#### 3.2.1. Importaciones totales desde Unión Europea



**Figura 4.** Importaciones desde la Unión Europea

Fuente: (BCE, 2019)

Se puede apreciar que las importaciones desde el gran bloque económico europeo se han presentado con fluctuaciones notables a lo largo del período de estudio, por ejemplo, se puede apreciar que para el año 2013 las importaciones tuvieron un auge de 2950,90 miles de dólares FOB, pero para el año 2016 decrece en un 41,27% la causa de

ello surge por las salvaguardias impuestas por el gobierno presidido por el Eco. Rafael Correa Delgado como un medio para proteger la industria nacional.

Sin embargo, con la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea existe un notable cambio en las cifras correspondientes a los dos últimos años, es así que para el año 2018 las importaciones incrementan en 130%, denotando que ha beneficiado al mercado europeo.

### 3.2.2. Importaciones por subpartida

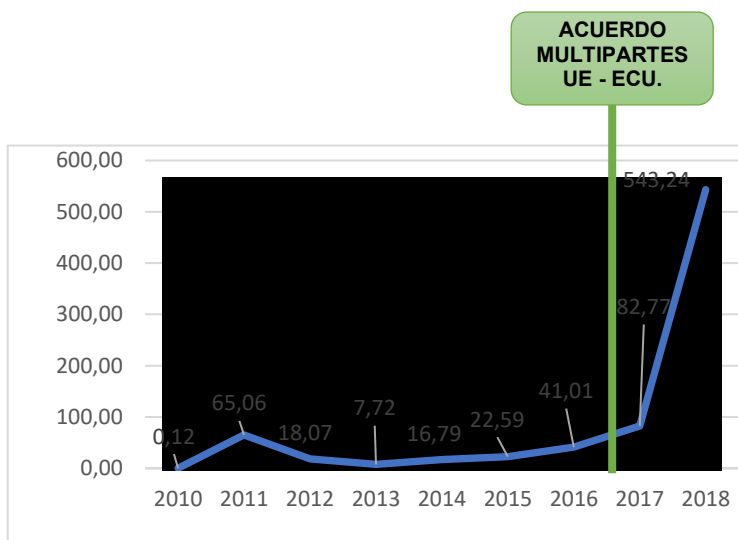
#### 3.2.2.1. Partida 64.01

La partida 64.01: calzado impermeable con suela y parte superior con 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. Las importaciones realizadas de la partida mencionada son las siguientes:

**Tabla 10**  
*Importaciones, partida 64.01*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,12	65,06	18,06	7,72	16,78	22,58	41,00	82,76	543,24

Fuente: (BCE, 2019)



**Figura 5.** Importaciones, partida 64.01.  
Fuente: (BCE, 2019)

Este tipo de calzado incrementó sus importaciones para el año 2017, antes de este año permanecía en un rango de menos 100 miles de dólares FOB, es decir su comercialización en Ecuador no era tan fuerte.

### 3.2.2.2. Partida 64.02

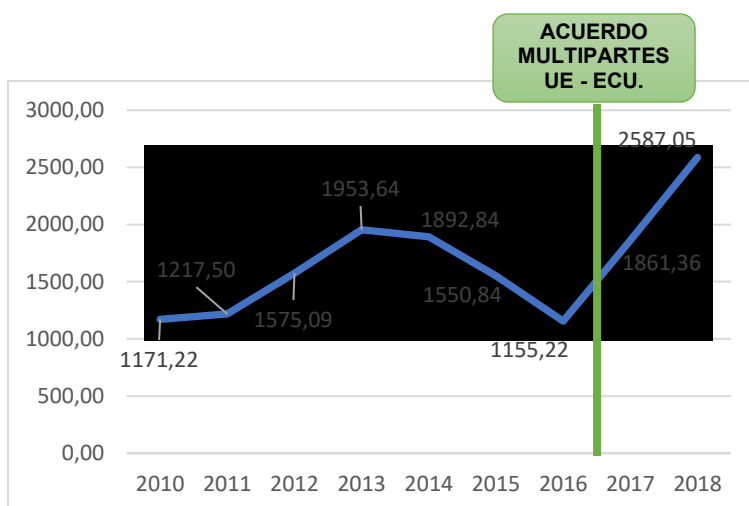
**Tabla 11**

*Importaciones, partida 64.02*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
465,46	191,51	413,86	237,43	159,71	247,99	150,40	112,26	257,97

Fuente: (BCE, 2019)





**Figura 6.** Importaciones, partida 64.02.

Fuente: (BCE, 2019)

Con respecto a la partida 64.02 Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico se aprecia que las importaciones fueron relativamente altas en los años iniciales con respecto a la anterior, de hecho, fueron bajando poco a poco ya que al 2017 se importó 112 miles de dólares FOB con relación a los 465 miles de dólares FOB aproximadamente importado en el 2010.

A pesar de ello para el 2018 aumenta a 257 miles de dólares FOB las importaciones, se puede apreciar que es otro producto beneficiado con el acuerdo Multipartes.

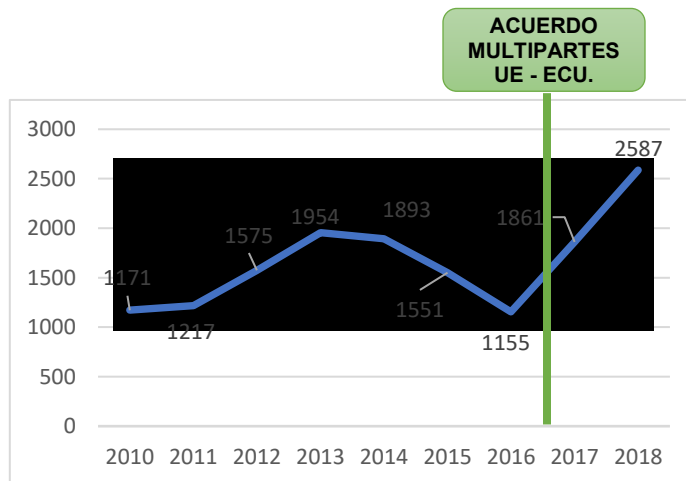
### 3.2.2.3 Partida 64.03

**Tabla 12**

Importaciones, partida 64.03

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1171,21	1217,49	1575,09	1953,64	1892,84	1550,83	1155,22	1861,35	2587,04

Fuente: (BCE, 2019)



**Figura 7. Importaciones, partida 64.03**

Fuente: (BCE, 2019)

Para la partida 64.03: calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural, las importaciones de esta partida con respecto a miles de dólares FOB fue significativamente alta para el 2013 con aproximadamente 1953 miles USD FOB, como las partidas anteriores presenta un decrecimiento para el año 2016, el mismo que se va recuperando los dos años siguiente consiguiendo en el año 2018 importaciones de un poco más de 2585 miles de dólares FOB.

#### 3.2.2.4 Partida 64.04

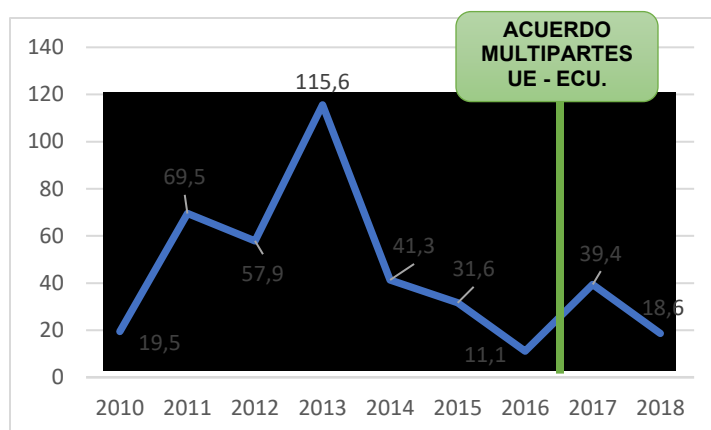
Para la partida de este subcapítulo correspondiente a calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil, se tiene los siguientes datos:

**Tabla 13**

*Importaciones, partida 64.04*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
19,50	69,50	57,90	115,60	41,30	31,60	11,10	39,40	18,60

Fuente: (BCE, 2019)



**Figura 8.** Importaciones, partida 64.04  
Fuente: (BCE, 2019)

Con lo que se puede apreciar que para el 2013 fue la importación más alta de este tipo de calzado el mismo llegó a 115 miles de dólares FOB, luego de ello solo disminuyeron considerablemente para el 2016 con 11 miles de dólares FOB para el siguiente año incrementa tan solo.

### 3.2.2.5 Partida 64.05

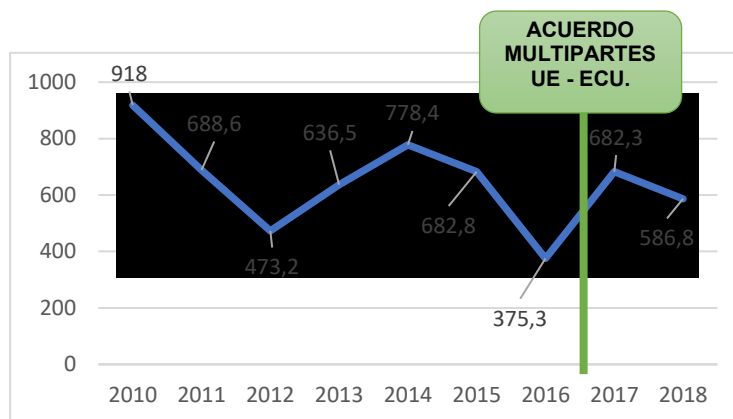
Para la partida 64.05: Los demás calzados, las importaciones variaron de la siguiente manera:

**Tabla 14**

*Importaciones, partida 64.05*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
918,00	688,60	473,20	636,50	778,40	682,80	375,30	682,30	586,80

Fuente: (BCE, 2019)



**Figura 9** Importaciones, partida 64.05  
Fuente: (BCE, 2019)

Durante el 2010 la partida 64.05 alcanzó 918 miles de dólares FOB en importaciones bajó a la mitad para el año 2012, incrementa nuevamente dos años después, pero para el 2016 como en las anteriores importaciones tiene una caída a 375 miles de dólares FOB, en el 2017 incrementa para luego en el 2018 decrece nuevamente.

## 4. Exportaciones

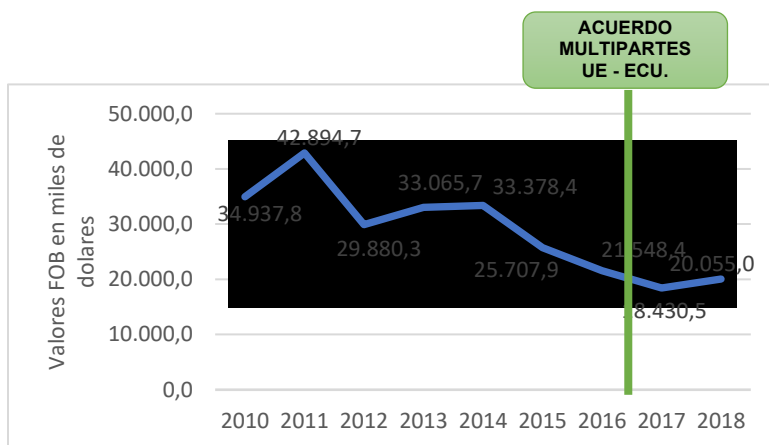
### 4.1. Exportaciones totales anuales

**Tabla 15**

*Exportaciones de calzado ecuatoriano a todos los destinos*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
34.937,80	42.894,70	29.880,30	33.065,70	33.378,40	25.707,90	21.548,40	18.430,50	20.055,00

Fuente: (BCE, 2019)



**Figura 10. Exportaciones totales anuales.**

Fuente: (BCE, 2019)

Las exportaciones de calzado alcanzan su punto máximo en el año 2011 en donde se presentan valores aproximadamente 43 millones de dólares , a partir de este año observamos un decrecimiento importante llegando a los 30 millones en 2012 seguido de un mantenimiento en los 33 millones en los años 2013 y 2014 los que representa una relativa estabilidad de la industria en esos años que a partir del 2014 comienzan a decrecer significativamente hasta el 2017 llegando a su punto mínimo donde las exportaciones alcanzan aproximadamente los 18 millones en valores FOB y finalmente la gráfica presenta un ligero incremento de 18 a 20 millones en 2018 lo que puede significar que el ACMUE no representa gran influencia en las exportaciones totales en el sector calzado.

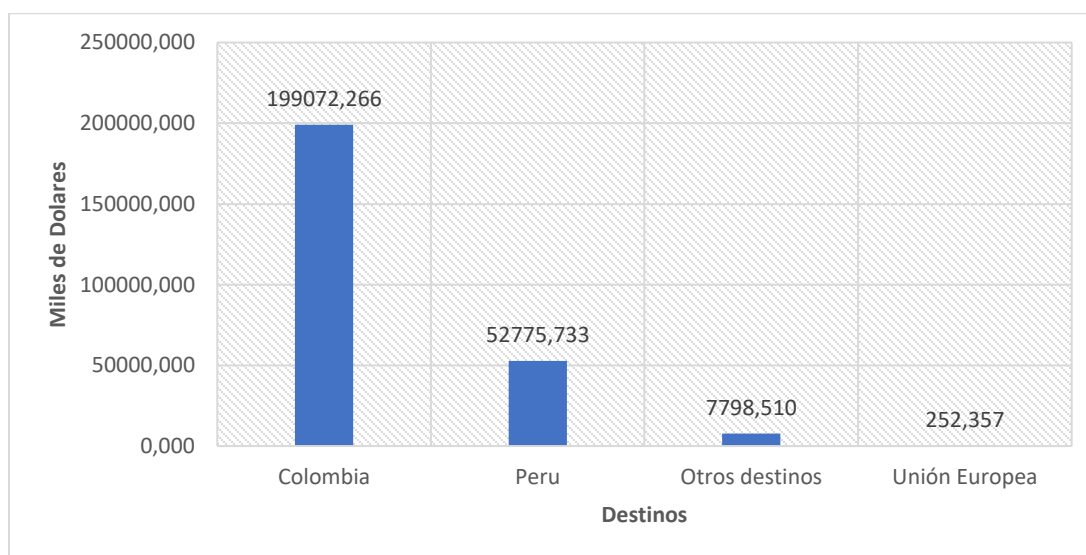
## 4.2. Destinos relevantes para las exportaciones

**Tabla 16**

*Destinos principales de exportación de calzado ecuatoriano*

Destino	Valor \$
Colombia	199.072,26
Perú	52.775,73
Otros destinos	7.798,510
Unión Europea	252,35

Fuente: (BCE, 2019)



**Figura 11.** Principales destinos de exportación de calzado ecuatoriano.

Fuente: (BCE, 2019)

En cuanto a exportaciones se refiere el principal destino es Colombia con aproximadamente 199 millones seguido de Perú con cerca de 52 millones. Estos dos destinos comparten cerca de la cifra total de exportaciones, en contraste la Unión Europea es un destino que en 8 años representa solamente cerca de 252 mil dólares. Esto expresa la nula participación del Ecuador en el mercado europeo e incluso regional en cuanto a calzado se refiere. Cabe aclarar que la gráfica aquí presentada no discrimina subpartida arancelaria e incluye a toda la 64 la cual implica todo tipo y partes de calzado.

## 4.3. Unión Europea

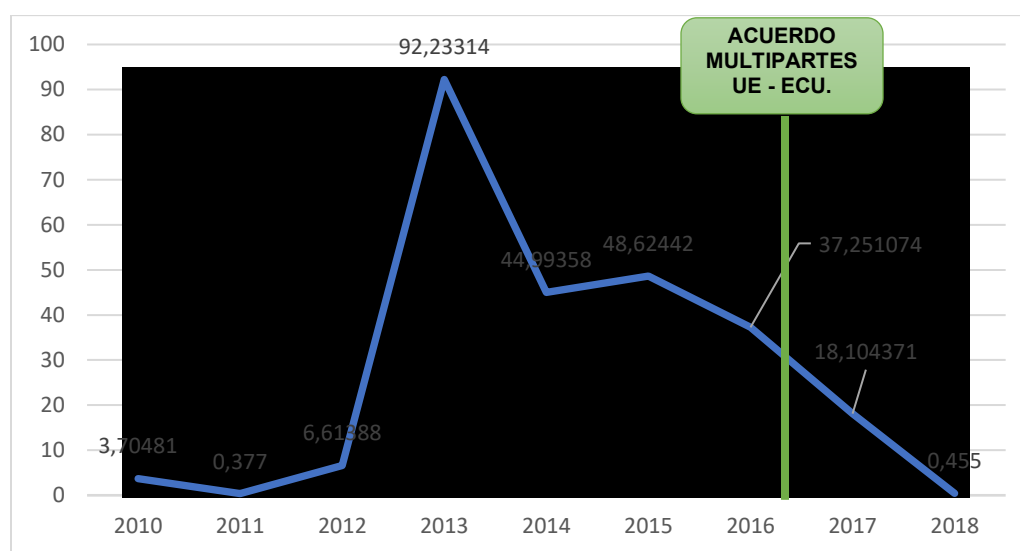
### 4.3.1. Exportaciones totales

**Tabla 17**

*Exportaciones hacia la Unión Europea, calzado.*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
3,70	0,37	6,61	92,23	44,99	48,62	37,25	18,10	0,45

Fuente: (BCE, 2019)



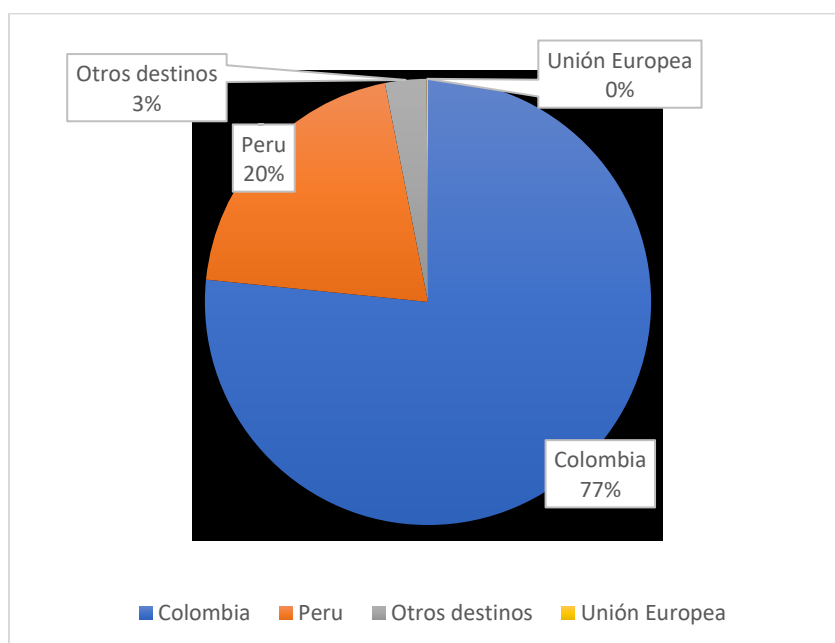
**Figura 12.** Exportaciones totales a la unión europea, calzado.

Fuente: (BCE, 2019)

Al inicio del período analizado se presentan casi nulas exportaciones al sector de la Unión Europea que alcanzan su punto máximo en 2013 con cerca de 93 mil dólares a partir de aquí las exportaciones bajan aproximadamente un 50 % que continuaran decreciendo en años posteriores hasta casi desaparecer por completo en el año 2018, lo que refleja una inexistente influencia del Tratado Multipartes con la unión europea en el sector de exportaciones.

### 4.3.2. Respecto a exportaciones totales

En el siguiente gráfico, claramente se puede verificar la nula participación de las exportaciones del Ecuador en cuanto a la Unión Europea se refiere, esto evidencia que la producción del país tiene como destino principalmente el mercado interno y destina una limitada producción como exportación a países vecinos.



**Figura 13.** Porcentaje de exportaciones.

Fuente: (BCE, 2019)

### 4.3.3. Países europeos destino de exportaciones

**Tabla 18**

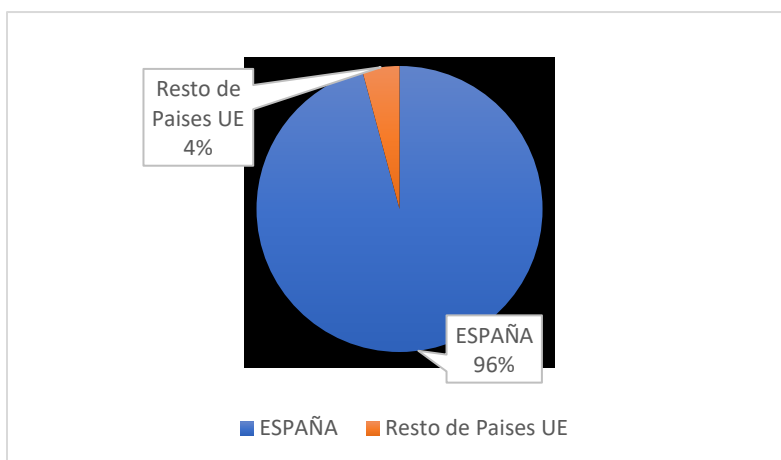
*Países Europeos destino de exportación.*

País (UE)	Valor USD
ESPAÑA	241,77
FRANCIA	5,07
ALEMANIA	1,91
REINO UNIDO	1,52
ITALIA	1,03
PORTUGAL	0,19
FINLANDIA	0,18
BÉLGICA	0,17
LUXEMBURGO	0,14



<b>SUECIA</b>	0,14
<b>IRLANDA</b>	0,09
<b>AUSTRIA</b>	0,06
<b>RUMANIA</b>	0,03
<b>TOTAL, EXP UE</b>	<b>252,35</b>

Fuente: (BCE, 2019)



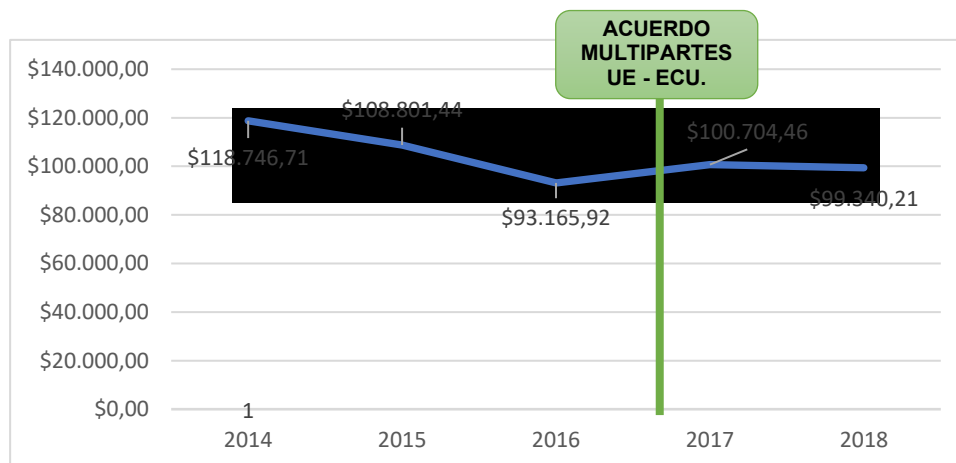
**Figura 14. Países europeos destino de exportación.**

Fuente: (BCE, 2019)

El destino Unión Europea de mayor relevancia es España que ocupa casi la totalidad de exportaciones a este sector con un 96% de las exportaciones a la Unión Europea con valor de 241 mil dólares.

## 5. Producción

### 5.1. Producción Nacional



**Figura 15. Producción nacional de calzado ecuatoriano.**

Fuente: (SRI, 2019)

Respecto a la producción nacional se puede apreciar que durante el año 2014 fue el año con una cifra alta de más de 118 millones, para el 2016 decrece a 93 millones la producción, lo que demuestra que el mercado se vio afectado por ciertos factores durante esos años.

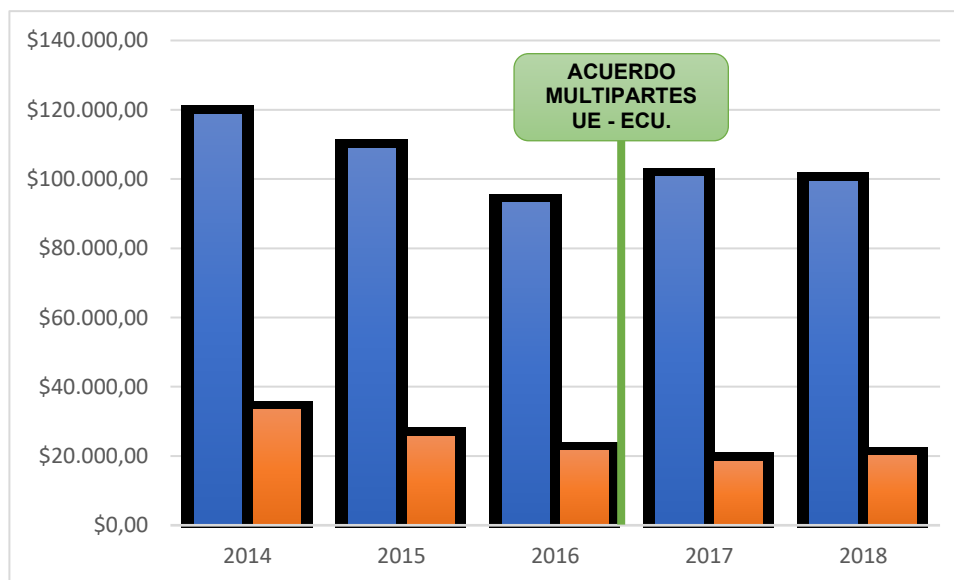
## 5.2. Producción vs Exportaciones

**Tabla 19**

Representación de exportaciones en producción nacional

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL	EXPORTACIONES	PORCENTAJE
2014	118.746,71	33.378,40	0,028%
2015	108.801,44	25.707,90	0,024%
2016	93.165,92	21.548,40	0,023%
<b>ACUERDO MULTIPARTES UE – ECU</b>			
2017	100.704,46	18.430,50	0,018%
2018	99.340,21	20.055,00	0,020%

Fuente: (SRI, 2019)



**Figura 16.** Representación de exportaciones en producción nacional.

Fuente: (SRI, 2019)

Se puede observar que desde el año 2014 las exportaciones han ido disminuyendo, para el último año las exportaciones representaron un 0,020% de la producción nacional. Lo cual no se considera un porcentaje significativo.

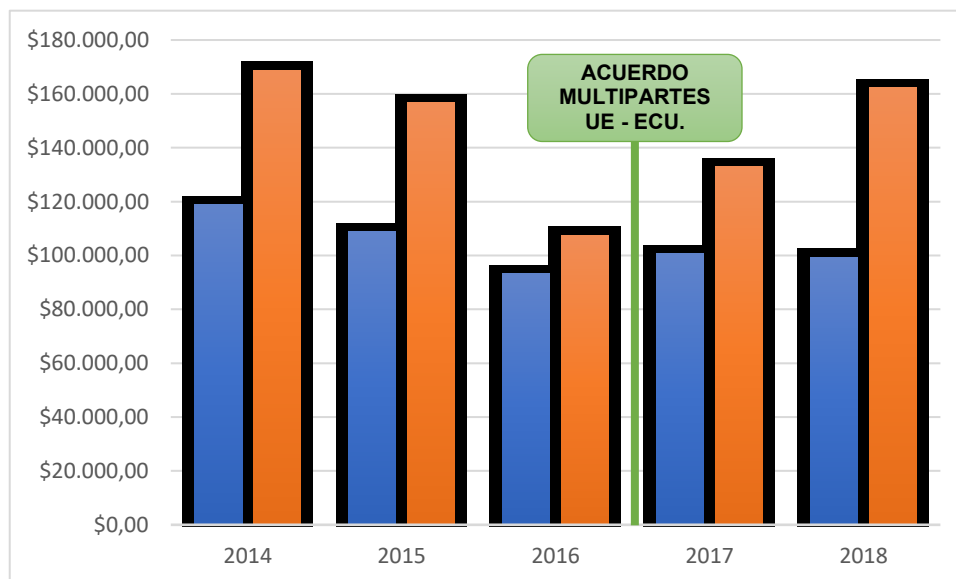
### 5.3. Producción vs Importaciones

**Tabla 20**

*Representación de importaciones en producción nacional*

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL	IMPORTACIONES TOTALES	PORCENTAJE
2014	118.746,71	168.711,49	0,142%
2015	108.801,44	156.751,25	0,144%
2016	93.165,92	107.561,99	0,115%
<b>ACUERDO MULTIPARTES UE-ECU</b>			
2017	100.704,46	132.918,91	0,132%
2018	99.340,21	162.264,23	0,163%

Fuente: (SRI, 2019)



**Figura 17.** Representación de importaciones en producción nacional.

Fuente: (SRI, 2019)

Las importaciones por otra parte representan varios puntos porcentuales más altos que las exportaciones como tal, pero, para el 2016 las importaciones disminuyeron para luego en el 2018 subieron representando un 0,163% en la producción nacional.

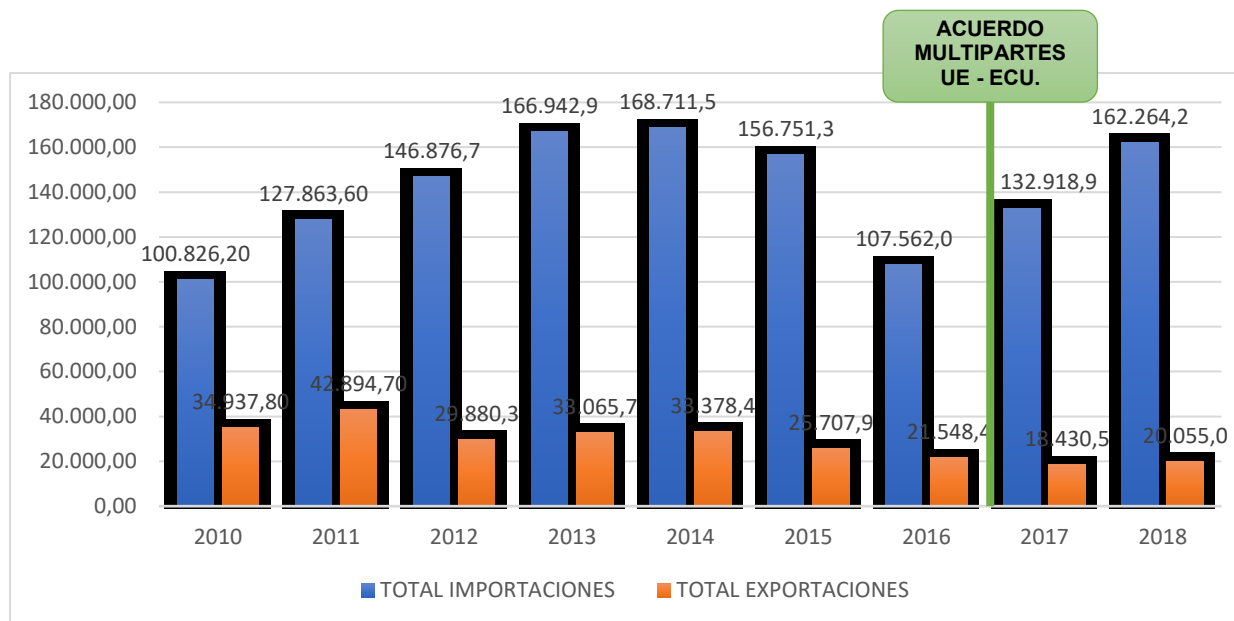
## 6. Balanza Comercial

Para tener mejor entendimiento sobre el mercado y la situación de la industria del calzado ecuatoriano deberemos observar la relación entre importaciones y exportaciones de este sector. Las cifras demuestran que la producción de calzado no abastece el mercado en su totalidad por que se observa que las importaciones superan en gran medida a las exportaciones.

**Tabla 21**  
*Balanza comercial*

Período	TOTAL, IMPORTACIONES	TOTAL, EXPORTACIONES	DEFICIT/ SUPERAVIT	RELACIÓN
2010	100.826,20	34.937,80	Déficit	3 a 1
2011	127.863,60	42.894,70	Déficit	3 a 1
2012	146.876,70	29.880,30	Déficit	5 a 1
2013	166.942,90	33.065,70	Déficit	5 a 1
2014	168.711,50	33.378,40	Déficit	5 a 1
2015	156.751,30	25.707,90	Déficit	6 a 1
2016	107.562,00	21.548,40	Déficit	5 a 1
<b>ENTRADA EN VIGOR DEL ACUERDO</b>				
2017	132.918,90	18.430,50	Déficit	7 a 1
2018	162.264,20	20.055,00	Déficit	8 a 1

Fuente: (BCE, 2019)



**Figura 18. Balanza Comercial.**  
Fuente: (BCE, 2019)

Cabe recalcar que la mayor cantidad de exportaciones se tratan de productos para uso industrial o calzado de trabajo según palabras de la directora de la cámara de calzado de Tungurahua. Se puede observar que el año con mayor cantidad de importaciones fue el 2014 con cerca de 168 millones en valores FOB para llegar a su punto más bajo en 2010 alcanzando solamente los 100 millones, el siguiente año con menor participación fue el 2016 con un valor similar de aproximadamente 107 millones. Por otra parte, la cantidad de exportaciones a tenido una variación no tan representativa lo que significaría que la industria no presenta gran desarrollo exportando en promedio 25 millones en valores FOB en el período de estudio. Las exportaciones presentaron su valor mínimo en 2017 alcanzando solamente los 18 millones anuales y su pico histórico más alto fue en

2011 llegando a los 42 millones. Lo que esto nos demuestra es el nulo desarrollo de la industria nacional y significa que aplicar un acuerdo Multipartes dejaría en aun en mayor desventaja a la industria.

## **6.1. Medidas de protección y desarrollo.**

Por motivo del acuerdo Multipartes con la Unión Europea la industria del calzado nacional tendría que considerar la forma de consolidar y proteger su propuesta en mercados tanto nacionales como internacionales para su correcto desarrollo.

- **Tecnificación de los procesos administrativos e industriales**

Según testimonio de colaboradores de la cámara de calzado de Tungurahua uno de los principales retos a los que se enfrentan es lograr estandarizar procesos administrativos para que se logren conseguir cifras más acercadas a la realidad sobre datos de suma importancia en el desarrollo de la industria, como son las cifras de producción en volumen por provincia, la capacidad máxima instalada y la definición y variación de precios según la aparición de nuevos competidores internacionales. La informalidad que manejan a niveles administrativos los principales productores del país limita la obtención de un diagnóstico acertado, lo que impide generar estrategias acordes a la realidad del mercado.

La reestructuración administrativa y productiva que proponen las Normas ISO 9001 proporcionaría un fundamento indispensable para afrontar los mercados globales a los que nos enfrentamos.

- **Establecimiento de licencias de importación.**

Según la OMC cada país miembro puede establecer un procedimiento administrativo dentro del marco del GATT que requiera la presentación de solicitudes distintas a las requeridas por un ente aduanero para efectuar la importación de mercancías.

La aplicación del procedimiento para solicitar licencias con el fin de desincentivar la importación es beneficioso si se llegase a determinar que el alza de importaciones es perjudicial para el desarrollo de la industria.

Esto tiene precedente en el cumplimiento de la normativa INEN específicamente en la forma en la que el calzado que ingrese a Ecuador debe constar con una forma de etiquetado específico.

En el contexto del Acuerdo Multipartes debe determinarse específicamente el tipo de calzado al que se solicitaría las licencias o requerimientos adicionales ya que la susceptibilidad del mercado frente a las importaciones dependerá del tipo de producto y su relación calidad precio con respecto al local.

## CAPITULO IV

### 7. Conclusiones

- a) La industria de calzado ecuatoriano se encuentra en una posición vulnerable a decrecimiento por el incremento de importaciones causadas por la influencia del acuerdo que hasta la actualidad ha beneficiado al sector de importaciones, mientras que no existe una representación significativa en las exportaciones al mercado europeo.
- b) A pesar del incremento de las importaciones desde la Unión Europea a partir del Acuerdo Multipartes, la cámara de calzado afirma que este impacto al sector no ha sido representativo en relación al ingreso del calzado brasileño y chino, ya que estos últimos compiten en calidad y precio, respectivamente, con el calzado ecuatoriano provocando la desestabilización de la industria.
- c) La industria nacional aún no cuenta con el desarrollo suficiente para competir en mercados grandes como Europa, debido a que la mayor cantidad de producción se consume localmente y un pequeño porcentaje se exporta a destinos como: Colombia y Perú.
- d) Los costos de producción del calzado ecuatoriano ascienden por el origen de sus componentes, es decir, algunos de estos provienen del exterior lo que aumenta el precio final del calzado ecuatoriano.
- e) La subpartida que incrementó sus importaciones en mayor valor fue la 64.03 correspondiente al calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural, tomando en cuenta que este



tipo de calzado es el que se produce mayormente a nivel nacional, la producción decreció en los últimos años.

- f) La industria de calzado ecuatoriano no presenta competitividad en el marco de negociación internacional, caso específico, mercado europeo debido a varios factores entre los cuales: el volumen de producción, la calidad del producto, y de manera general la tecnificación de la industria. Por lo tanto, el acuerdo Multipartes con la unión europea podría presentar una desventaja a largo plazo en el desarrollo de la industria del calzado nacional.

## **8. Recomendaciones**

- a) Para futuras investigaciones se recomienda tomar en cuenta la influencia de las políticas estatales como el incremento o reducción de aranceles, de la misma manera se recomienda el desarrollo de tecnificación e innovación de la industria del calzado, por su representación como factores críticos que determinan el progreso de esta industria.
- b) Realizar un análisis exhaustivo para la implementación y mejora de la producción de calzado ecuatoriano, tecnificando y estandarizando procesos industriales como administrativos para el desarrollo inmediato de la industria,
- c) Tomar medidas restrictivas para el ingreso de subpartidas que representen mayor amenaza a la producción nacional, a razón que la ideología del mercado es adquirir un producto de mayor valor basándose en la calidad.

- d) Analizar la cadena de valor en los productos de mayor venta del sector calzado del Ecuador para determinar si la tecnificación de la industria podría reemplazar las importaciones de las partes y piezas importados
- e) La industria de calzado nacional debe enfocarse en mejorar su capacidad productiva orientada al tipo de calzado en el que es más competitivo para obtener un beneficio con respecto a sus competidores regionales.
- f) Uno de los propósitos de la aplicación de un arancel es proteger la industria a la cual se está enfocando, en el caso estudiado, la finalidad de la recaudación del arancel tanto ad valorem como específico debería orientarse a desarrollar procesos técnicos y administrativos que permitan aumentar el nivel de calidad y competencia del calzado nacional.

## BIBLIOGRAFIA

- BCE. (2019). *Banco Central del Ecuador, Comercio Exterior*. Obtenido de Banco Central del Ecuador, Comercio Exterior.: <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-exterior>
- Ceccon R., B. (2008). *El Comercio Justo en América Latina: Perspectivas y Desafíos*. Mexico: CopltarXives.
- CIEI. (2015). *EcuRed*. Obtenido de Centro de Investigaciones de la Economía Internacional:  
[http://www.ecured.cu/index.php/Pol%C3%ADtica\\_Comercial#La\\_Pol.C3.ADic%20%20a\\_Comercial](http://www.ecured.cu/index.php/Pol%C3%ADtica_Comercial#La_Pol.C3.ADic%20%20a_Comercial)
- COMEX. (2019). *Arancel de importaciones*. Ecuador.
- Comisión Europea. (11 de Noviembre de 2016). *ACUERDO 2016/2369*. Bruselas, Bruselas, Bélgica. Obtenido de *ACUERDO 2016/2369*.
- Escartin Gonzalez:, E. (2004). *Apuntes Sobre Historia del Pensamiento Económico*. Edición Digital @ Tres.
- Galindo Martín, M. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada: Política económica, economía mundial y estructura económica*. Madrid: ECOBOOK.
- ICTSD. (24 de Julio de 2014). *International Center for Trade and Sustainable Development*. Obtenido de <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/eu-ecuador-finalise-trade-pact>

INEN. (8 de Junio de 2016). Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 264 "CALZADO DE PROTECCIÓN Y CALZADO DE SEGURIDAD". *Resolución No. 16 229*. Quito, D.M., Pichincha, Ecuador: Subsecretaría de la Calidad.

INEN. (2017). *Servicio Ecuatoriano de Normalización*. Obtenido de <https://www.normalizacion.gob.ec/>

INEN. (2019). *Servicio Ecuatoriano de Normalización*.

Jimenez, H. (2016). *Memorias de las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Ecuador: Ministerio de Comercio Exterior.

Líderes, R. (2012). *Líderes*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-calzado-pisa-fuerte-pais.html>

OMC. (2008). *Organizacion mundial de comercio*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/meet08\\_brief07\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/meet08_brief07_s.htm)

OMC. (2019). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)

Porter, M. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Cambridge: Harvard Business Review.

Rodas Arriola , D. (18 de Julio de 2018). Beneficios del acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea. *Importancia de los acuerdos comerciales para el desarrollo*. Sangolquí, Pichincha, Ecuador.

Sampieri Hernández, R., Collado Fernández, C., & Lucío Baptista, P. (2018). *Metodología de la Investigación*. México : Mc Graw Hill Education.

SENPLADES. (17 de Mayo de 2011). Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo, de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo establecidos en el código orgánico de la producción, comercio e inversiones. Quito, Pichincha, Ecuador.

SENPLADES. (2011). *Secretaría Técnica Planifica Ecuador*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/>

SICE. (2019). *Sistema de información sobre comercio exterior*. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUagreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUagreements_s.asp)

SRI. (2019). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

Steinberg, F. (2004). *La nueva teoría del comercio y la política comercial estratégica*. Madrid.

Tashakkori, A., & Teddlie, C. (2003). *Handbook of Mixed Methods in social and behavioural*. United States of America: Thousand Oaks.

Telégrafo. (25 de Junio de 2012). *El Telégrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/2012/8/industria-del-calzado-mejoro-con-aranceles>

TORRES, G. T. (2019). EMPRESA GRUPO TORRES Y TORRES. ECUADOR.

Torres, R. (2005). Teoría del comercio internacional. En R. Torres. Siglo XXI.

TradeMap. (2019). *International Trade Center*. Obtenido de International Trade Center:  
<https://www.trademap.org>

Vieira Posada, E. (2008). *La formación de espaciones regionales en la integración de América Latina*. Bogotá, D.C. Colombia: Litografía Bolívar.

Vistazo, R. (14 de Diciembre de 2018). *Vistazo*. Obtenido de  
<https://www.vistazo.com/seccion/enfoque/zapatos-ecuatorianos-con-un-mercado-cuesta-arriba>

W. L. Hill, C. (2007). *Negocios Internacionales, Competencia en el mercado global*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.

Zorrilla Arena, S. (1983). *Cómo aprender economía*. Mexico D.F: Editorial Limusa.