

**Análisis de la evolución de las exportaciones de calzado subpartida arancelaria
6405.10.00.00 a Colombia periodo 2014-2019**

Bossano Paredes, Dagmar Carolina

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior y
Negociación Internacional

Ing. Rivera Vallejo, Ramiro Abel

26 de marzo de 2021

Curiginal

Document Information

Analyzed document	Proyecto de Investigación Dagmar Bossano.pdf (D111761424)
Submitted	8/27/2021 8:06:00 PM
Submitted by	
Submitter email	biblioteca@espe.edu.ec
Similarity	7%
Analysis address	ilbbioteca.GDC@analysis.arkund.com



Firma:



.....
ING. RIVERA VALLEJO, RAMIRO ABEL

Director



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

Certificación

Certifico que el trabajo de titulación, “**Análisis de la evolución de las exportaciones de calzado subpartida arancelaria 6405.10.00.00 a Colombia periodo 2014-2019**” fue realizado por la señorita **Bossano Paredes, Dagmar Carolina**, el mismo que ha sido revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto, cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 2021



.....
ING. RIVERA VALLEJO, RAMIRO ABEL

Director



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

Responsabilidad De Autoría

Yo, **Bossano Paredes, Dagmar Carolina**, con cédula de ciudadanía n°1805377023, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **Análisis de la evolución de las exportaciones de calzado subpartida arancelaria 6405.10.00.00 a Colombia periodo 2014 - 2019** es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 2021

Firma

Bossano Paredes, Dagmar Carolina

C.C.: 1805377023



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

Autorización De Publicación

Yo **Bossano Paredes, Dagmar Carolina**, con cédula de ciudadanía n°1805377023 autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **Análisis de la evolución de las exportaciones de calzado subpartida arancelaria 6405.10.00.00 a Colombia periodo 2014 – 2019** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi/nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 2021

Firma

Bossano Paredes, Dagmar Carolina

C.C.: 1805377023

Dedicatoria

El logro académico alcanzado lo dedico principalmente a mis padres que son mi motivación y respaldo para alcanzar mis metas. De manera muy especial destaco el apoyo de todos mis familiares que me impulsan a seguir siempre adelante. A mis apreciados compañeros de carrera que se convirtieron en amigos incondicionales. Y a todas las personas que inspiraron la conclusión de este proyecto.

Para todos ellos la dedicatoria.

Dagmar

Agradecimiento

Expreso gratitud a Dios, que bendice con sabiduría mi vida. De igual manera mi agradecimiento a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE y al departamento de Ciencias Económicas Administrativas y de Comercio que contribuyeron mi formación profesional y personal durante la etapa universitaria. A mis profesores, en especial al Ing. Ramiro Rivera quien con su dirección colaboró y facilitó el desarrollo de este proyecto.

"Honor, Disciplina y Lealtad"

Dagmar

¡DETRÁS DE CADA LOGRO HAY OTRO DESAFÍO!

Tabla de Contenidos

Hoja De Resultados De La Herramienta Urkund	2
Certificación.....	3
Dedicatoria.....	6
Agradecimiento	6
Resumen.....	11
Palabras clave:	11
Abstract.....	12
Key words:	12
Capítulo I	13
Planteamiento del problema	13
Objetivos de la Investigación	15
<i>Objetivo General</i>	<i>15</i>
<i>Objetivos Específicos.....</i>	<i>15</i>
Determinación de las variables del entorno	16
<i>Variable dependiente:.....</i>	<i>16</i>
<i>Variables independientes:.....</i>	<i>16</i>
Capítulo II	17
Marco Teórico.....	17
Teorías de Soporte.....	17
<i>Mercantilismo</i>	<i>17</i>
<i>Teoría económica de la Integración</i>	<i>18</i>
Marco Referencial	20
Marco Contextual	21
Capítulo III	23
Diseño Metodológico.....	23
<i>Definición del objeto de estudio.....</i>	<i>23</i>
<i>Enfoque metodológico.....</i>	<i>23</i>
<i>Matriz de variables</i>	<i>24</i>
<i>Diseño de instrumentos de investigación</i>	<i>25</i>

Detalle del procedimiento de toma de datos	25
<i>Tipología de la Investigación:</i>	25
<i>Por su finalidad</i>	25
<i>Por las fuentes de información.....</i>	25
<i>Por las unidades de análisis.....</i>	26
<i>Por el control de variables</i>	26
<i>Por el alcance</i>	26
Capítulo IV.....	28
Análisis de datos - Análisis descriptivo.....	28
Propuesta.....	72
Capítulo V.....	75
Conclusiones y futuras investigaciones.....	75
Bibliografía.....	77

Tablas

Tabla 1: Matriz de variables	24
Tabla 2: Principales países exportadores de calzado	31
Tabla 3: Principales países importadores de calzado subpartida.....	33
Tabla 4: Principales países importadores de productos de Ecuador del 2014 a 2019	36
Tabla 5: Producción nacional del sector cuero y calzado en el año 2014.....	40
Tabla 6: Importaciones partida	44
Tabla 7: Exportaciones partida 6405	45
Tabla 8: Exportaciones e Importaciones Ecuador-Colombia.....	53

Tabla de Figuras

Figura 1: Exportación de calzado a nivel mundial	30
Figura 2: Exportación de calzado en miles de dólares durante el periodo 2014-201.....	32
Figura 3: Países exportadores de calzado	33
Figura 4: Lista de los países importadores de calzado	35
Figura 5: Importadores de los productos de la subpartida arancelaria 6405.10.00.00 a nivel mundial.....	36
Figura 6: Proceso productivo del calzado	38
Figura 7: Exportación de Ecuador subpartida arancelaria 6405.10.00.00	46
Figura 8: Exportaciones FOB anuales de Ecuador a Colombia.....	46
Figura 9: Importaciones CIF anuales de Ecuador a Colombia.....	48
Figura 10: Calzado perteneciente a la subpartida arancelaria 6405.10.00.00.	50
Figura 11: Organigrama DIAN	51
Figura 12: Índice de producción de calzado en Colombia	57
Figura 13: Índice de producción de calzado en Colombia	58
Figura 14: Importación de calzado a Colombia	58
Figura 15: Principales países origen de importaciones a Colombia.....	59
Figura 16: Importaciones por capítulo de Arancel.....	60
Figura 17: Exportación de calzado a Colombia	60
Figura 18: Principales países destino de exportaciones a Colombia	61
Figura 19: Exportaciones por capítulo de Arancel.....	61
Figura 20: Porcentaje de medidas no arancelarias aplicados a productos ecuatorianos	67
Figura 21: Incoterms 2020.....	68

Resumen

El Ecuador pertenece a diversos acuerdos comerciales, entre ellos se destaca el Acuerdo de Cartagena el cual rige a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) del cual también es miembro Colombia; dicho acuerdo proporciona beneficios tanto arancelarios como para arancelarios a los países miembros incrementando su competitividad y facilitando las exportaciones entre sus países miembros.

El presente trabajo busca realizar un análisis de la evolución de las exportaciones de calzado subpartida arancelaria 6405.10.00.00 a Colombia periodo 2014-2019. Colombia constituye uno de los más importantes socios comerciales para el país gracias a su posición geográfica colindante con el país. Se ha encontrado que los bienes primarios son los que mayormente se importan de Colombia en tanto que los productos elaborados son los de mayor salida hacia el país del norte. En cuanto a los productos de la subpartida arancelaria, se encontró que los valores de la balanza comercial son negativos para el lado ecuatoriano, recomendándose plantear estrategias que permitan mejorar las ventas hacia el país vecino, aun con las dificultades de la devaluación del peso colombiano. Considerando esta situación, Colombia no constituye un mercado muy atractivo para quienes se dedican a producir los artículos bajo esta subpartida, y contribuyendo con un bajo margen a la economía nacional.

Palabras clave:

- **IMPORTACIÓN**
- **EXPORTACIÓN**
- **CALZADO**
- **BALANZA COMERCIAL**

Abstract

Ecuador belongs to various trade agreements, among them the Cartagena Agreement, which governs the Andean Community by its acronym in Spanish (CAN), of which Colombia is also a member; this agreement provides both tariff and non-tariff benefits to member countries, increasing their competitiveness and facilitating exports among their member countries.

This work seeks to carry out an analysis of the evolution of footwear exports, tariff subheading 6405.10.00.00 to Colombia for the 2014-2019 period. Colombia constitutes one of the most important commercial partners for the country because to its geographical position adjacent to the country. It has been found that primary goods are those that are mostly imported from Colombia, while processed products are the ones with the greatest output to the northern country. Regarding the products of the tariff subheading, it was found that the values of the trade balance are negative for the Ecuadorian side, recommending to propose strategies that allow improving sales to the neighboring country, even with the difficulties of the devaluation of the Colombian currency. Considering this situation, Colombia does not constitute a very attractive market for those who are dedicated to producing the articles under this subheading, and contributing with a low margin to the national economy.

Key words:

- **IMPORT**
- **EXPORT**
- **FOOTWEAR**
- **TRADE BALANCE**

Capítulo I

Planteamiento del problema

Este estudio contiene un análisis sobre ¿Por qué existe una limitada exportación de Calzado, subpartida 6405.10.00.00 a Colombia en el periodo 2014 - 2019?.

La industria del calzado en el Ecuador al pasar de los años ha experimentado un gran crecimiento; la producción se ha ido perfeccionando, por lo que este sector manufacturero se ha convertido en uno de los más importantes, dinamizando el comercio e impulsando el desarrollo económico del país.

Parte de este crecimiento en el sector se ve influenciado por la aplicación de un arancel mixto a las importaciones de calzado, medida que fue aplicada en el 2008 como medida de protección a la industria local.

La aplicación de un arancel mixto a la importación de calzado tuvo partida debido a que los precios de los productos nacionales no son competitivos con los productos extranjeros, principalmente con los productos procedentes de China, es por esto que en el Ecuador se limitó las importaciones de los mismos con la aplicación de un gravamen de seis dólares por cada par de zapatos que ingrese al país. Y un advalorem del 10 %.

A pesar del crecimiento que ha demostrado este sector, la producción nacional no es competitiva con otros países a nivel internacional, puesto que los costos de fabricación son más altos en el país en comparación con otros, en los que la mano de

obra es más barata y su sueldo mínimo vital es más alto, siendo los principales competidores Perú, Brasil y Chile.

Se toma en consideración que los aranceles aplicados a las importaciones, a más de tratar de proteger la industria nacional, incrementa el costo de las materias primas destinadas a la producción lo cual encarece el costo de fabricación de un producto y por ende incrementa el precio final del mismo.

Hoy en día el Ecuador es miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en conjunto con Colombia, Bolivia, Chile y Perú; posee grandes beneficios, favoreciendo el comercio entre las naciones, el artículo 72 del Acuerdo de Cartagena señala que dicho acuerdo tiene como objetivo eliminar los gravámenes y las restricciones de todo orden que inician sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier país miembro mediante un certificado de origen (Acuerdo de Cartagena, 1969), decisión 416 de la CAN.

El Ecuador posee un gran potencial exportador de calzado a todos los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), puesto que los productos entrarían en el régimen liberatorio, acogiéndose a un 0 % de arancel, con la obtención del certificado de origen respectivo a cada país miembro.

El incentivar la exportación de estos productos, así como, el fortalecimiento de la industria del calzado, genera empleo, trabajo y riqueza, por consiguiente, tanto el gobierno como el sector privado deberían trabajar en forma conjunta en proyectos, que permitan tener una industria sostenible con miras a la innovación que permita dinamizar

este sector y así satisfacer la demanda local, produciendo un excedente con miras a la exportación.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar la evolución de las exportaciones de calzado a Colombia de la subpartida arancelaria 6405.10.00.00, con la finalidad de conocer su impacto socio económico en el país.

Objetivos Específicos

- Describir el desarrollo de la política comercial del calzado entre Colombia y Ecuador en el periodo 2014 – 2019.
- Realizar un análisis del sector productivo referente a la manufactura de calzado entre el periodo 2014 y 2019.
- Detallar la incidencia económica que tiene la exportación a Colombia del sector productivo del calzado en el Ecuador.

Determinación de las variables del entorno

Variable dependiente:

Evolución de las Exportaciones

Variables independientes:

- Producción
- Monto de exportación
- Volumen de exportación
- Precio promedio de exportación
- Tipo de cambio

Capítulo II

Marco Teórico

Hernández (2008) señala que el marco teórico en una investigación consiste, en desarrollar las teorías que van a fundamentar el proyecto con base al planteamiento del problema que se ha realizado.

Teorías de Soporte

Mercantilismo

Apareció durante los siglos XVI hasta el XVIII y se fundamentó en la intervención del Gobierno dentro de su economía. Lo que se buscaba como premisa era la acumulación de riquezas y la prosperidad de las naciones dependían del capital acumulables.

Para conseguir el objetivo del mercantilismo, que era la acumulación de capital, se deberían regir a una política proteccionista que vaya en pro de las exportaciones y que limite las importaciones; es decir es fundamental que un país debe mantener un excedente de comer, a través, de lograr un mayor volumen de exportaciones que de importaciones.

Esta teoría plantea incentivar las exportaciones a través de distintos mecanismos de promoción con la ayuda del Gobierno, de esta manera desalentando las importaciones con la aplicación de barreras arancelarias (Hoz, 2013).

Para los mercantilistas, el comercio que se realizaba dentro de un país, no permitía el aumento de las riquezas, por lo que era considerado inútil, por lo tanto la

manera de aumentar dichas riquezas era el comercio exterior, en donde las exportaciones debían liderar a las importaciones (Sbriglio, 2012).

Entre las principales características del mercantilismo se encuentran las siguientes:

- Las materias primas de un país se utilizan para las manufacturas nacionales.
- La base de la economía está en la agricultura, ganadería y manufactura.
- Prohibición a la exportación de oro y plata.
- Barreras a la importación de bienes.
- Exportar todos los excedentes de las manufacturas.

El mercantilismo en el proceso de exportación de calzado de Ecuador se refleja en el proceso de producción, de manera que utiliza materias primas nacionales para la elaboración de productos manufacturados; además, de establecer medidas proteccionistas como barreras a la importación de bienes y fomentar la producción y exportación de bienes manufacturados.

Teoría económica de la Integración

Esta teoría trata de conocer y comprender los cambios que se producen con la unificación de mercados, de diversos países en diferentes fases de crecimiento.

Todo proceso de integración económica implica, que exista un sistema de discriminación aduanera entre las diferentes naciones con la aplicación de barreras y aranceles a las importaciones.

Se menciona que la teoría económica de la integración es “un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado de una dimensión idónea” (Petit, 2014).

La integración económica produce cambios en la eficiencia global y en la capacidad total de producir bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas y las formas en que se distribuye lo producido. Esta teoría se encarga de estudiar los efectos sobre el sistema productivo.

Se establece también la distinción entre efectos estáticos y dinámicos de las uniones aduaneras; entre los efectos estáticos encontramos la reasignación de recursos en el sistema productivo, los cambios de estructura y las pautas del consumo; al contrario de los efectos dinámicos que son las consecuencias a más largo plazo sobre la tasa de inversión, el cambio tecnológico y el crecimiento. Lo que se entiende porque se puede obtener perjuicios en el corto plazo, pero beneficios al largo plazo o viceversa (Martínez, 2019).

Entre las ventajas de esta teoría es que se permite lograr un mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, mediante el intercambio de productos de diferentes industrias, un mayor acceso a economías de escalas, reducción de costos a través del aumento de la producción y la competencia lo que permite a los consumidores tener una mayor oferta de productos, incentivo a la investigación y transmisión de tecnología debido al contacto de nuevos productos y procesos productivos (Maeso, 2011).

La teoría económica de la integración en esta investigación permite resaltar las ventajas comparativas que tiene el calzado ecuatoriano, aumentando su producción, lo que le permite tener una mayor oferta y demanda de este producto así acceder a competir con productos similares.

Marco Referencial

Se puede entender al marco referencial o de referencia como la fundamentación teórica dentro de la cual se delimita la investigación que se va a desarrollar (Galán Amador, 2009), es decir, se presenta de forma más clara los elementos de tipo teórico que servirán para orientar una determinada investigación.

Una de las principales actividades manufactureras en el Ecuador, pertenece a la producción de calzado, debido a su aporte en la economía del país, el valor total de las exportaciones de este sector correspondiente al capítulo 64 del Arancel de Importaciones Integrado para el año del 2019 fue alrededor de \$ 19.794.1 millones de dólares.

Según cifras de la Cámara Nacional de Calzado (CALTU), las ventas anuales de la industria llegan a los 600 millones de dólares, generando alrededor de 100.000 puestos de trabajo.

En el país existen 5800 establecimientos registrados como fabricantes de zapatos, el 80 % de la producción corresponde a establecimientos ubicados en la provincia de Tungurahua, mientras que el 20 % restante corresponde a productores ubicados en las provincias de Azuay, Guayas y los Ríos.

Con las cifras obtenidas, se puede observar que la industria manufacturera del calzado no logra cubrir en su totalidad de la demanda interna del país, según (Villavicencio, 2019) presidenta de CALTU, la demanda cubierta a nivel nacional es de solo el 73 %, afirmando que el porcentaje restante es cubierto con productos importados.

Con el incremento de las importaciones existe la posibilidad de reducción de puestos de empleo y bajas en la rentabilidad de negocios locales. El sector manufacturero del calzado tiene un gran desafío que pretende generar rentabilidad y sustentabilidad en las empresas.

Los empresarios y miembros pertenecientes al gremio del calzado, destacan su compromiso por su mejora y la innovación constante, sin embargo, manifiestan requerir apoyo del gobierno, de manera que les permita que su producto sea competitivo en relación a los productos importados en relación a su precio y calidad.

Marco Contextual

Arias (2000) indica que para efectos de la investigación se observa y se adopta como una guía del proceso de investigación, de manera que facilite un seguimiento congruente y específico al tema a investigar, considerándolo fundamental como parte de una investigación.

Ecuador pertenece a diversos acuerdos comerciales, entre ellos se destaca el Acuerdo de Cartagena el cual rige a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) del cual también es miembro Colombia; dicho acuerdo proporciona beneficios tanto arancelarios

como para arancelarios a los países miembros incrementando su competitividad y facilitando las exportaciones entre sus países miembros.

Esta investigación se va a realizar al sector productor y exportador de calzado de las provincias de Tungurahua, Imbabura y Azuay, que son en donde están ubicadas las principales empresas dedicadas a la fabricación y exportación este producto. El periodo que se analizará será entre el 2014 al 2019 con la finalidad de adquirir información que permita el desarrollo de la presente investigación.

Capítulo III

Diseño Metodológico

Definición del objeto de estudio

El objeto del desarrollo de la presente investigación nace del anhelo por incentivar el progreso y desarrollo de la producción nacional, así como, de la comercialización en mercados internacionales del calzado ecuatoriano; el mismo que forma parte del registro de productos no tradicionales de exportación, que además cuentan con un alto potencial en su fabricación a nivel nacional.

Enfoque metodológico

El enfoque de estudio de la presente investigación es mixto, decido a que se integra la investigación cuantitativa y cualitativa.

Cuantitativa porque se apoyan en evidencias ya existentes y cualitativa porque se brinda una descripción detallada de los sucesos y se fundamenta en teorías, generando varias interrogantes que a lo largo del proyecto van a permitir entender la relación comercial entrega Ecuador y Colombia.

Matriz de variables

Tabla 1

Matriz de variables

Variable	Dimensión	KPI's	Unidad	Ítem	Fuentes	Instrumento
Evolución de las Exportaciones	Económica	Porcentaje total de exportaciones anuales	Porcentaje (%)	¿Cuál es el porcentaje de crecimiento de la exportación de calzado en el mercado entre Ecuador y Colombia?	Trade Map Banco Central del Ecuador Banco de la República de Colombia	Base de Datos
Producción	Económica	Cantidad producida anualmente	Toneladas (Tm)	¿Cuál es el volumen de producción de calzado de exportación en toneladas métricas?	Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU) MIPRO	Base de Datos
Monto de exportación	Económica	Monto exportado en un periodo determinado	Dólares (\$)	¿Cuál es el monto de exportación de calzado subpartida arancelaria 6405.10.00.00?	Trade Map Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU)	Base de Datos
Volumen de exportación	Económica	Cantidad exportada en un periodo determinado	2U	¿Cuál es el volumen de exportación de calzado subpartida arancelaria 6405.10.00.00?	Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU) Trade Map MIPRO	Base de Datos
Precio promedio de exportación	Económica	Suma de los precios mensualizados de cada año	Dólares (\$)	¿Cuál es el precio promedio de calzado subpartida arancelaria 6405.10.00.00 en dólares?	Servicio de Impuestos Internos Colombia Banco Central del Ecuador MIPRO	Base de Datos
Tipo de cambio	Económica	Promedio anual del tipo de cambio	Dólares Pesos Colombianos	¿Cuál es el valor monetario (Dólar-Pesos colombianos)?	Banco Central del Ecuador Banco de la República de Colombia	Base de Datos

Diseño de instrumentos de investigación

Para la recolección de datos las fuentes que se utilizaron fueron de carácter documental, se utilizó bases de datos e información relevante de las exportaciones de calzado de Ecuador a Colombia.

Detalle del procedimiento de toma de datos

Tipología de la Investigación:

Por su finalidad

Es de tipo aplicada, para la realización de esta investigación se recabo información en teorías y bases de datos previos, que sirvieron como soporte para el desarrollo de la misma. Con la ejecución de este proyecto se ambiciona que la información obtenida, clasificada y analizada, contribuya en futuras investigaciones sobre el calzado ecuatoriano y su comercialización en mercados internacionales.

Por las fuentes de información

Es de carácter documental, pues, se realizó una recopilación literaria y base de datos, de las cuales se obtuvo la información necesaria sobre el flujo comercial del calzado entre Ecuador y Colombia. La información abarca datos a nivel mundial como Trade Map, página web del Banco Central del Ecuador, la página del Banco de la República de Colombia, Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU), la página de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Ministerios y organismos encargados de la política comercial de Ecuador y Colombia, entre otras instituciones que participan en la

producción y exportación de calzado; también se utilizó artículos de revistas científicas, periódicos, informes, libros y demás documentos escritos pertinentes.

Por las unidades de análisis

Se realizó de manera In situ, ya que la información recabada se obtuvo dentro del país donde se realiza la fabricación y comercialización de calzado y es correspondiente a las instituciones propias de los países intervinientes.

Por el control de variables

Es de carácter no experimental, durante la investigación no se manipularon las variables, es decir, se basó en la recopilación de información y su análisis respectivo, emitiendo las respectivas conclusiones y determinar la propuesta pertinente.

Por el alcance

La investigación tuvo un carácter descriptivo, la información recabada, se analiza y se describe el comportamiento de las variables pertenecientes a este estudio, durante el periodo 2014 -2019; además, se realizó un análisis de características socio-económicas propias de cada país, como la producción nacional, política monetaria y política comercial, determinando características fundamentales del entorno comercial entre Ecuador y Colombia.

Instrumento de recolección de información bibliográfica

Se utilizarán instrumentos de recolección de información mediante bases de datos, los cuales se obtendrán en plataformas públicas como la página del Banco

Central del Ecuador, Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP), Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, que nos proporcionan información sobre montos, participación de exportaciones, volúmenes.

También se utilizarán páginas que nos permitan tener información más especializada como TradeMap, SICOEX perteneciente a la ALADI, Veritrade Business, además se utilizarán recursos como libros especializados, revistas, entrevistas escritas que nos permitan explicar cómo se desarrollaron las exportaciones ecuatorianas de calzado a Colombia.

Procedimiento para recolección de datos técnica documental

Se parte de estudios previos que serán utilizados como antecedentes del tema a investigar, en este caso se iniciara con la muestra en relación al sector productivo de calzado y se obtendrá información de fuentes estadísticas y secundarias como ensayos, reportes que sean de importancia para el desarrollo de la investigación.

Procedimiento para tratamiento y análisis de información tabulación simple

Para el tratamiento y análisis de la información se utilizará una tabulación simple que permite relacionar las variables más representativas que afecten al objeto de estudio y permita cumplir con los objetivos planteados. Para el tratamiento de la información se realizará una codificación eficiente que permita su fácil interpretación.

Capítulo IV

Análisis de datos - Análisis descriptivo

Antecedentes de la industria del calzado

Origen del Calzado

La industria del calzado a lo largo del tiempo ha existido desde que el hombre obtuvo por primera vez la materia prima y la transformo en un producto con una finalidad establecida, el obtener una protección para sus pies.

Durante la edad de piedra las mujeres eran quienes se encargaban inicialmente de la confección del calzado para todos los miembros de su familia; con el pasar de los años se establece la división de trabajos en los clanes, de manera que algunos miembros del grupo se quedaron a cargo de la elaboración de zapatos.

El primer oficio de zapatero data en la edad egipcia, en donde la zapatería, era llamada el taller de sandalias, aquí el trabajo estaba muy bien distribuido, estaban las personas encargadas de la extensión de la piel, la perforación de las suelas y posteriormente la colocación de las correas.

Entre el siglo X y el siglo XI los zapateros se agruparon en cofradías en representación de sus beneficios económicos y sociales, fue así como dieron inicio a los gremios zapateros.

A finales del siglo XI las cofradías derivaron en los gremios medievales, en los gremios se determinaban sus propios códigos y se vigilaba de manera constante el cumplimiento de los mismos, se fijaban precios, se ejercía control de calidad y se formaba aprendices y oficiales.

Entre los siglos XII y XIII el calzado se renovó con la primera oleada de moda en Europa, en la cual se introdujeron zapatos de distintos tipos.

La industria de calzado en Latinoamérica se inició con la conquista española que al llegar trajeron consigo zapatos de origen alemán, español, italiano, entre otros.

Los primeros registros que se tienen de la producción de calzado en el Ecuador datan en el año 1909, año en el cual se fundó la fábrica de “Calzado Nacional” en la ciudad de Guayaquil, posterior a este hecho entre los años de 1919 a 1923 se fundó la Compañía Anónima Sociedad Manufacturera de Calzado en la ciudad de Riobamba.

Arteta (2010) afirma que estas dos empresas fueron pilares fundamentales para la industria del calzado en el Ecuador, siguiendo el ejemplo de dichas empresas en 1931 se funda la compañía “Venus” en la ciudad de Ambato, que es una de las más antiguas que aún siguen en funcionamiento actualmente.

Entre los años 1980 y 1990 la historia revela que en el país existían alrededor de 3200 fabricantes de calzado que cubrían apenas el 80 % de la demanda nacional, por efectos de la globalización en los 2006 se registra una reducción considerable de artesanos y empresas a tan solo 600 en su totalidad y en 2010 se registra un total de 400 artesanos y 160 empresas productoras de calzado (El Herald, 2010).

A partir del 2011 el sector del cuero y calzado ecuatoriano experimento un fuerte crecimiento, debido a las políticas gubernamentales, la participación del sector dentro del PIB es del 0,2 %, mientras que los ingresos a escala nacional son del 0,18 %; sin embargo entre los años 2013 y 2014 se reflejó una reducción en los ingresos del 2,4 % (Ekos, 2016).

El mercado de calzado a nivel global

Oferta de calzado a nivel global

Este sector ha atravesado diferentes etapas, que le han convertido en un componente importante dentro de la economía a nivel mundial.

La industria del calzado comprende un conjunto de actividades iniciando desde el diseño, fabricación, distribución y comercialización. Entre 2014 y 2019 el valor exportado promedio es de 833.9645 miles dólares americanos, sin embargo, a partir del año 2016 dicha industria tuvo una desaceleración.

Figura 1

Exportación de calzado a nivel mundial



Nota: Lista de los productos exportados para el producto seleccionado Producto: 6405.10.00.00 Calzado con parte superior de cuero natural o regenerado (exc. con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural, así como calzado ortopédico y calzado con características de juguete). Tomado de (Trade Map, 2020).

En la figura se puede observar las exportaciones de calzado a nivel mundial en el periodo 2014 hasta el 2019, durante los dos primeros años es evidente que la exportación de calzado es mucho mayor, pues, a partir del 2016 cantidad en miles de dólares de calzado exportado ha ido decreciendo.

Entre los principales países exportadores de calzado se encuentra china, donde se fabrican nueve de cada diez pares de zapatos exportados a nivel mundial, seguido de Italia, Singapur, Alemania y Rumania, como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 2: Principales países exportadores de calzado

Principales países exportadores de calzado

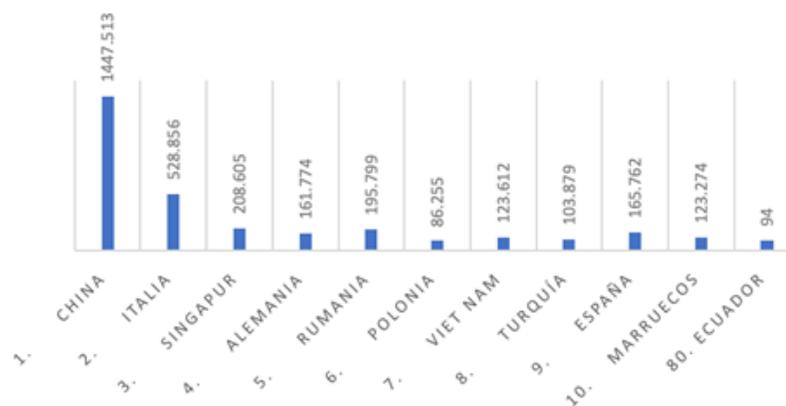
Exportadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	1.963.083	1.977.559	1.395.100	1.027.172	968.569	699.360
1. China	1.166.793	1.217.858	676.351	271.527	261.502	238.133
2. Italia	82.546	77.455	96.666	100.163	89.932	82.094
3. Singapur	19.231	26.896	36.651	35.024	48.611	42.192
4. Alemania	19.570	15.752	23.597	35.279	30.912	36.664

5. Rumania	55.142	29.867	23.214	30.986	32.221	24.369
6. Polonia	3.746	17.539	7.349	13.659	21.879	22.083
7. Viet Nam	59.297	13.191	8.142	7.435	14.832	20.715
8. Turquía	15.257	16.270	13.811	17.185	22.995	18.361
9. España	60.320	26.094	19.064	20.138	21.967	18.179
10.	9.995	16.295	24.659	31.174	23.009	18.142
Marruecos						
80. Ecuador	18	0	6	33	9	28

Nota: Tomado de Trade Map (2020).

Figura 2

Exportación de calzado en miles de dólares durante el periodo 2014-2019



Nota: Tomado de Trade Map (2020)

Con datos estadísticos obtenidos en Trade Map se determina que entre los principales diez países exportadores de calzado durante la investigación se encuentran: China, Italia, Singapur, Alemania, Rumania, Polonia, Vietnam, Turquía, España, Marruecos; Ecuador por su parte se encuentra en el puesto ochenta dentro de este listado de países.

	importado en 2014	importado en 2015	importado en 2016	importado en 2017	importado en 2018	importado en 2019
Mundo	766.065	910.566	866.338	972.810	561.815	508.067
1. Alemania	325.901	410.128	436.947	500.272	94.139	81.207
2. Estados Unidos de América	33.667	38.336	36.687	46.534	50.369	40.991
3. Reino Unido	21.228	22.324	28.145	46.718	37.056	36.460
4. Polonia	4.153	15.333	7.555	9.897	24.389	30.355
5. Francia	24.987	21.447	26.598	27.602	22.406	23.185
6. China	5.440	5.203	6.953	3.228	8.120	16.201
7. Rusia, Federación de	18.682	11.557	21.128	27.341	28.479	14.555
8. Italia	19.542	11.703	10.222	14.193	9.847	14.302
9. Irlanda	9.905	8.314	11.018	12.469	12.251	13.490
10. Singapur	22.344	12.473	10.307	8.180	8.481	12.382
122. Colombia	328	136	31	98	226	108

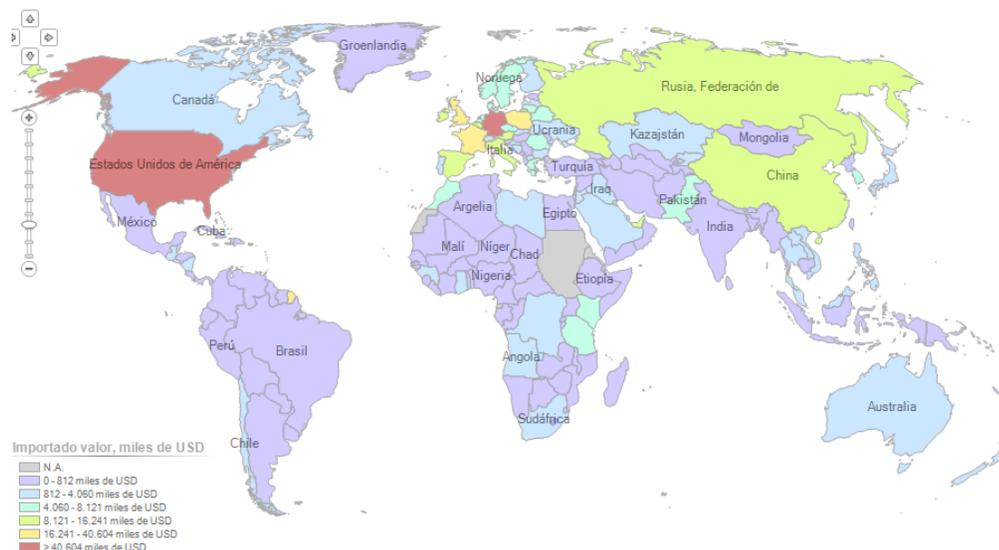
Nota: Tomado de Trade Map (2020)

Se puede evidenciar que entre los diez principales importadores de productos de la subpartida arancelaria 6405.10.00.00 se encuentran liderando la lista, Alemania, seguido de Estados Unidos, Reino Unido, Polonia, Francia, China; Rusia, Italia; Irlanda, Singapur, por su parte Colombia se encuentra en el puesto ciento veintidós.

En el siguiente grafico se presenta a los principales importadores de calzado a nivel mundial durante el año 2019.

Figura 4

Lista de los países importadores de calzado



Nota: Lista de los países importadores de calzado subpartida arancelaria 6405.10.00.00 en 2019. Tomado de Trade Map (2020)

El mercado del calzado ecuatoriano

En la siguiente tabla se plasman los cálculos de la Cámara de Comercio Internacional, por sus siglas en inglés ICC, obtenido de estadísticas del Banco Central del Ecuador, los seis principales países importadores de productos de la subpartida arancelaria 6405.10.00.00 procedentes de Ecuador.

Demanda del sector

Tabla 4*Principales países importadores de productos de Ecuador del 2014 al 2019*

Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	18	0	6	33	9	28
Estados Unidos de América	1	0	1	29	9	28
Canadá	1	0	0	0	0	0
Chile	0	0	0	0	0	0
Colombia	3	0	0	0	0	0
Panamá	16	0	6	2	0	0
Perú	0	0	0	3	0	0

Nota: Principales países importadores de productos de la subpartida arancelaria 6405.10.00.00 de Ecuador desde el 2014 hasta el 2019. Tomado de Trade Map (2020)

En la siguiente figura se puede observar las exportaciones realizadas desde Ecuador a los mercados.

Figura 5

Importadores de los productos de la subpartida arancelaria 6405.10.00.00 a nivel mundial



Nota: Listado de los países importadores de la subpartida arancelaria 6405.10.00.00 exportado desde Ecuador en 2019. Tomado de Trade Map (2020)

Se puede observar que el primer país importador de productos de subpartida 6405.10.00.00 desde Ecuador es Estados Unidos, seguido de Canadá, Chile y en cuarto lugar se encuentra el vecino país Colombia.

El calzado en el Ecuador

La producción

Se puede definir a la producción como la creación de un bien o servicio mediante la combinación de factores necesarios con la finalidad de satisfacer una demanda en el mercado. Entre sus elementos fundamentales está la materia prima, la

mano de obra, maquinaria, el capital y la tecnología, que al coordinarlos eficientemente se obtienen productos generadores de ganancias (Montoyo & Marco, 2012).

Mayorga, Ruiz, Mantilla, & Moyolema (2015) describen al proceso de producción de calzado ecuatoriano como una rama con perspectiva al desarrollo de la productividad del país.

El Proceso Productivo

También conocido como cadena productiva y se refiere al conjunto diverso de operaciones planificadas para transformar los insumos en bienes o servicios, mediante la aplicación de un proceso tecnológico que interviene el uso de mano de obra y maquinarias especializadas, está compuesto de etapas sucesivas y es de naturaleza compleja y diversa, al término de este proceso los bienes o servicios obtenidos entran en el proceso de tránsito con la finalidad de ser comercializado y llegar al consumidor final (Equipo editorial Etecé, 2021).

Figura 6

Proceso productivo del calzado



Costos de Producción

El costo de producción es conocido también como costo de operación y se refiere a todos los gastos necesarios para la fabricación de un bien o generar un servicio; es decir, el costo de producción únicamente está relacionado con los gastos necesarios como son la materia prima, la mano de obra directa e indirecta, alquileres o gastos de asesoramientos, dejando fuera otros gastos como los financieros (Rus Arias, 2020).

Por lo anteriormente expuesto, se puede concluir que en el costo de producción intervienen todos los costos desde que inicia hasta que se termina la elaboración de un producto, pues, con una correcta planificación del costo de producción se determina los gastos indispensables para obtener un volumen dado de producción y entrega de cada tipo y de toda la producción de la empresa.

Costo de producir un par de zapatos

El costo de producción es la sumatoria del costo de los insumos, el costo de la mano de obra y los costos directos.

Para la elaboración de 960 pares se utiliza la siguiente información:

Costos de Producción	Cantidad en Dólares
Materias primas:	\$13320
Mano de Obra:	\$1152
Costos Indirectos:	\$5800
Total	\$20272

El precio unitario de fabricación es el resultado del total, dividido para el número de pares de zapatos detallado a continuación.

Costo Total / Número de pares de zapatos = precio unitario

\$ 20272 / 960 pares = \$ 21,17

Productividad

La productividad desde el punto de vista económico según Toro (1990) se define como a la proporción existente entre los resultados obtenidos, es decir los bienes y servicios finales y los recursos utilizados para la obtención de los mismos.

La productividad determina la capacidad que tiene un sistema productivo para elaborar los productos requeridos y el grado en que los recursos son empleados en el proceso productivo. Mientras se genere una mayor productividad se generará una mayor rentabilidad para las empresas.

Producción nacional de calzado

Según el Servicio de Rentas Internas para el año 2014 se contaba con un total de 29 empresas que se dedicaban a la realización de calzado en el Ecuador, las mismas que generaban un ingreso promedio aproximadamente seis millones de dólares y que se reflejaba su participación en el Producto Interno Bruto del país en un 0,18 %.

Tabla 5: Producción nacional del sector cuero y calzado en el año 2014

<i>Producción nacional del sector cuero y calzado en el año 2014</i>	
Indicadores	2014
Número de empresas	29
Ingreso total	USD 202.298.900
Ingreso promedio	USD 6.975.824

Utilidad total	USD 14.631.520
Utilidad promedio	USD 504.535
Crecimiento	-2,40 %
Rentabilidad	3, 80 %

Nota: Tomado de Servicio de Rentas Internas (2015)

Según datos del Instituto Nacional de estadísticas y censos en el año 2015 las empresas productoras de calzado obtuvieron un total de ventas de 222.518 miles de dólares, mientras que en el 2016 obtuvieron un total de 190.814 miles de dólares lo que refleja una disminución del 0,14 % en comparación de un año al otro.

La producción de calzado en el Ecuador se concentra en un 50 % en la provincia de Tungurahua registrando en el año 2017 la elaboración de 4,9 millones de pares de zapatos, obteniendo un total en ventas de 200.441 miles de dólares y en el año 2018 se registró 202.932 miles de dólares, representando un aumento en sus ventas.

Para el año 2019 según datos de la Cámara de calzado de Tungurahua – CALTU se registró 4500 productores de calzado, entre grandes, medianos y artesanos aportando con 13 % del Producto Interno Bruto, logrando únicamente obtener ventas de 187.279 miles de dólares.

Comercio Internacional

El comercio internacional son todas las transacciones que se dan entre empresas privadas que se ubican en países diferentes. Difiere del comercio interior por que están no se producen en un mismo espacio monetario y económico, o con

características homogéneas, sino que se presentan en realidades económicas y sociales diferentes, en jurisdicciones totalmente distintas. (Sampa, 2019, pág. 24).

Se define como todas las transacciones que se producen en los distintos países, en cualquier moneda o divisa, sujetos a regulaciones y leyes que ambos países tengan a nivel interno y externo para el comercio.

Exportación

Según Hill (2007) exportar se define como la venta de un producto o servicio elaborados en un país para residentes de otro, de manera que las exportaciones están condicionadas a que exista la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2018), detalla que la exportación “Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o de una Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE), con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente”.

Marco legal para la exportación

Trámite para realizar una exportación

Para realizar una exportación inicialmente se debe contar con un RUC vigente en el Servicio de Rentas Internas y obtener el registro de exportador, como primer paso se debe adquirir el certificado Digital para la firma electrónica que se lo puede obtener mediante el Banco Central del Ecuador o la empresa Security Data, registrarse en el portan de ECUAPASS.

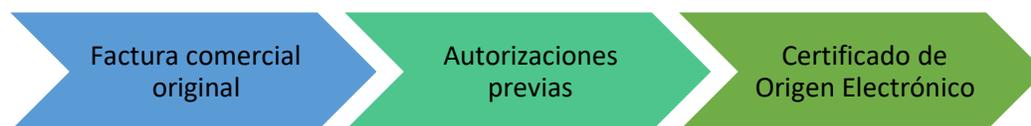
Proceso de exportación

Se inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, acompañado de la factura comercial o proforma y con la documentación que se cuente previo al embarque.

Para realizar la Declaración Aduanera de Exportación se deben consignar los siguientes datos:



Los documentos que acompañan a la Declaración Aduanera de Exportación son:



Una vez que la DAE es aceptada, las mercancías ingresan a zona primaria del distrito donde se embarca, se la ubica en un depósito temporal donde se registra y se almacena previo a la exportación.

Al exportar las mercancías se le notifica al exportador el canal de aforo asignado, este puede ser aforo automático, aforo documental o si fuera el caso aforo físico intrusivo.

Importaciones y exportaciones, partida 6405

En cuanto a la partida 6405, el COMEX menciona que el principal país importador de estos productos es Panamá, seguido de Estados Unidos y Colombia exporta un valor importante de esta subpartida al país.

Tabla 6

Importaciones partida 6405

Fecha	2016	2017	2018	2019
País Exportador				
Panamá	2.444.100	2.765.867	1.279.050	2.113.581
Desconocido	1.493.663	1.846	1.095.277	
Estados Unidos	110.499	278.085	202.948	274.378
China	28.203	58.841	77.678	330.682
Perú	32.353	223.828	274.557	203.356
Brasil	144.169	44.315	106.538	92.762
Colombia	196.281	90.710	38.613	42.467
España	31.203	28.835	23.706	98.949
Vietnam			3.757	
Italia	181	13.503		20.858
Otros		70.870	153.895	119.968
Total	4,480,652	3,576,700	3,256,020	3,297,001

Nota: Cifras del COMEX. Tomado de Trade Nosis (2020)

Por el lado de la exportación, el principal cliente es Estados Unidos, con un poco más de la mitad del valor exportado, seguido de Costa Rica en el 2019, y otros varios. Colombia es de los países que menor valor importa desde Ecuador.

Tabla 7*Exportaciones partida 6405*

Fecha	2016	2017	2018	2019
País Importador				
Estados Unidos	2.107	41.180	11.156	38.553
Desconocido	35.236	10		
China	50			
Panamá	7.610	4.598	577	2.908
Colombia		1.296	5.928	319
Costa Rica				8.045
Perú		4.603	746	770
Canadá	2.958	860	456	187
España	2.060	8	453	389
Suiza		18		1.091
Otros	1.675	130	1.239	3.514
Total	51,696	52,703	20,555	55,776

Nota: Cifras del COMEX. Tomado de Trade Nosis (2020)

Balanza Comercial

Entre Ecuador y Colombia se presente un déficit para el lado ecuatoriano de la balanza comercial. Dentro de este déficit se puede dilucidar que de parte de Colombia ingresa al país productos elaborados en tanto que de Ecuador se envían productos primarios, y en ambos casos se dan por el menor costo que se presentan por sobre el mercado local. Por el lado colombiano, las exportaciones se han visto favorecidas por la devaluación de peso colombiano frente al dólar, lo cual disminuye los costos de los productos por el diferencial cambiario. (Benavides, 2013)

Este fenómeno permite una reducción de precios de productos colombianos, y un aumento relativo de los mismos del lado ecuatoriano. Debido a que la aplicación de estas medidas estaba causando un desbalance significativo de la balanza comercial,

por lo que desde Ecuador, a partir del 5 de enero de 2015, se establece una salvaguarda que buscaba frenar los efectos de las devaluaciones tanto del sol peruano como del peso colombiano para buscar que los precios sean competitivos respecto a los vecinos países (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

El impacto de la devaluación del tipo de cambio se puede observar en el gráfico siguiente, donde se observa la caída de las exportaciones ecuatorianas al mercado colombiano durante los años 2015-2017 con una leve recuperación para el año 2018.

Figura 7:

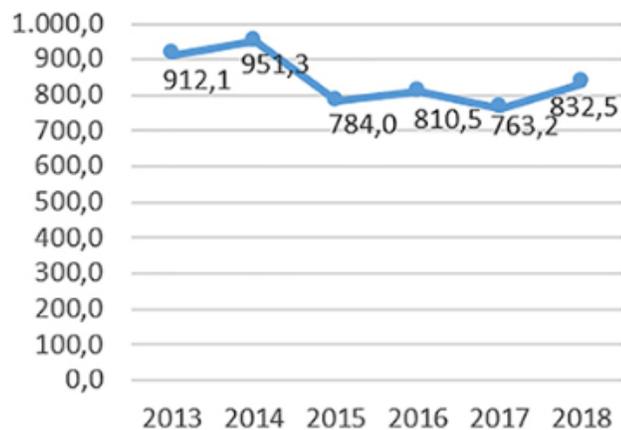
Exportación de Ecuador subpartida arancelaria 6405.10.00.00

				2014		2016		2017		2018		2019	
Nivel 4		Subpartida		TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB
TOTALES:				1,0	17,7	0,3	6,4	1,6	33,3	0,6	9,4	1,5	28,1
231401 - MANUFACTURAS DE CUERO, PLÁSTICO Y CAUCHO				1,0	17,7	0,3	6,4	1,6	33,3	0,6	9,4	1,5	28,1
231401	MANUFACTURAS DE CUERO, PLÁSTICO Y CAUCHO	6405100000	Con la parte superior de cuero natural o regenerado	1,0	17,7	0,3	6,4	1,6	33,3	0,6	9,4	1,5	28,1

Nota: Tomado del Banco Central del Ecuador (2020).

Figura 8

Exportaciones FOB anuales de Ecuador a Colombia

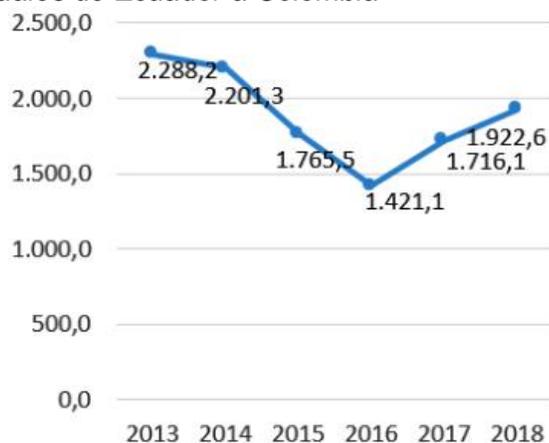


Nota: Tomado del Banco Central del Ecuador (2018)

Balanza de Pagos

Entre el año 2014 y 2015 se puede apreciar la baja más apreciable, con -18%, producto de la imposición de la salvaguarda, y el alza más significativa en el 2018, con un 9%, producto de la terminación de las medidas de salvaguarda, y de una mejora en la economía del Ecuador al tener un barril de petróleo con precios más estables.

La salvaguarda arancelaria tuvo el objetivo de aplicar de forma temporal y no discriminatoria una medida de protección y regulación de las importaciones que ingresan al país, y de esta forma nivelar la balanza de pagos, especialmente de los productos que tenían mayor impacto (Comité de comercio exterior, 2015).

Figura 9*Importaciones CIF anuales de Ecuador a Colombia*

Nota: Tomado del Banco Central del Ecuador (2018)

Entre el 2014 y el 2016 se pudo evidenciar las caídas más significativas, con el -20%, y para 2017 se tuvo la más elevada recuperación con un 17%, coincidiendo con el fin de las salvaguardas

Sistema armonizado

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) constituye una nomenclatura creada por la Organización Mundial de Aduanas. (OMA), aplicable a los productos comercializables internacionalmente. Este sistema comenzó a ser efectivo a partir de enero de 1988.

El sistema se crea para hacer más fácil el comercio internacional al disponer de información coordinada, codificada, y clasificada para los artículos intercambiables. Su uso se extiende a las estadísticas de comercio exterior, y para el cálculo de los aranceles en las aduanas de cada país. Sus usuarios suelen ser los gobiernos, las distintas organizaciones privadas dedicadas al comercio exterior, con el propósito de

calcular los impuestos, valores de flete, determinar reglas de origen, obtener estadísticas de transporte, control de precios, entre otros.

El SA contiene en sus documentos alrededor de 5000 grupos de productos que se agrupan en 21 secciones, con codificaciones de cuatro dígitos y subtítulos de seis dígitos. Es necesario mencionar que el SA estandariza la codificación en 6 dígitos, pero es común encontrar que las aduanas utilicen 10 o más dígitos que se agregan al código de los SA, y para estos casos se incluyen notas y reglas de interpretación. La base de datos actual contiene más de 200000 productos, y se pueden encontrar en Internet o en versiones de CD.

Para realizar la clasificación de las mercancías se utilizó la regla de clasificación número 1 y número 6 porque se utiliza el texto de partida y subpartida; con la regla número 1 lo que determina la clasificación de la mercancía es el texto de las partidas y de las notas de sección o capítulo y la regla número 6 la clasificación de mercancías esta determinada por los textos de las subpartidas.

Partidas específicas

Las partidas arancelarias (HS code) constituyen números específicos que de engloban una serie de productos para el comercio internacional, y que sirven para determinar el valor de impuestos de los artículos que se importan.

Para el actual trabajo investigativo, el código arancelario se encuentra dentro de la sección XII: calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.

64 Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos

64.05 Los demás calzados

6405.10.00.00 Con la parte superior de cuero natural o regenerado

Figura 10

Calzado perteneciente a la subpartida arancelaria 6405.10.00.00.



Nota: Mocasin Street 31001ST. Extraído de (Luisetti, 2021)

NIF

Las Normas de Información Financiera (NIF) en Colombia se regulan por La ley 1314 de 2009, que es el encargado de normar los PCGA de Colombia, y con ella se muestran las autoridades que se encargan de hacer las regulaciones, los procedimientos de la normativa y las entidades que realizan la vigilancia de la norma.

DIAN Colombia

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) constituye un organismo adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, que fue creada

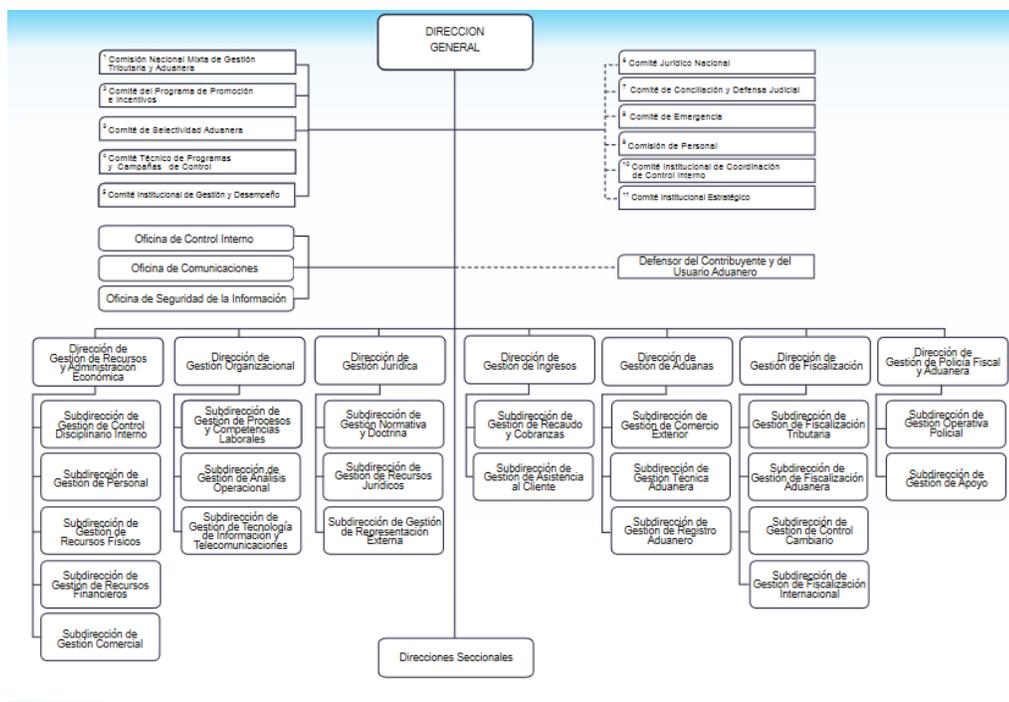
mediante Decreto 2117 de 1992 al fusionarse la Dirección de Aduanas Nacionales (DAN) con la Dirección de Impuestos Nacionales (DIN). Esta Unidad se reestructura para 1999 y su última reestructuración se da el 17 de julio de 2015

LA DIAN se crea para intentar mejorar la seguridad a nivel fiscal del país, además de proteger a la economía nacional, al ser la entidad encargada de la administración tributaria de Colombia, a la vez de encargarse de los procesos aduaneros del país y de comercio exterior.

La DIAN tiene como su representante al Director General, elegido por el Presidente, mismo que, bajo las condiciones que menciona la ley correspondiente, puede delegar sus funciones.

Figura 11

Organigrama DIAN



Nota: Tomado de DIAN (2020)

Acuerdos Comerciales

La principal forma en la Colombia y Ecuador se relacionan es por medio de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), creada en 1993, que busca ayudar al comercio en el exterior de las naciones participantes. Adicionalmente, se puede mencionar a la Comisión de Vecindad e Integración colombo – ecuatoriana, cuyo principal objetivo es la integración económica sostenida entre ambos países, además de Cámaras de Comercio Binacionales que se encargan de facilitar las negociaciones de los comerciantes de ambos países (ICESI, 2009).

En resumen, y de acuerdo al Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador, la CAN es el principal acuerdo que comparten Colombia y Ecuador acerca de convenios preferencial, además se incluye al Acuerdo de Cartagena, convenios en la parte

automotriz, certificados de origen, entre otros. Por último, también debe mencionarse al MERCOSUR que posee acuerdos de complementación para las economías de los participantes. (BID, 2018)

Preferencias arancelarias

Entre los principales productos que se comercializan entre Ecuador y Colombia en materia de exportaciones e importaciones (PRO ECUADOR, 2018) se tiene los siguientes:

Tabla 8

Exportaciones e Importaciones Ecuador-Colombia

Exportaciones	Importaciones
Aceite de palma en bruto	Los demás medicamentos para uso humano, para uso terapéutico o profiláctico
Los demás tableros de madera	Los demás insecticidas
Los demás aceites de palma y sus fracciones	Demás vehículos motor de émbolo de cilindrada máxima a 1500 cm ³ excepto ckd
Los demás azúcares en bruto ncop	Los demás azúcares en bruto ncop
Demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados ncop	Los demás fungicidas presentados en envases para la venta al por menor

Nota: Tomado de PROECUADOR (2018)

Por la cercanía en la geografía de ambos países, Colombia y Ecuador son socios comerciales gracias al intercambio continuo de diferentes mercaderías por

frontera, aún cuando son competidores directos en productos similares como el banano o las flores por ejemplo, además de presentarse asimetría en el tipo de productos intercambiados, siendo primarios los productos importados del lado ecuatoriano, y productos manufacturados del lado colombiano.

Decisión 416 de la CAN

Son las normas especiales para la calificación y certificación de origen de las mercaderías, el capítulo II nos dice las normas para la clasificación del origen, para la exportación de calzado que una mercancía de un país miembro de la CAN, deben cumplir las siguientes condiciones

- a) Las mercancías íntegramente producidas en el país.
- b) Las mercancías elaboradas en su totalidad con materiales originarios en el territorio de los países miembros.

Certificado de Origen

El certificado en el origen busca tener regulaciones sobre los criterios que se tiene para la importación de productos producto de acuerdos comerciales y preferencias concedidas por Ecuador

Los objetivos del certificado de origen son:

- Otorgar la seguridad al exportador ecuatoriano que el producto cumple con los requisitos de origen

- Facilitar el trabajo de la administración de la aduana referentes al control y desarrollo de las normas de origen
- Asegurar que los productos tengan las preferencias arancelarias pactadas.
- Asegurar que los productos puedan ingresar a pesar de tengan restricción de importación para otros países.
- Asegurar que los bienes son del origen descrito

Para obtener el certificado de origen se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Registro previo de exportador en el sistema ECUAPASS (Ventanilla Única Ecuatoriana)
- Certificado de firma electrónica. (Para firmar solicitud de Certificado en VUE)
- Declaración Juramentada de Origen (únicamente para certificados preferenciales)
- Factura Comercial.
- Conocimiento de embarque B/L o Guía Aérea (cuando es un certificado a posterior)
- Tasa por servicio de emisión y formulario expedido

Quienes intervienen en este proceso son:

Exportador: encargado de realizar la exportación propia o de una tercera persona. Al ser la persona principal del proceso está capacitado para realizar

declaraciones juramentadas, registrar sus productos, y en si obtener el certificado de origen

Apoderado: Es la persona con las facultades de realizar las mismas actividades que el exportador, pero a nombre de dicho exportador. Para que apoderado se considere como tal, debe tener un poder especial para realizar estos certificados.

Comercializador: es quien compra la mercadería del exportador para venderlo a los consumidores finales

Productor: Es la persona que se dedica a la elaboración del producto a exportar.

Impuestos en Colombia

Para la importación de productos a Colombia se aplica, al igual que en Ecuador, se aplican impuestos para que puedan ser nacionalizados, y para entender la aplicación de los mismos se deben entender los siguientes términos:

Valor declarado: es el valor que se le asigna al **envío** y su contenido. Es decir, el valor de compra de los productos, o el valor que se le asigna a la encomienda. Este valor es respaldado por una factura.

Arancel: Es un impuesto de la DIAN que se define para cada tipo de producto que se importa, de forma que legalice su derecho de entrada al país. Para la mayoría de productos que tienen este impuesto, actualmente el arancel es del 10%.

IVA: Es el Impuesto de Valor Agregado. Este es un valor fijo y corresponde actualmente al 19% del valor declarado.

Actualmente, y de forma simplificada, los impuestos a pagar son:

Libros, revistas, folletos, documentos y demás material impreso, no paga impuestos

Los demás productos cuyo valor declarado sea 200 USD o menos pagan arancel, caso contrario pagarán arancel e IVA

El DIAN decidirá las excepciones de acuerdo a criterios técnicos o necesidades del país. La DIAN es el único ente autorizado para determinar los aranceles de las importaciones en Colombia.

El mercado del calzado en Colombia

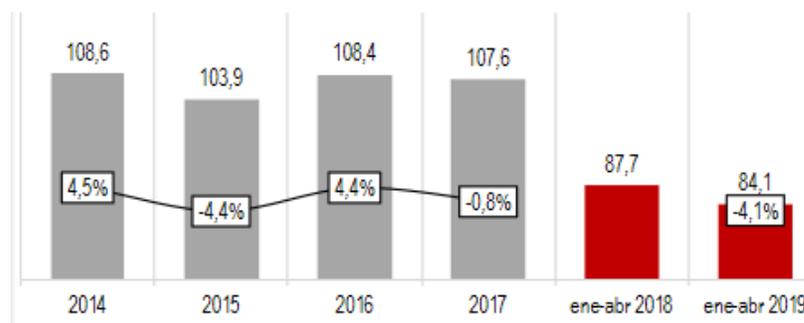
Se presentan las cifras más relevantes referentes al mercado de calzado colombiano:

Producción

En el primer cuatrimestre del 2019, la producción mejoró en 1,2%, siendo positiva para 17 de 39 actividades industriales relacionadas al calzado. Los artículos de viajes tales como maletas y bolsos de mano fueron los artículos que tuvieron un mejor comportamiento

Figura 12

Índice de producción de calzado en Colombia

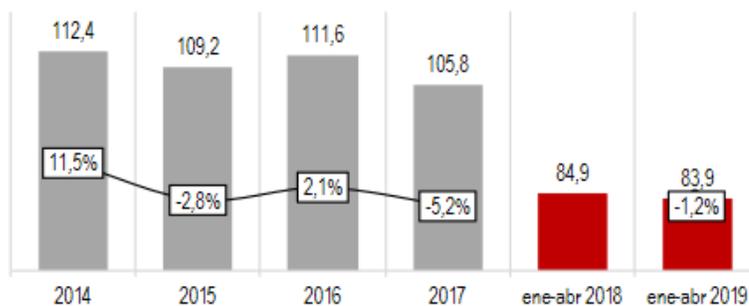


Nota: Cifras del DANE, elaborado por Sectorial (2019).

Las ventas internas en Colombia han ido decayendo, gracias a las preferencias de los consumidores respecto a los artículos importados, especialmente lo referente al sector del calzado deportivo, que subió en un 66% para la mercadería importada.

Figura 13

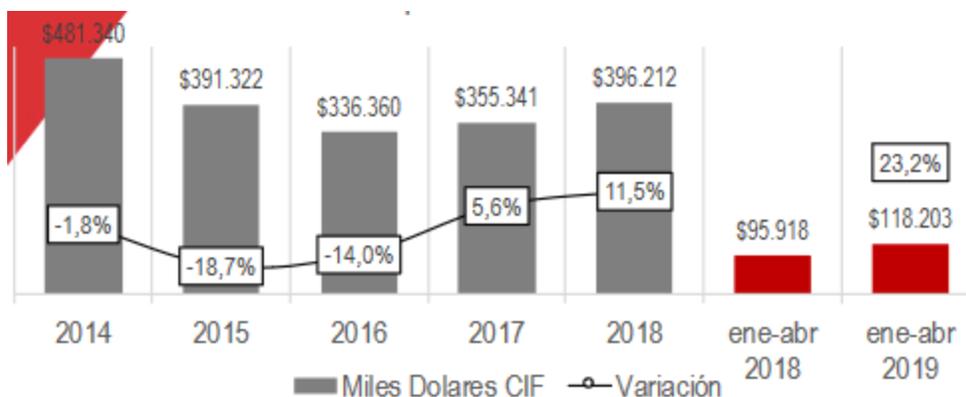
Índice de producción de calzado en Colombia



Nota: Cifras del DANE, elaborado por Sectorial (2019).

Figura 14

Importación de calzado a Colombia



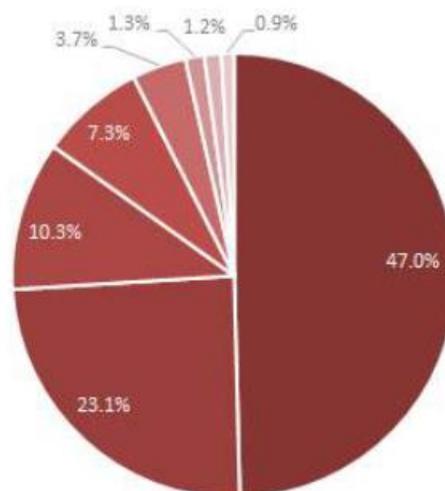
Nota: La importación incluye calzado, botines, artículos análogos y partes. Cifras del DANE, elaborado por Sectorial (2019)

El origen principal de las importaciones de calzado fue China, seguido de Vietnam y Brasil. Ecuador también ocupa un lugar importante dentro de este listado. Calzado, polainas y artículos análogos son los más importados.

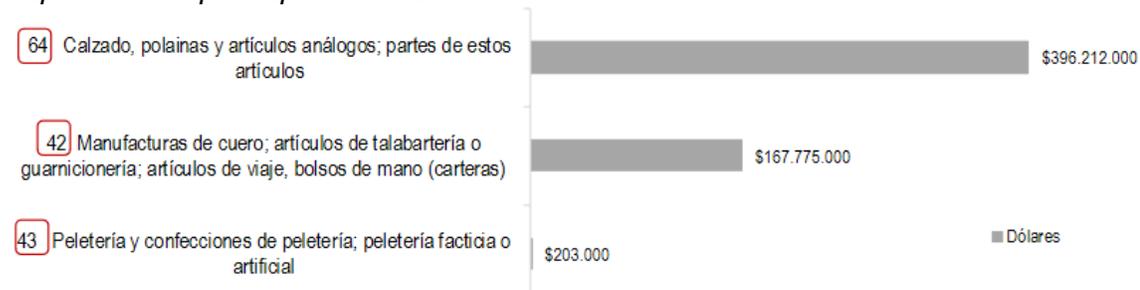
Figura 15

Principales países origen de importaciones a Colombia

País	Part.
China	47.0%
Vietnam	23.1%
Brasil	10.3%
Indonesia	7.3%
Ecuador	3.7%
Italia	1.3%
México	1.2%
España	0.9%
Otros	5.3%

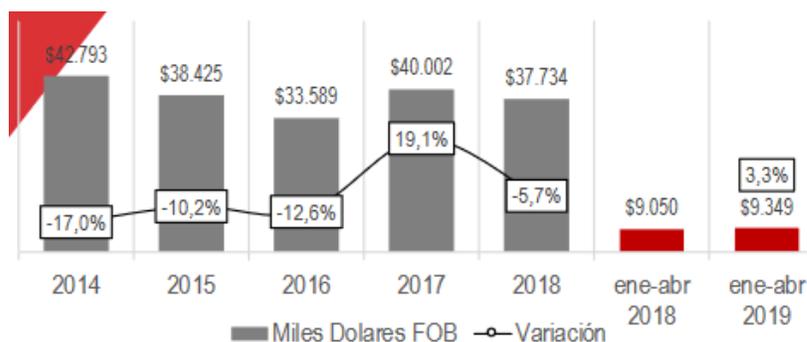


Nota: Cifras de la OMS, elaborado por Sectorial (2019)

Figura 16*Importaciones por capítulo de Arancel*

Nota: Cifras de la OMS, elaborado por Sectorial (2019)

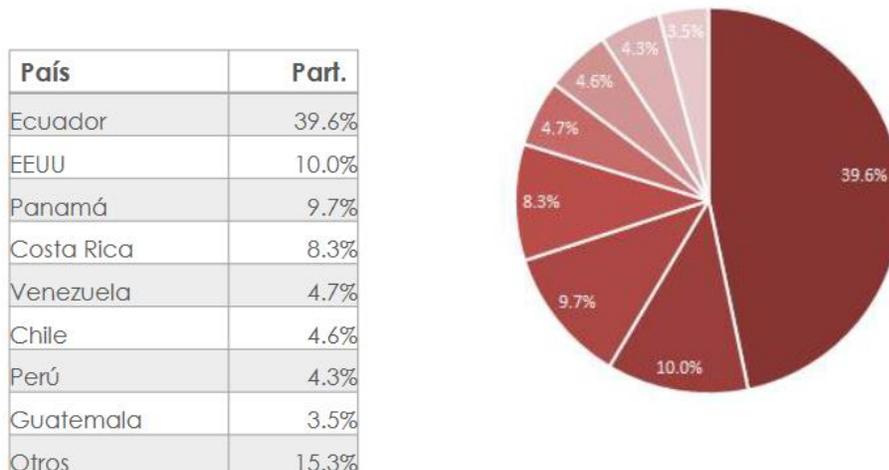
En cuanto a las exportaciones, fue el periodo 2017 en donde se produjo una recuperación importante considerando que los periodos anteriores estuvieron en franco declive. Ecuador y Estados Unidos son los principales destinos del producto colombiano, siendo principalmente las manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, y bolsos de mano los principales elementos exportados.

Figura 17*Exportación de calzado de Ecuador a Colombia*

Nota: La importación incluye calzado, botines, artículos análogos y partes. Cifras del DANE, elaborado por Sectorial (2019)

Figura 18

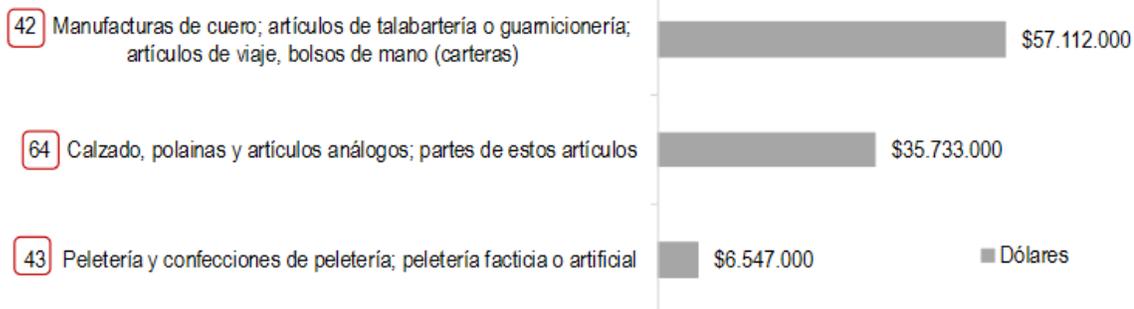
Principales países destino de exportaciones a Colombia



Nota: Cifras de la OMS, elaborado por Sectorial (2019)

Figura 19

Exportaciones por capítulo de Arancel



Nota: La importación incluye calzado, botines, artículos análogos y partes. Cifras del DANE, elaborado por Sectorial (2019)

Requisitos para Importación en Colombia

Requisitos

Ubicación de la subpartida arancelaria: El primer paso es conocer la subpartida arancelaria correspondiente por medio del SA, que en el caso de Colombia consta de 10 dígitos, con lo cual se puede conocer el monto de los impuestos a pagar, y las regulaciones para el ingreso de la mercadería.

Registro como importador RUT: Es el permiso que se obtiene para realizar las actividades de importación. Esta se registra en la cámara de comercio y contiene el tipo de actividad importadora que se realiza.

Estudio de mercado: Antes de importar se debe realizar este estudio para conocer la factibilidad de importación, en donde debe incluirse detalles como el precio del artículo, así como costos y gastos de traer el producto.

Identificación del producto: Una seleccionado el producto, se debe verificar el valor de impuestos que debe pagarse, y si debe cumplir algún requisito especial ante cualquier entidad gubernamental previo a la nacionalización. En este último punto, si no necesita de una autorización especial, entonces no es necesario sacar otro tipo de autorización especial.

Si la mercadería importada supera los 1000 USD, es necesario obtener un certificado o firma digital, y si el monto es menor a esta cantidad se debe realizar el registro en línea, obtener un certificado de cámara de comercio y el RUT.

Procedimiento cambiario en las importaciones: El pago de las importaciones deberán ser realizadas a través de entidades bancarias previo el llenado de los formularios.

Nacionalización de mercadería

Para nacionalizar la mercadería, si esta supera los 5000 USD, se debe realizar una Declaración Andina del Valor en Aduana a través del Formulario de Declaración Andina de Valor (DAV) para proceder al pago de los tributos según sea el caso

Para consultar el Arancel de Aduanas se debe seguir los siguientes pasos:

- Ingresar a <http://dian.gov.co>
- Seleccionar la opción Servicios Informáticos Electrónicos
- Después elegir la opción de Consulta de Arancel

Por medio de esta opción es posible realizar las consultas respectivas de acuerdo a varios criterios de búsqueda de acuerdo a las necesidades del usuario.

Ya pagados los tributos, el importador debe ir al lugar en donde se halla almacenada la mercadería y entregar el siguiente listado de documentos al encargado aduanero:

- Factura comercial
- Lista de empaque (Packing list)
- Registro o licencia de importación
- Certificado de origen del producto
- Declaración de importación

- Documento de transporte – Embarque
- DAV

Realizado este procedimiento se procede con la revisión informática de la declaración o física según corresponda para verificar los datos que se declaran en los documentos.

Regímenes aduaneros de importación y licencias de importación

De acuerdo con el Régimen de Importaciones y Exportaciones, en Colombia existen tres regímenes de importación:

Libre importación: es el régimen más básico, y se basa en la premisa que la mayoría de productos no requieren autorizaciones especiales previas para su ingreso al país. Este régimen se basa en el objetivo de internacionalización de la economía que décadas antes instauró el gobierno colombiano para buscar una mayor competencia que obligue al mercado local a modernizarse y así lograr equiparar sus precios con el mercado internacional. De esta forma, los otros regímenes quedan casi anulados o con pocos artículos dentro de sus listas, no necesitándose prácticamente ninguna licencia previa para la importación. De este régimen se obtiene el Registro de Importación.

Licencia previa: existe para ubicar artículos que el gobierno crea necesario según se establezcan medidas de libre mercado internacional o se requiera alguna protección especial al mercado nacional. Para que un artículo ingrese a este régimen, el Estado debe remitir un estudio de viabilidad al Comité de Importaciones, organismo que será el encargado de determinar si dicho producto debe o no ingresar a la lista de

licencias, con las medidas planteadas por el ejecutivo o con variantes según sea el caso. El documento obtenido en este régimen se denomina Licencia de Importación.

Prohibida: en esta lista se incluyen los productos que podrían, de alguna forma, poner en riesgo la salud pública, la familia, o la vida en general de quienes el Estado considere necesarios para la vida y el sostenimiento del territorio nacional. El Gobierno tiene la potestad de impedir el ingreso de estos productos si considera que puede existir peligro para los habitantes del país

El registro que debe realizarse ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se debe realizar solo para el caso del régimen de libre importación en donde se requiera de algún permiso, autorización o cumplimiento de algún requisito. Estos elementos se refieren a los trámites que deben realizar ante las respectivas autoridades necesario para obtener la aprobación en la solicitud del registro de importación, y se da en los casos de:

- Recursos pesqueros.
- Equipos de vigilancia y seguridad privada.
- Isótopos radiactivos y material radiactivo.
- Prendas privativas de la fuerza pública.
- Hidrocarburos y gasolina

Además, de aquellos que necesiten cumplir con:

- Control sanitario dirigido a preservar la salud humana, vegetal y animal.
- Cumplimiento de reglamento técnico.
- Certificado de emisiones por prueba dinámica.

- Homologación vehicular.
- Cupo por salvaguardias cuantitativas.
- Control para garantizar la protección del medio ambiente en virtud de tratados, convenios o protocolos internacionales.

Se requerirá de una licencia previa para aquellos productos que se encuentren listados por las entidades que correspondan, además de aquellos productos con licencias de importación no reembolsable y de aquellos en donde se solicite exención de gravámenes, o en aquellas en donde considere necesario el gobierno local.

Para realizar la solicitud de registro, el importador deberá estar previamente registrado, y deberá radicarse en el VUCE, así como cualquier modificación que se realice. En dicha solicitud debe presentarse únicamente los productos que correspondan al mismo régimen de importación, y debe detallarse el estado de los mismos es decir si trata de mercadería, nueva, usada, reconstruida, re manufacturada, entre otras opciones presentes al momento de realizar la solicitud.

Para cualquiera de los casos en donde se presente imperfecciones, se especificar que clase de imperfección tiene, además de ubicar el valor de esta cuando aun era nueva y su valor si esta no presentara dicha imperfección. Si se trata de maquinaria, adicionalmente se podrá pedir certificados que permitan verificar que el aparato pueda contribuir con el desarrollo tecnológico de Colombia.

Las licencias de importación tienen validez de 6 meses desde su aprobación, y cuando se trate de bienes de capital será de 12 meses con excepción de aquellos

bienes que se encuentren distribuidos en diferentes subpartidas y en cuyo caso el plazo de autorización será el del bien de menor plazo.

Principales barreras arancelarias

A pesar de los tratados comerciales que se presentan entre los países de Colombia y Ecuador, se presentan ciertas barreras que dificultan el tránsito de productos ecuatorianos al vecino país.

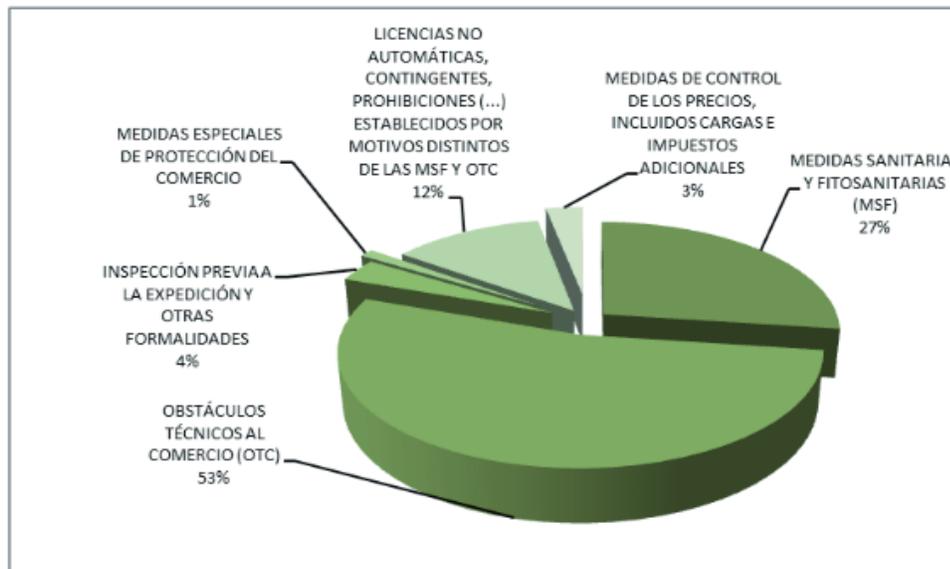
Los productos a los cuales se aplican más medidas son la leche y nata sin adición de azúcar ni otro edulcorante, además de chocolates y productos de cacao sin relleno.

La licencia de mayor uso en el país vecino del norte es la licencia sin criterios predefinidos, la cual se aplica de manera automática a los productos de importación, y cuyo uso se limita al apartado estadístico. Este tipo de licencias se emite por la autoridad respectiva según corresponda.

Luego, los requisitos de etiquetado le siguen en nivel de importancia, y se aplica en el caso de rotulados nutricionales en donde se indiquen las composiciones de los alimentos, especialmente lo referente a grasas, datos de elaboración, materiales de los que se componen, e indicaciones para su cuidado y forma de preservarlos.

Figura 20

Porcentaje de medidas no arancelarias aplicados a productos ecuatorianos



Nota: Tomado de ALADI (2017)

Incoterms

Se denominan Incoterms a las normas que son aceptadas y reconocidas internacionalmente que establecen las pautas del acuerdo entre comprador y vendedor en importaciones cuando estas son reconocidas como ventas (no donaciones). Estas normas se revisan de forma periódica para irse adaptando a las necesidades del comercio internacional en su momento, por lo que no es de extrañar que ciertas normas aparezcan, dejen de ser utilizadas o se modifiquen de alguna manera.

Desde el 2020, los Incoterms, los Incoterms son los siguientes:

Figura 21

Incoterms 2020




Embalaje y verificación


Carga


Transporte


Trámites de exportación


Carga a bordo


Flete


Descarga de buque


Trámites de importación


Transporte hasta destino


Descarga en destino

		PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN			TRANSPORTE	PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE DESTINO				
Incoterms® 2020 ICC Reglas para cualquier modo o modos de transporte										
EXW	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	SEGURO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DPU	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Incoterms® 2020 ICC Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores										
CFR	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF	COSTO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RIESGO	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	SEGURO	■	■	■	■	■	■	■	■	■

VENDEDOR ■ COMPRADOR ■

Nota: Obtenido de TIBA (2020)

A continuación, se describen los INCOTERMS a la fecha:

EXW Ex Works/ En fábrica: El vendedor se encarga únicamente del embalaje de la mercadería una vez comprada. El comprador debe retirar este producto desde el almacén y asume el costo y riesgo de llevar la mercadería hasta sus instalaciones, incluidos los transportes, seguros (si es el caso), trámites aduaneros en ambos países.

FCA Free Carrier/ Libre transportista: O EXW más transporte. En esta modalidad el vendedor transporta la mercadería a otro punto acordado con el comprador, y su responsabilidad termina cuando esta es entregada. Al igual que en el caso del EXW, el

vendedor asume el riesgo y los costos a partir de este punto, incluyendo los valores de transportes, seguros, impuestos.

FAS Free Alongside Ship/ Libre al costado del buque: En esta modalidad el vendedor se encarga de entregar la mercadería en el puerto, y asume hasta los trámites de exportación aduaneros. El comprador se encarga de las gestiones para realizar el a bordo de la mercadería, despacho de los bienes y lo seguros si fuera el caso, además de asumir los riesgos de la mercadería después del bodegaje, pero antes de la embarcación. Esta modalidad no suele ser muy común, y solo se usa en el caso de carga marítima y con cargas con necesidades especiales.

FOB Free On Board/ Libre a bordo: El vendedor se encarga del despacho de exportación y los gastos de origen, además de los procesos de contratación del transporte internacional. El comprador se encarga de los costos de importación desde el pago del transporte internacional, y los demás a partir de este punto, que incluyen los costos de destino. Este modelo es específico para transporte marítimo, y no debe usarse para contenedores porque es difícil establecer el nivel de responsabilidad y riesgo cuando esta llega a puerto

CFR Cost and Freight/ Coste y flete: En esta modalidad el vendedor se encarga del proceso de importación hasta el desembarque, incluyendo los costos de envío, flete, despacho, costos de seguros (si aplica) e incluso los costos de descarga. El comprador se encarga de los trámite y costos de nacionalización, y el transporte hasta sus instalaciones. Solo aplica en transporte marítimo.

CIF Cost, Insurance and Freight/ Coste, seguro y flete: En resumidas cuentas, es igual que el CFR, pero con la obligación de contratar seguros por parte del vendedor. Debido a que los seguros son importantes para el despacho de aduana, este incoterm es de un uso mas extendido que el CFR.

CPT Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta: En esta modalidad, el vendedor asume los costos y riesgos desde el origen, el despacho desde el país de origen, y el transporte hasta el lugar de destino de la mercadería. El comprador asume el costo de importación, y el seguro si fuera el caso.

CIP Carriage and Insurance Paid/ Transporte y seguro pagados hasta: Similar al CIP, pero en este caso la contratación del seguro es obligatorio por parte del vendedor. Al igual que en el CPT, la responsabilidad del vendedor termina cuando se carga en el transporte en aduana para ser entregado al comprador.

DPU Delivered at place Unloaded/ Entregada en lugar descargada: En esta modalidad, el vendedor asume todos los costos y riesgos del proceso de importación, tanto en el país de origen como en el país de destino, salvo el trámite de desaduanización y descarga en el punto, que corre a cargo del comprador

DAP Delivered At Place/ Entregado en un punto: El vendedor asume toda la responsabilidad y costos del proceso de importación, salvo el despacho de aduana y descarga en el punto de destino

DDP Delivered Duty Paid/ Entregado con derechos pagados: El vendedor se encarga de todo el proceso de importación, incluyendo gastos de importación en el origen y en el destino, transporte en el origen, marítimo o área, y transporte interno en el

lugar de entrega, valores de aduana en ambos países, incluso llegando hasta la descarga de los productos en el lugar de destino. El comprador únicamente recibe su mercadería, o puede descargarla si así se ha acordado con el vendedor.

Propuesta

Ecuador mantienen vínculos importantes con su vecino del norte, y a través de tratados como el de la Comunidad Andina de Naciones, la Comisión de Vecindad e Integración colombo – ecuatoriana, el Acuerdo de Cartagena; el Acuerdo de Complementación Económica, por citar los más importantes

Aun cuando las relaciones bilaterales se mantienen en un buen punto, se presentan aún barreras que impiden una libre comercialización de los productos por parte de Colombia, ya que se aplican una o varias medidas a los productos ecuatorianos incluyendo medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de control de precios e impuestos adicionales, licencias no automáticas contingentes, medidas de protección del comercio (en un bajo porcentaje), inspección previa a la expedición de otras formalidad, y mayormente obstáculos técnicos al comercio.

Ya en lo económico, la balanza comercial se inclina a favor de Colombia, el cual por citar un ejemplo en 2018 llegó a importar 1922,6 millones de dólares, en tanto que en el lado ecuatoriano, esta cifra llegó a 832,5 millones de dólares. De parte de Ecuador se exporta mayormente productos ya elaborados a Colombia, en tanto que del lado colombiano son las materias primas las que mayormente se aprecia por el ecuatoriano

Los valores de exportación a Colombia no han sufrido muchos cambios en lo que va desde el 2014, en tanto que las importaciones si han tenido variaciones

importantes dadas especialmente por la devaluación del peso colombiano respecto al dólar, la imposición de salvaguardas a los productos importados, y la caída del precio del barril de petróleo.

El Ecuador, ocupa una posición bastante alejada de las primeras posiciones en cuanto a exportación de calzado respecto a los primeros lugares ocupados por China, Italia y Singapur. Ecuador se encuentra en el puesto 80.

En cuanto a las importaciones de calzado agrupado en la partida 6405, la mayor cantidad en cuanto a importaciones es Panamá, seguido de China y Estados Unidos.

En cuanto a las exportaciones, Estados Unidos y Costa Rica se establecen como los principales compradores del producto. El principal comprador del producto ecuatoriano bajo la subpartida 6405.10.00.00 es actualmente Estados Unidos, seguido del resto del mundo

En Colombia el mercado de calzado no ha tenido mayores variaciones en cuanto a la producción, aunque su mercado interno si se ha visto afectado en cuanto a las ventas, ya que el consumidor local presenta una preferencia cada vez mayor por el producto importado, siendo el segmento de mayor variación el de las zapatillas deportivas. El país recibe productos especialmente de China, Vietnam y Brasil.

El mercado externo se recuperó luego de que fue a la baja durante varios años, dado especialmente a que su mayor comprador, Ecuador, dejara de lado las salvaguardas y que el peso se haya mantenido en valores atractivos para el mercado ecuatoriano. Por encima del calzado, la exportación se produce mayormente de artículos de cuero, bolsas de mano, y similares.

Como se ha detallado anteriormente, Ecuador exporta mayormente bienes manufacturados a Colombia, y, por el contrario, Colombia envía principalmente materia prima a Ecuador. De la balanza comercial se pudo apreciar que esta era negativa para el lado ecuatoriano, siendo del total de importaciones de calzado a Colombia el 3,7% del total, ubicándose el país en el 5to lugar, en tanto que para Colombia, Ecuador representa el mejor comprador de calzado, por encima de países como Estados Unidos y Panamá.

Considerando esta situación, Colombia no constituye un mercado muy atractivo para quienes se dedican a producir los artículos bajo esta subpartida, y contribuyendo con un bajo margen a la economía nacional.

Capítulo V

Conclusiones y futuras investigaciones

- Ecuador y Colombia han celebrado una serie de tratados internacionales que les permiten ingresar mercaderías en ambos territorios con mayor facilidad comparado con otros países incluso de la región. Aun así, se presentan todavía una serie de obstáculos a superar, tanto técnicos como económicos, que impiden una mayor fluidez entre ambos comercios.
- La balanza comercial para el país es negativa en cuanto a calzado y similares, producido por la devaluación de la moneda colombiana que hace que sea mas atractivo para el ecuatoriano comprar en el país vecino. Aún con este detalle, internamente Colombia está cambiando sus preferencias de consumo en cuanto a calzado, siendo ahora los artículos de importación, especialmente de China, los que ahora van en aumento de consumo.
- El valor por importación que maneja Colombia resulta bastante menor que el que maneja Ecuador para productos fuera de ambos territorios. Este puede ser un motivo para que el consumidor ecuatoriano prefiera viajar a la frontera en búsqueda de su calzado antes que hacerlo en el mercado nacional. Las salvaguardas lograron que las importaciones de Colombia se vean reducidas logrando casi equilibrar la Balanza comercial. Sin embargo, una vez que esta fue eliminada, se ha visto una gradual recuperación del mercado colombiano en el territorio nacional.
- El aporte de esta investigación a la sociedad, es el evidenciar que los procesos productivos del sector del calzado no se encuentran tecnificados, pues, muchos de los productores no cuentan con el conocimiento, ni con los recursos

necesarios por lo que el proceso de exportación se limita y no puede ser desarrollado de manera fluida. Lo que brinda nuevas líneas de investigación que pueda facilitar y dinamizar el comercio internacional a nivel mundial.

- Futuras investigaciones deben considerar impactos como el de la pandemia actual del COVID para determinar estrategias de ingreso en el mercado colombiano, buscando equiparar la Balanza Comercial, o incluso que llegue a ser positiva para el lado ecuatoriano.

Bibliografía

- Aduanas, C. y. (2019 de Febrero de 2015). *Que es el comercio internacional*. Obtenido de
de
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/113-que-es-comercio-internacional>
- ALADI. (2017). Ecuador: Informe sobre las medidas no arancelarias en la región para determinados productos. *Secretaría General de la ALADI*, 1-53.
- Andina, C. (2019). *Comunidad Andina*. Obtenido de
<http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=323&tipo=TE&title=facilitacion-del-comercio-y-aduanas>
- Andino, P. (1969). *Acuerdo de Cartagena*.
- Arias, F. (2000). *Introducción a la Metodología de la Investigación de la administración y del comportamiento*. México: Trillas.
- Arteta, G. (2010). *El Universo*. Recuperado el 2021, de Las Fabricas y marcas de calzado que se quedaron en la memoria de la ciudad:
http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_u_ser_view&id=132341&umt=Ecuador%20produce%2028%20millones%20de%20pares%20de%20zapatos%20al%20a%F1o
- Ballesteros, A. (2003). *Comercio Exterior: teoría y práctica*. Murcia: F.G Graf S.L.
- CEPAL. (2019). *Comisión económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de
<https://www.cepal.org/es/temas/facilitacion-del-comercio>
- DIAN. (6 de Agosto de 2020). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/dian/entidad/Paginas/Organigrama.aspx>

ECONOMÍA, E. (02 de Febrero de 2015). *Teoría clásica del Comercio Internacional*.

Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/41-teoria-clasica-del-comercio-internacional>

Ekos. (abril de 2016). Producción Nacional. *Ekos*, 136.

El Herald, .. (2010). *Ecuador Inmediato*. Obtenido de Ecuador produce 28 millones de pares de zapatos al año:

http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_u_ser_view&id=132341&umt=Ecuador%20produce%2028%20millones%20de%20pares%20de%20zapatos%20al%20a%F1o

Elizalde Gonzales, M. S., & Clavijo, M. J. (Octubre de 2016). Exportación de calzado de Caballero de Quisapincha - Ecuador a Santiago de Chile. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.

Equipo editorial Etecé. (10 de julio de 2021). *Concepto de*. Obtenido de Proceso de producción : <https://concepto.de/proceso-de-produccion/>

Galán Amador, M. (2009). *Marco de Referencia teórico de la investigación*.

Galindo Martín, M. A. (2008). *Diccionario de Economía aplicada*. Ecobook.

Galindo, M., & Ríos, V. (Julio de 2015). Exportaciones. *Serie de Estudios Económicos*, 1.

Galván, J. (2012). *Mejorando las capacidades técnicas para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales*. IICA.

Hernández Sampieri, R. (2008). *Metodología de la Investigación* .

Hill, C. (2007). *Negocios Internacionales*. México: McGraw Hill.

Hoz, A. (2013). *Generalidades del Comercio Internacional*. Obtenido de Institución Tecnológico:

<https://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf>

- Internacional, C. d. (2020). *Centro de Comercio Internacional*. Obtenido de Centro de Comercio Internacional: <https://www.intracen.org>
- Lara, F. (2018). ZAPATOS ECUATORIANOS, CON UN MERCADO CUESTA ARRIBA. *Vistazo*.
- Maeso, M. (2011). La Integración Económica. *Revista de Economía*.
- Map, T. (2020). *Trade Map*. Obtenido de https://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c640510%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
- Martínez, J. C. (11 de Julio de 2019). *La Economía de Mercado, vrtdes e inconvenientes*. Obtenido de Teoría de la Integración Económica: <http://www.eumed.net/cursecon/17/teoria-integracion.htm>
- Mayorga, Ruiz, Mantilla, & Moyolema. (2015). Los Procesos de Producción y la productividad en la industria de calzado Ecuatoriano: Caso empresa Mabelyz. / *Congreso Iberoamericano de Investigación sobre Mipymes*, 20.
- Montoyo, A., & Marco, M. (2012). *Universidad de Alicante*. Recuperado el 2021, de Proceso ded Producción: https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/19047/1/Tema_4_-_Proceso_de_produccion.pdf
- Org, L. D. (Mayo de 2016). *Balanza Comercial*. Obtenido de <https://leyderecho.org/balanza-comercial/>
- Petit, J. G. (2014). La teoría de la Integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XX, 149.

- Rus Arias, E. (22 de abril de 2020). *Costo de producción*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html>
- Sampa, N. G. (2019). *El arbitraje Internacional. Cuestiones de la actualidad*. M Bosh Editor.
- Sbriglio, E. (2012). *Manual Práctico de Clasificación y de valoración de Mercancías*. Obtenido de <https://docplayer.es/7278150-Comercio-internacional-manual-practico-de-clasificacion-y-valoracion-de-las-mercaderias-mary-marita-ines-pablo-victoria-mauro-y-ornella.html>
- Sectorial. (2019). Informe del Sector de Calzado y Marroquinería. *Inexmoda*, 1-23.
- Superintendencia de Compañías, V. y. (2017). *ESTUDIOS SECTORIALES: MANUFACTURAS*. Obtenido de www.supercias.gob.ec
- Tafur, R. (2008). *Tesis Universitaria*. Editorial Montero.
- TIBA. (2 de Enero de 2020). *Incoterms 2020*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>
- Toro Alvarez, F. (1990). *Diseño y productividad*.
- Trade Nosis. (18 de Agosto de 2020). *Informes COMEX*. Obtenido de <https://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Ecuador/otros-calzados--los-demas-calzados/EC/6405>
- Unidass, N. (2019). *Guía de implementación de la facilitación del comercio*. Obtenido de <http://tfig.unece.org/SP/contents/HS-convention.htm>
- Villavicencio, L. (5 de Junio de 2019). Producción y exportación de calzado. (D. Bossano, Entrevistador)

