



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

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

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

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

**ESTUDIO DE LA POLÍTICA SUSTITUCIÓN SELECTIVA DE
IMPORTACIONES EN EL SECTOR CUERO Y CALZADO Y SU
IMPACTO EN LA PRODUCCIÓN DE LAS PYMES DURANTE
EL PERÍODO 2010-2014.**

**AUTORES: RIVADENEIRA RIVERA CARMEN MAGALY
VIVER MORALES ANDREA LISBETH**

DIRECTOR: MSc. GLADYS ALICIA MONTERO ESPINOZA

SANGOLQUÍ

2016



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

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

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “ESTUDIO DE LA POLÍTICA SUSTITUCIÓN SELECTIVA DE IMPORTACIONES EN EL SECTOR CUERO Y CALZADO Y SU IMPACTO EN LA PRODUCCIÓN DE LAS PYMES DURANTE EL PERÍODO 2010-2014” realizado por las señoritas **ANDREA LISBETH VIVER MORALES Y CARMEN MAGALY RIVADENEIRA RIVERA**, ha sido revisado en su totalidad, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar a las señoritas **ANDREA LISBETH VIVER MORALES Y CARMEN MAGALY RIVADENEIRA RIVERA** para que lo sustenten públicamente.

Sangolquí, 22 de Enero del 2016

**MSc. GLADYS ALICIA MONTERO ESPINOZA
DIRECTORA**



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

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

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **ANDREA LISBETH VIVER MORALES**, con cédula de identidad N° 172440399-1, y **CARMEN MAGALY RIVADENEIRA RIVERA**, con cédula de identidad N° 172116213-7, declaramos que este trabajo de titulación “**ESTUDIO DE LA POLÍTICA SUSTITUCIÓN SELECTIVA DE IMPORTACIONES EN EL SECTOR CUERO Y CALZADO Y SU IMPACTO EN LA PRODUCCIÓN DE LAS PYMES DURANTE EL PERÍODO 2010-2014**” ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaramos que este trabajo es de nuestra autoría, en virtud de ello nos declaramos responsables del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 22 de Enero del 2016

**ANDREA LISBETH
VIVER MORALES**
CI: 172440399-1

**CARMEN MAGALY
RIVADENEIRA RIVERA**
CI: 172116213-7



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

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

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **ANDREA LISBETH VIVER MORALES Y CARMEN MAGALY RIVADENEIRA RIVERA**, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación **“ESTUDIO DE LA POLÍTICA SUSTITUCIÓN SELECTIVA DE IMPORTACIONES EN EL SECTOR CUERO Y CALZADO Y SU IMPACTO EN LA PRODUCCIÓN DE LAS PYMES DURANTE EL PERÍODO 2010-2014”** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 22 de Enero del 2016

**ANDREA LISBETH
VIVER MORALES**
Ci: 172440399-1

**CARMEN MAGALY
RIVADENEIRA RIVERA**
Ci: 172116213-7

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida, la fortaleza y sabiduría para culminar mis estudios, a mis padres por su amor, trabajo y sacrificio en estos años, a mis hermanos como incentivo para que también cumplan sus metas profesionales y a mi novio por su apoyo incondicional en todo momento.

Andrea Lisbeth Viver Morales

A mis padres que han sido un pilar fundamental en mi formación académica por su permanente esfuerzo para la superación de sus hijos y ser ejemplo de perseverancia por alcanzar sus objetivos.

Carmen Magaly Rivadeneira Rivera

AGRADECIMIENTO

Al culminar una etapa trascendental en nuestras vidas es pertinente resaltar el aporte de aquellas personas que cooperaron de forma oportuna y desinteresada en la ejecución de este proyecto de investigación.

A nuestra directora un sincero agradecimiento por permitir involucrarnos con instituciones idóneas que facilitaron con información para llevar a cabo el desarrollo de este estudio.

Al Ministerio de Industrias y Productividad que mediante el programa Prometeo del SENESCYT nos permitió vincularnos en proyectos afines con el tema de esta investigación.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas y a sus docentes por la formación académica brindada a lo largo de nuestra carrera universitaria lo que nos permitirá desarrollarnos como profesionales en el campo laboral.

Andrea Lisbeth Viver Morales

Carmen Magaly Rivadeneira Rivera

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema.....	2
1.2. Justificación del estudio.....	3
1.3. Objetivos.....	5
1.3.1. Objetivo general.....	5
1.3.2. Objetivos específicos.....	5
1.4. Marco teórico.....	6
1.4.2. Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones y su implicación en América Latina.....	8
1.4.3. Producción como desarrollo industrial.....	11
1.4.3.1. Factores de producción y su desarrollo en Ecuador.....	12
1.5. Marco situacional.....	13
1.5.1. Sustitución Selectiva de Importaciones en Ecuador.....	13

1.6.	Marco conceptual	16
------	------------------------	----

METODOLOGÍA

2.1.	Enfoque de Investigación	21
2.2.	Tipología de la investigación	21
2.3.	Hipótesis	22
2.4.	Variables de estudio	22
2.5.	Procedimiento para recolección de datos	23
2.5.1.	Diseño y aplicación de la encuesta a productores de calzado	23
2.5.2.	Determinación del tamaño de la muestra	24
2.5.3.	Tipo de muestreo aleatorio simple	25
2.6.	Correlación lineal de Pearson	25
2.7.	Pasos de la metodología de la investigación a desarrollar	27

RESULTADOS

3.1.	Antecedentes históricos de la evolución del calzado a nivel internacional	28
3.2.	Antecedentes históricos de la evolución del calzado a nivel nacional	30
3.3.	Análisis de variables económicas para la aplicación del modelo Sustitución de Importaciones en el sector cuero y calzado	32
3.3.1.	Análisis de la balanza comercial no petrolera del Ecuador	32
3.3.2.	Aporte al Producto Interno Bruto por industria	34
3.3.3.	Análisis de la balanza comercial de calzado	36
3.4.	Análisis del sector cuero y calzado	39

3.4.1.	Análisis de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el sector cuero y calzado	39
3.4.2.	Evolución de la generación del empleo en el sector cuero y calzado	42
3.4.3.	Inversión pública y privada en el sector calzado	43
3.4.4.	Medidas implementadas para proteger la producción de cuero de las curtiembres	45
3.4.5.	Exportaciones e importaciones de calzado de cuero	48
3.4.6.	Análisis de las principales sub partidas más importadas de calzado	49
3.4.7.	Partes de calzado e importación de insumos para la fabricación....	51
3.4.8.	Evolución de importaciones de materia prima para la fabricación de calzado	53
3.5.	Tratamiento de datos	60
3.5.1.	Análisis e interpretación de resultados de la encuesta.....	60
3.6.	Análisis y aplicación de la correlación lineal de Pearson	77
3.7.	Impacto del modelo sustitución selectiva de importaciones en la producción de calzado ecuatoriano.....	81
3.7.1.	Empresas productoras de materias primas e insumos.....	82
3.7.2.	Aplicación de medidas proteccionistas de nivel arancelario y no arancelario en el sector cuero y calzado	84
3.7.3.	Producción de calzado ecuatoriano	91
3.7.4.	Producción de insumos para calzado.....	94
3.8.	Estrategias del modelo sustitución de importaciones en el sector calzado	97

DISCUSIÓN

Conclusiones 105

Recomendaciones 107

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	VARIABLES DE ESTUDIO.....	22
Tabla 2	Características de la correlación de Pearson.....	26
Tabla 3	Clasificación de las empresas de acuerdo a la CAN.....	40
Tabla 4	Exportación e Importación de cueros y pieles.....	46
Tabla 5	Forma Jurídica de la empresa	60
Tabla 6	Número de trabajadores en la empresa.....	61
Tabla 7	Fijación del precio del producto	62
Tabla 8	Acceso a financiación	63
Tabla 9	Desarrollo de actividades de marketing	64
Tabla 10	Satisfacción de las expectativas del cliente	65
Tabla 11	Origen de la materia prima.....	67
Tabla 12	Importancia a la asociatividad.....	68
Tabla 13	Beneficio de normas al sector.....	68
Tabla 14	Estado del equipamiento.....	69
Tabla 15	Buscar nuevas fuentes de financiamiento.....	70
Tabla 16	Diseño de la producción.....	71
Tabla 17	Certificados de la empresa	72
Tabla 18	Capacitación en diseño.....	73
Tabla 19	Medios de capacitación.....	74
Tabla 20	Interés por participar en capacitaciones.....	74
Tabla 21	Temas de capacitación	75
Tabla 22	Aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a insumos de calzado	85
Tabla 23	Aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a cuero y cuero sintético	86
Tabla 24	Aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a calzado y calzado de cuero.....	89
Tabla 25	Precios de cuero por decímetro cuadrado en centavos de dólar	95
Tabla 26	Precios de calzado de cuero al consumidor final en dólares	96

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Evolución Internacional del Calzado	30
Figura 2	Evolución de Calzado Nacional	32
Figura 3	Balanza comercial no petrolera del Ecuador en millones dólares FOB.....	33
Figura 4	Porcentaje de Aportación al PIB por Industria	35
Figura 5	Balanza Comercial del Sector Calzado en miles de dólares FOB.....	36
Figura 6	Número de Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Calzado por Provincia.....	41
Figura 7	Evolución del Empleo en el Sector Cuero y Calzado.....	42
Figura 8	Exportaciones e importaciones de calzado de cuero miles de dólares FOB.....	48
Figura 9	Evolución de las principales sub partidas importadas de calzado	50
Figura 10	Elementos del calzado en general	53
Figura 11	Importación Cuero Natural Miles de Dólares FOB	54
Figura 12	Importación de Cuero Sintético Miles de Dólares FOB.....	55
Figura 13	Importaciones de Suelas Tacones Miles de Dólares FOB.....	56
Figura 14	Importaciones de Plantillas en Miles de Dólares FOB	57
Figura 15	Importaciones de Hebillas, HERRAJES y partes de Metal Común en Miles de Dólares FOB	58
Figura 16	Importaciones Partes de Calzado, Contrafuertes y Punteras en Miles de Dólares FOB.....	59
Figura 17	Forma Jurídica de la empresa	61
Figura 18	Número de trabajadores en la empresa.....	61
Figura 19	Fijación del precio del producto	62
Figura 20	Acceso a financiación	63
Figura 21	Desarrollo de actividades de marketing	64
Figura 22	Satisfacción de las expectativas del cliente	65
Figura 23	Origen de la materia prima	67

Figura 24	Importancia a la asociatividad.....	68
Figura 25	Beneficio de normas al sector.....	69
Figura 26	Estado del equipamiento	69
Figura 27	Buscar nuevas fuentes de financiamiento	70
Figura 28	Diseño de la producción	71
Figura 29	Certificados de la empresa	72
Figura 30	Capacitación en diseño.....	73
Figura 31	Medios de capacitación	74
Figura 32	Interés por participar en capacitaciones	75
Figura 33	Interés en temas de capacitación	76
Figura 34	Correlaciones positivas.....	79
Figura 35	Correlaciones negativas	80
Figura 36	Participación empresas productoras de partes de calzado.....	82
Figura 37	Participación empresas productoras de cuero.....	83
Figura 38	Producción de calzado de pequeñas y medianas empresas	92
Figura 39	Producción de materias primas e insumos en dólares.....	94
Figura 40	Estrategias para el modelo sustitución de importaciones en el sector calzado	98

RESUMEN

La política Sustitución de Importaciones comenzó en América Latina en la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), a partir de la Conferencia de La Habana de 1947, dicho modelo se le atribuye a Raúl Prebisch. Esta estrategia no dio los resultados esperados en la región por excesivo proteccionismo y el apogeo mundial del neoliberalismo. Sin embargo el estado ecuatoriano decidió retomar el modelo, sustituyendo selectivamente sus importaciones e implementando el cambio de la Matriz Productiva, donde se identifican sectores priorizados que permitan diversificar y generar valor agregado en la producción nacional, dentro de los cuales se encuentra el de cuero y calzado. La presente investigación analiza las variables económicas que detonaron la aplicación del modelo en el sector, identifica los tipos de calzado que el Ecuador importa en cantidades significativas y que son estratégicos para el desarrollo de la industria, así también la importación de materia prima e insumos para la producción. Como instrumento de recolección de datos se aplica la encuesta a productores de calzado de pequeñas y medianas empresas (PYMES), la información obtenida es tratada mediante programas estadísticos para correlacionar variables que permitan generar estrategias en el sector; por último se analiza el impacto del modelo Sustitución de Importaciones en la industria de calzado y de esta manera se conocerá si las medidas proteccionistas han beneficiado o perjudicado al sector en los últimos años.

PALABRAS CLAVES

- **SUSTITUCIÓN SELECTIVA DE IMPORTACIONES**
- **SECTOR CUERO Y CALZADO**
- **PYMES**
- **MATERIAS PRIMAS E INSUMOS**
- **IMPACTO EN LA PRODUCCIÓN**

ABSTRACT

The Import Substitution Industrialization theory was established in Latin America into the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), since the Habana Conference in 1947, that theory is attributed to Raúl Prebisch. This strategy did not produce the expected results in the region because of the excessive protectionism so with the global peak of neoliberalism, the politics and institutions that had supported the theory were dismantled. Despite of that, the ecuadorian government decided to apply the theory in its economy, substituting imports selectively and implementing the change of the Productive Matrix in which are identified the priority sectors for diversifying and generating value added in local production, one of them is the leather and footwear industry. This investigation analyzes the economic variables that caused the application of the theory in the industry, identifies the types of footwear more imported in Ecuador in significant amounts that are strategic for the industry development also considers the raw materials and supplies imported for footwear production. A survey is applied to footwear producers owners of small and medium sized enterprises (SMEs), as data collection tool, the collected information is processed by statistical programs for correlating variables so that allow to generate strategies in the industry, finally the investigation analyzed how the Selective Import Substitution impacts on the footwear industry in this way determine if the protectionist measures are beneficial or harmful in the industry.

KEYWORDS

- **SELECTIVE IMPORT SUBSTITUTION**
- **LEATHER AND FOOTWEAR INDUSTRY**
- **SME**
- **RAW MATERIALS AND SUPPLIES**
- **IMPACT ON PRODUCTION**

INTRODUCCIÓN

La política económica, Industrialización por Sustitución de Importaciones nace en América Latina en el contexto histórico donde el modelo liberal mundial había colapsado, el desequilibrio externo acarrea a crisis recurrentes causado por el deterioro de los términos de intercambio entre los productos primarios exportados por la preferencia de productos manufacturados internacionalmente, lo que obligaba a impulsar una industrialización y dejar que las fuerzas externas ocupen un papel complementario, aumentar el empleo además crear una base endógena que sea capaz de promover el crecimiento económico y por ende incrementar la demanda de los consumidores.

De ahí que, Ecuador mediante sus políticas de gobierno, ha tomado como modelo económico la Industrialización por Sustitución Selectiva de Importaciones, basados en la premisa de que un país en vías de desarrollo debe intentar sustituir productos importados por unos fabricados localmente, surgiendo así, el proyecto del cambio de la Matriz Productiva que persigue industrializar la producción ecuatoriana, crear fuentes de empleo y ofrecer al mercado nacional como internacional productos de calidad.

Según el gobierno los sectores beneficiarios de la medida sustitución selectiva de importaciones que guarda relación con el cambio de la matriz productiva son alimentos frescos y procesados, biotecnología, confecciones y calzado, energías renovables, industria farmacéutica, metalmecánica, petroquímica, productos forestales de madera, servicios ambientales, tecnología, vehículos y sus partes, construcción, transporte y logística además turismo.

Por tanto, el sector cuero y calzado es considerado priorizado, es así que entidades públicas se encuentran encargadas de brindar apoyo a pequeñas y medianas empresas en la cadena productiva, con la finalidad que la producción de calzado satisfaga la demanda nacional ajustándose a las necesidades del consumidor.

1.1. Planteamiento del problema

El gobierno tras la crisis que enfrentó el sector en 2008 por la excesiva importación de calzado chino que puso en riesgo la industria, decidió restringir importaciones indirectamente mediante barreras al comercio exterior para limitar el ingreso de productos extranjeros. De esta forma se intentó reducir el déficit comercial e incentivar el desarrollo interno del país esencialmente para proteger la industria nacional.

Por consiguiente aflora la interrogante de como la Sustitución Selectiva de Importaciones impactó en la producción nacional de calzado en las pequeñas y medianas empresas, si la producción del sector satisface la demanda nacional y si el gobierno se ha asegurado de que existan suficiente productos e insumos de fabricación nacional al igual que la fluidez de importación de materias primas para la elaboración de calzado.

Es necesario responder a la interrogante después de los últimos cinco años de aplicación de la política comercial y que sea la voz de los productores quienes manifiesten si las medidas adoptadas por el gobierno han beneficiado al sector cuero y calzado, si cuenta con el capital humano, financiero y la capacidad productiva para alcanzar grandes escalas y satisfacer la demanda nacional de calzado que el gobierno asegura tienen igual o mayor calidad que los importados.

Es inquietante la aplicación del modelo Sustitución de Importaciones cuando los sectores elegidos como priorizados, no sienten cambios positivos en su sector, lo que pone en tela de duda el objetivo del modelo por lograr autonomía industrial. Se puede evidenciar ausencia de planificación y estudio de las entidades competentes previo a la aplicación del modelo en el sector calzado; basándose en la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias sin tomar en cuenta los demás factores que forman parte de esta política, viéndose reflejado en el cambio constante de medidas proteccionistas, ya que han afectado directamente a productores nacionales en la obtención de materia prima e insumos importados.

1.2. Justificación del estudio

El gobierno ecuatoriano ha retomado el modelo Industrialización Sustitutiva de Importaciones el cual en su momento no dio muy buenos resultados en la región latinoamericana; por lo cual, se debe considerar nuevos enfoques, nuevos factores y una propuesta que no se centre en una política comercial basada en protecciones arancelarias. Además es necesario medir periódicamente como esta medida beneficia tanto al sector calzado como a la economía del país mejorando el déficit de la balanza de pagos y balanza comercial fines por lo que se aplicó dicho modelo.

Debido a que se desconoce cómo el Modelo Sustitución Selectiva de Importaciones influye en la industrialización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector cuero y calzado, con el desarrollo de esta investigación, se pretende identificar la producción nacional del sector y si ésta abastece la demanda existente en el país, mediante análisis estadísticos de los últimos años y un sondeo del sector.

Previo la imposición del modelo no se consultó a los actores que intervienen en la cadena productiva de calzado sobre la capacidad productiva y tecnológica que posee el sector para producir las materias primas e insumos que sustituyan las importadas, bajo este precepto es necesario conocer de primera mano cuales son las necesidades de los productores en cuanto a materiales para la producción de calzado

Es preciso conocer las barreras de acceso al mercado ecuatoriano aplicadas al sector cuero y calzado para constatar si estas restricciones han incentivado la producción nacional para sustituir las importaciones, si el desarrollo industrial ha generado nuevas fuentes de empleo en el país y si el estado ha intervenido en la generación de progreso tecnológico para desarrollo del sector.

El resultado del proteccionismo a una industria impacta en la producción de las empresas de forma que incrementa su capacidad de producción, por lo que es inminente que la demanda de insumos y materias primas tienda a crecer; por tanto, es necesario constatar si el gobierno y las entidades competentes han aplicado medidas que garanticen al sector el abastecimiento de materia prima, que en el caso de calzado es el cuero, mismo que ha presentado una escasez en el país por la sospecha de contrabando encareciendo los precios de los bienes finales.

Los productores de calzado son los principales actores que se benefician o perjudican con las medidas proteccionistas aplicadas; es por esto, que a través de encuestas se pretende conocer el sentir de los empresarios; además de identificar las debilidades existentes que no permiten el correcto desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el país.

Los resultados de las encuestas permitirán plantear estrategias que posibiliten una mejor aplicación del modelo Sustitución Selectiva de Importaciones para que de esta manera dicho modelo no sea un obstáculo sino que permita el desarrollo de sectores priorizados como el calzado.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Analizar el impacto del modelo económico Sustitución Selectiva de Importaciones en la producción de las pequeñas y medianas empresas del sector cuero y calzado.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Estudiar el modelo Sustitución Selectiva de Importaciones, las medidas arancelarias y de defensa comercial implementadas por el gobierno como políticas de fomento productivo.
2. Evaluar la situación comercial de las pequeñas y medianas empresas de la industria cuero y calzado en el Ecuador.
3. Determinar y analizar las variables que influyen en la producción y comercialización de calzado.
4. Analizar el impacto de las políticas comerciales en la producción de calzado, materias primas e insumos de pequeñas y medianas empresas.

1.4. Marco teórico

1.4.1. Teoría de la Dependencia en América Latina

El desarrollo económico de América Latina ha sido una búsqueda constante de proyectos de desarrollo nacional, en el marco de la inserción de la región latinoamericana en la economía globalizada capitalista, que se resume en tres modelos económicos: un modelo Primario-Exportador, un modelo de Sustitución de Importaciones y el modelo Neoliberal.

De acuerdo con Guillen (2008) “los tres modelos han pasado por las agendas de política económica en cada país de Latinoamérica, produciendo dos categorías distintivas del subdesarrollo observado en la región: la relación centro-periferia y la heterogeneidad estructural basada en la especificación de la realidad económica y sociopolítica de las economías periféricas diferenciándose de las economías homogéneamente estructuradas de los países industrializados”.

Los tutores de la teoría de la dependencia alegaban que la economía mundial estaba dividida; por un lado en *centro* industrial, Estados Unidos y Europa Occidental, por otro lado en *periferia*, países productores de materia prima. Desde ahí se acentúa que las economías centro son considerados países desarrollados mientras que las economías periféricas son considerados países en vías de desarrollo.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe, de las Naciones Unidas (CEPAL), confrontó el pensamiento tradicional adherido al liberalismo y el monetarismo que dio lugar a la teoría de la Dependencia, en donde se captura mucho del pensamiento de Raúl Prebisch, quien fue Secretario Ejecutivo de la CEPAL, y otros investigadores del desarrollo económico de la región como André Gunter Frank, Fernando Enrique Cardoso y Enzo Faletto.

Lo que observó Prebisch (1949) fue que a partir de los años 1876-1880 se produjo un deterioro progresivo de la relación entre los precios de los productos primarios y los artículos finales de la industria cuando según los aumentos de la productividad experimentados en la industria, debería haber ocurrido lo contrario.

El aumento de la productividad había sido durante ese período más pronunciado en la industria que en la producción primaria de los países de la periferia; por lo tanto, los precios de los productos industriales debieron haber descendido en relación a los productos primarios. Sin embargo, la razón para que se diera el deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios tenía que ver con la formación de precios, en particular con los ingresos de los empresarios y los salarios. Básicamente que en los países industriales las ganancias y salarios crecen más de lo que crece la productividad y que en la periferia sucede lo inverso.

Esto lo llevó a asegurar la inviabilidad de un modelo Primario-Exportador basado en la apertura indiscriminada de las economías de la región latinoamericana y una industrialización quebrantada, apoyada en ventajas comparativas las mismas que dependían de bajos niveles salariales.

Para Prebisch, el deterioro de los términos de intercambio como producto de la creación de centros y periferias, tenía una repercusión directa en el proceso de acumulación de capital en los países de América Latina; por un lado provocaba el desequilibrio de la balanza de pagos y sus secuelas devaluatorias recesivas e inflacionarias, al contraerse la capacidad de importación, por otro lado, impedía absorber la mano de obra que redundaba en los países de la región, prolongándose la heterogeneidad estructural.

Según el autor entre los elementos por los que el comercio internacional no permite el desarrollo de los países periféricos, está la distinción internacional que asigna a las economías periféricas el papel de productores-exportadores de materias primas y productos agrícolas; además

consumidores-importadores de productos industriales tecnológicamente avanzados. Como segundo elemento está la expansión económica que tiene efectos diferentes sobre la demanda de productos industriales y la de productos agrícolas debido a que la rentabilidad es diferente. Es por esto, que el autor mencionaba que para crear condiciones de desarrollo de un país es necesario:

- Promover un papel gubernamental más eficiente en términos de desarrollo nacional generando estrategias que sean coherentes con el modelo Sustitución de Importaciones, protegiendo la producción nacional al imponer cuotas y tarifas a los mercados externos.
- Crear una plataforma de inversiones, dando prioridad al capital nacional y permitir la entrada de capitales externos.
- Promover una demanda interna más efectiva en término de mercados endógenos como base para consolidar el esfuerzo de industrialización en Latinoamérica.
- Crear mayor demanda interna de productos nacionales incrementando los sueldos y salarios de los trabajadores.

Es justamente de allí que se desprende la necesidad de industrializarse, de integrar la región, pero también de que los países desarrollados abrieran sus mercados a los productos de la periferia, surgiendo así en la región latinoamericana el modelo Sustitución de Importaciones basada en el proteccionismo comercial.

1.4.2. Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones y su implicación en América Latina

La sustitución de importaciones ha existido desde la conquista pero la Industrialización Sustitutiva como estrategia se asocia generalmente con una reacción ante las alteraciones externas que significaron la gran depresión y

la segunda guerra mundial. La teoría económica comenzó en América Latina a partir de la conferencia de La Habana de 1947.

La literatura económica le atribuye a Raúl Prebisch el Modelo de Sustitución de Importaciones, por su obra “El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas” para quien las tres principales justificaciones para dicho modelo son:

- La restricción externa al crecimiento debido a la caída de la relación de precios del intercambio para los productos primarios y a las barreras de acceso al mercado para las manufacturas.
- La necesidad social de aumentar el empleo y ofrecer mejores oportunidades a la fuerza de laboral subempleada de la agricultura campesina.
- La industrialización bajo la dirección del Estado fue vista como la única forma de generar progreso tecnológico.

De acuerdo con Rodríguez (1980) “Como institución, la CEPAL adoptó un punto de vista regional, opuesto al de la industrialización de un solo país, de modo que las limitaciones de escala de producción que dependía del tamaño del país se superarían con la integración regional”.

El modelo Sustitución de Importaciones atravesó por dos grandes etapas: “La primera, en la que el pensamiento estructuralista definió como *sustitución fácil*, que termina a mediados de los años cincuenta, y la segunda la etapa de *sustitución difícil* que culmina en 1982 con el quiebre del modelo a raíz de la crisis de la deuda externa”. (Guillén, Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas en América Latina, 2008)

La primera etapa de la sustitución fácil corresponde a importaciones de manufacturas que son sustituidas por fabricación interna, se trata de la producción de bienes de consumo no duraderos, como textiles, alimentos, bebidas, entre otros, que utilizaban técnicas de producción sencillas, que en

un contexto inicial de fuertes restricciones a las importaciones, la sustitución se apoyó en la demanda existente en la región.

Durante la sustitución fácil, la inversión fue fundamentalmente de inversionistas nacionales, la participación del estado incluyó aparte de la protección arancelaria de la industria, el financiamiento público de las inversiones y la aplicación de estímulos fiscales. Las devaluaciones del tipo de cambio y las políticas defensivas del ingreso adoptadas por los gobiernos por la crisis, facilitaron el proceso sustitutivo.

La segunda etapa de la sustitución difícil, involucra cambios importantes en el funcionamiento del modelo de Sustitución de Importaciones, los nuevos bienes industriales que comienzan a producirse son bienes de consumo duraderos como electrodomésticos, automóviles, entre otros. A diferencia de la etapa anterior, en que el esfuerzo de industrialización estaba basado en capitales nacionales, en esta etapa las empresas transnacionales, sobretodo estadounidenses, son las que lideran el proceso de industrialización acentuando la dependencia tecnológica de las economías periféricas, lo que significó según Sunkel (1971) “un proceso simultáneo de integración transnacional y de desintegración nacional”.

Después de la aplicación de la primera etapa del modelo, las cifras de importaciones registraron una fuerte disminución, la balanza comercial empezó a estabilizarse y luego a incrementarse conforme se avanzaba a la sustitución difícil, las importaciones de bienes finales fueron sustituidas por compras de bienes intermedios y de capital. A pesar que la estructura productiva se modificó las exportaciones siguieron siendo de productos primarios.

Como lo afirma Tavares (1979) en su análisis “De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero”, el desequilibrio de la balanza comercial tendía aumentar más rápido que el crecimiento del PIB.

En los años setenta se profundizó el debate sobre la viabilidad del modelo de Sustitución de Importaciones, “los problemas se encontraban en el excesivo intervencionismo estatal y en la falta de apertura hacia los mercados internacionales” (Little, Scitovsky, & Scott, 1975).

Con el apogeo mundial de la liberalización las políticas e instituciones que habían apoyado al modelo fueron desarticuladas, América Latina abrió sus mercados a las exportaciones de ultramar y a mayores inversiones de las empresas transnacionales, así la agenda económica dominante fue entonces la del modelo Neoliberal el cual es aplicado hasta la actualidad.

1.4.3. Producción como desarrollo industrial

El estudio de la producción se dio a partir de las aportaciones de Adam Smith, quien mediante su obra “La riqueza de las naciones”, destaca la importancia de la división del trabajo como factor que permite el incremento de la productividad. Según el autor “las ventajas de la división se fundamentan en la destreza de los trabajadores, el ahorro del tiempo debido a que no se tiene que cambiar de actividad y a la invención de maquinaria que facilita y abrevia el trabajo” (Smith, 1776).

Por su parte, David Ricardo planteó la “Teoría del Valor” donde relacionó las ventajas absolutas y las ventajas comparativas con la productividad y la competitividad de los países en el mercado internacional e incorporó la idea de los rendimientos decrecientes, “que expresa la relación existente entre un entrante o factor de producción y un saliente que es la cantidad de bienes obtenidos por el factor de producción utilizado” (Ricardo, 1817).

Posteriormente Babbage en su obra “Economía de la maquinaria y manufacturas” ratificó el valor y la importancia de los esquemas de especialización de la mano de obra con el propósito de mejorar la productividad (Babbage, 1832).

Durante la Revolución Industrial Taylor profundizó en el “Estudio Científico del Trabajo” como mecanismo para racionalizar las tareas productivas, buscando que los procesos productivos y administrativos sean lo más eficientes posibles (Taylor, 1913).

En síntesis el desarrollo industrial de una economía depende de los enfoques que se dé a la producción como la destreza de los trabajadores, la invención de maquinaria que facilita y abrevia el trabajo, de igual manera la especialización de la mano de obra y la racionalización de tareas productivas con la finalidad de mejorar la productividad. El conjunto de estos factores permite que las empresas puedan determinar sus ventajas absolutas y comparativas.

1.4.3.1. Factores de producción y su desarrollo en Ecuador

El término producción técnicamente comprende un proceso físico, transformador de factores o recursos económicos en determinados productos, lo que ha caracterizado la actividad económica de las compañías industriales. Económicamente comprende el proceso que transforma factores en bienes o servicios satisfaciendo las necesidades del consumidor o potencial cliente, de esta forma este argumento se concentra en el proceso de generación de valor basándose en las características de la demanda.

Según Adam Smith (1776) para producir bienes y servicios es necesario utilizar los factores productivos *tierra, trabajo y capital*, cada uno de estos participa en el resultado de la producción mediante una recompensa fijada por el mercado:

- Tierra (recompensada por la renta)
- Capital (recompensado por el interés)
- Trabajo (recompensado por el salario)

Los economistas clásicos consideraban que para producir más y crecer económicamente, se debía aumentar la cantidad de factores disponibles, primordialmente del trabajo y del capital. En la actualidad los factores más importantes para el desarrollo económico son los avances en el conocimiento humano que están incorporados al factor trabajo el know-how y la tecnología que está incorporada al capital.

El Ecuador a través del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) ha venido implementando políticas de desarrollo industrial, es así que el gobierno plantea doce ejes relacionados con el incremento de la productividad y competitividad sistémica; capital humano; esfuerzo y transferencia tecnológica; infraestructura física y del conocimiento; inversión nacional y extranjera; generación de empleo de calidad, agregación de valor; sostenibilidad ambiental; diversificación; desarrollo local y territorial; generación de mayores encadenamientos productivos e inserción estratégica en el mercado internacional.

La política industrial de la mano de la Agenda de Transformación Productiva se fundamentan en lograr mejores niveles de valor agregado, implementación de programas específicos como calidad, capacidad, innovación, investigación y desarrollo, acceso a mercado y eco eficiencia que permitan incrementar la productividad y como consecuencia una Sustitución Estratégica de Importaciones en el mediano y largo plazo con miras a la exportación.

1.5. Marco situacional

1.5.1. Sustitución Selectiva de Importaciones en Ecuador

El estado ecuatoriano decidió retomar el modelo Industrialización Sustitutiva de Importaciones, al igual que en su momento lo hicieron países

Latinoamericanos más industrializados como Brasil, Argentina y México. La aplicación de un modelo que no dio muy buenos resultados, demanda que se consideren nuevos enfoques, nuevos factores y una propuesta que trascienda la tendencia ideológica del gobierno, de centrarse en una política comercial basada en protecciones arancelarias; además se debe tener claro que este modelo no producirá por si solo un desarrollo económico, que no es la panacea para mejorar la economía ecuatoriana.

Raúl Prebisch en el ejercicio de su cargo en la CEPAL propuso al gobierno Argentino “que se debe acompañar al modelo Sustitución de Importaciones con un plan que promueva las exportaciones”, algo que de cierta manera ha estado realizando el régimen ecuatoriano a través del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR) al eliminar cualquier tipo de barrera para el sector exportador.

Uno de los principales proyectos que el gobierno en curso ha implementado es el cambio de la Matriz Productiva, contemplado en el objetivo diez del Plan Nacional para el Buen Vivir que impulsa la transformación de las estructuras de producción, donde se identifican los sectores priorizados que permitirán diversificar y generar valor agregado en la producción nacional, dentro de estos sectores prioritarios se encuentran alimentos frescos y procesados, biotecnología, confecciones y calzado, energías renovables, industria farmacéutica, metalmecánica, petroquímica, productos forestales de madera, servicios ambientales, tecnología, vehículos y sus partes, construcción, transporte y logística además turismo.

La transformación de la Matriz Productiva implementada por el gobierno de Rafael Correa, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) sostiene cuatro ejes fundamentales que permitirá al país superar su patrón de especialización primario-exportador:

1. Diversificación productiva basada en el desarrollo de industrias estratégicas, astillero, petroquímica, metalurgia y siderúrgica y en el

establecimiento de nuevas actividades productivas maricultura, biocombustibles y productos forestales de madera que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país.

2. Agregación de valor en la producción existente mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales y energías renovables.
3. Sustitución Selectiva de Importaciones con bienes y servicios que ya se produce actualmente y que seríamos capaces de sustituir en el corto plazo: industria farmacéutica, tecnología (software, hardware y servicios informáticos) y metalmecánica.
4. Fomento a las exportaciones de productos nuevos o que incluyan mayor valor agregado como alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado. Con el fomento a las exportaciones se busca también diversificar y ampliar los destinos internacionales de los productos nacionales.

La Sustitución Selectiva de Importaciones se ha tomado en cuenta como un eje fundamental para superar el patrón de especialización primario-exportador; sin embargo antes de la implantación de un modelo de gran envergadura no se debe dejar de lado factores relevantes como:

- La escasez de mano de obra calificada, aspecto que se le atribuye a la falta de carreras técnicas en las universidades ecuatorianas.
- Incrementar la productividad agrícola, actividad que fue relegada a un segundo plano en espera de que la industrialización de ciertos sectores produzcan mayores beneficios.
- No se consideró que el incremento de la productividad agrícola es un factor pujante para crear un mercado de productos industriales y de esta manera aumentar los niveles de consumo interno.
- No se enfatizó en la importancia de la innovación tecnológica, lo que implicó que el proceso no hizo tránsito hacia una capacidad de creación de conocimiento.

El gobierno ha implementado medidas para la sustitución de importaciones, por lo que tienen como objetivo sustituir más de \$6.000 millones de dólares en importaciones hasta el 2017 lo que significará sustitución por producción nacional con importantes impactos en empleo y producción.

“El gobierno debe promover industrias que construyan encadenamientos entre productores de bienes intermedios y bienes de consumo, que además tengan vocación y capacidad para saltar las fronteras del mercado local” (Herrera, 2013).

En si el proceso de industrialización debe orientarse a generar capacidad de acumulación de capital, al igual que capacidad de acumulación de conocimiento, en especial en sectores o industrias en los que se dificulta la importación del know-how por su especificidad local de acuerdo a los procesos productivos.

Por lo tanto, se podría decir que el modelo Sustitución de Importaciones aplicado en el Ecuador se encuentra en la primera etapa conocida como sustitución fácil de importaciones por la vía del proteccionismo arancelario, y producción de bienes de consumo no duraderos, con tecnologías importadas de los países industriales, y sin promoción estatal (Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, 2010).

1.6. Marco conceptual

Balanza Comercial: Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2013)

Política Comercial: Medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales. (Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal, 2003)

Plan Nacional para el Buen Vivir: Es la aplicación de un nuevo paradigma económico que promueve una estrategia económica incluyente, sustentable y democrática, constituida por la igualdad y la justicia social, además la valoración y el diálogo de los pueblos y de sus culturas, saberes y modos de vida. (Ramírez Gallegos, 2013)

Matriz productiva: Conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2012)

Sectores priorizados: Facilitan la articulación efectiva de la política pública y la materialización de la transformación de la matriz productiva, ya que permitirán el establecimiento de objetivos y metas específicas en cada industria. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2012)

Agenda para la transformación productiva: Tiene como misión, fomentar y acompañar un proceso de transformación de la estructura productiva del país, a través de la implementación de políticas y programas que permitan generar competitividad y productividad sistémicas a la vez que se democratizan las oportunidades y el acceso a los factores de la producción, a través de instrumentos específicos. (Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, 2010)

El código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI): Tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e

inversiones productivas orientadas a la realización del buen vivir. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010)

Como parte de la aplicación del modelo Sustitución Selectiva de Importaciones por el gobierno ecuatoriano se comenzó a incentivar la industrialización a través de la adopción de medidas de carácter proteccionista arancelarias, no arancelarias y de defensa comercial sobre el comercio importador las cuales se detallan a continuación.

Medidas arancelarias al comercio exterior

Las tarifas arancelarias según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), se expresan en mecanismos tales como: términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía (ad-valórem), en términos monetarios por unidad de medida (específicos), o como una combinación de ambos (mixtos). Se reconocerán también otras modalidades que se acuerden en los tratados comerciales internacionales.

Arancel ad-valórem: Arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía.

Arancel específico: Arancel que se impone en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada.

Arancel mixto: Combina aranceles ad valórem y específicos.

Medidas no arancelarias al comercio exterior

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), el Comité de Comercio Exterior (COMEX) es el encargado de establecer medidas de regulación no arancelarias a la importación y exportación de mercancías, cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos, así

también para asegurar el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales, en ejecución de un plan gubernamental de desarrollo industrial, entre estas medidas están:

Tasas: El valor monetario que se exige para el otorgamiento de permisos, registros, autorizaciones, licencias, análisis, inspecciones y otros trámites aplicables a la importación y exportación de mercancías, distintos a los procedimientos y servicios aduaneros regulares.

Procedimientos: Procedimientos electrónicos para la aprobación de solicitudes, notificaciones y trámites relacionados con el comercio exterior y la facilitación aduanera.

Mecanismos: Dentro de este grupo están los contingentes no arancelarios, las licencias de importación, las reglamentaciones técnicas, las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Nomenclatura: Es considerada como medida no arancelaria, ya que mediante esta se puede crear códigos adicionales o suplementarios para la aplicación de medidas comerciales específicas, respecto de productos que no puedan ser clasificados total o parcialmente en las nomenclaturas vigentes.

Medidas de defensa comercial

El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades de conformidad con lo establecido en la normativa del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Dentro de las medidas de defensa comercial que podrá adoptar el organismo rector en materia de política comercial, se encuentran las medidas antidumping, derechos compensatorios y medidas de salvaguardia.

Medidas antidumping: Es la venta de un producto a un precio de exportación inferior a su valor normal en el mercado en el que se produce.

Derechos compensatorios: Derecho aplicado por los países importadores para compensar cualquier ayuda o subsidio otorgado en la manufacturación, producción o exportación de cualquier bien.

Los derechos antidumping y compensatorios se mantendrán vigentes durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el daño a la rama de producción nacional, los cuales no podrán exceder el plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor.

Medidas de salvaguardia: Medida de naturaleza arancelaria, impuesta temporalmente sobre aquellos bienes que causan o amenazan causar daño grave a una industria nacional que produce una mercancía idéntica o similar después de haber determinado un daño grave o amenaza de daño a la industria nacional como resultado de un aumento de las importaciones.

METODOLOGÍA

2.1. Enfoque de Investigación

El enfoque de la presente investigación es de tipo cualitativo y cuantitativo; por un lado cualitativo porque permitirá brindar una descripción detallada de la política Sustitución Selectiva de Importaciones aplicada al sector cuero y calzado, particularmente su efecto en la producción de las pequeñas y mediana empresas, por otro lado cuantitativo, ya que permitirá obtener muestras numéricas, mediante la aplicación de encuestas y conversatorios con los principales sujetos que intervienen en el desarrollo productivo del sector cuero y calzado.

2.2. Tipología de la investigación

La presente investigación será de tipo exploratoria, ya que parte de la inexistencia confirmada de investigaciones previas sobre los efectos de la aplicación de la política Sustitución Selectiva de Importaciones en el sector cuero y calzado para lo cual se procederá a recolectar datos de fuentes primarias y secundarias, que permitan identificar los factores relevantes de la investigación.

Primarias, porque la fuente de información será proporcionada directamente de los principales actores del sector cuero y calzado, mediante un proceso sistemático de recolección de datos. Secundarias, porque la fuente de información serán estadísticas realizadas por el Banco Central del Ecuador y otras instituciones públicas o privadas afines al tema de investigación.

Además será de tipo aplicada, ya que se analizará la política económica Sustitución Selectiva de Importaciones llevada a la práctica en el sector

priorizado cuero y calzado, durante el periodo 2010-2014, con la finalidad de conocer si dicha política favorece la industrialización de la producción de calzado de las pequeñas y medianas empresas.

2.3. Hipótesis

Las barreras de acceso al mercado ecuatoriano de calzado, materias primas e insumos para la producción han favorecido a los productores del sector cuero y calzado.

2.4. Variables de estudio

Tabla 1
Variables de Estudio

Tipo de Variable	Descripción	Fuente
Independiente	Producción de calzado de las pequeñas y medianas empresas	Información estadística del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)
	Generación de empleo en el sector	Estadísticas económicas del Banco Central Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)
Dependiente	Capacitación a los productores de calzado	Encuestas a los Productores de calzado de la feria FICCE
	Inversión pública y privada en tecnología	Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU)
	Políticas de fomento productivo en el sector cuero y calzado	Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) Código Orgánico de la Producción (COPCI)

2.5. Procedimiento para recolección de datos

Como instrumento de recolección de datos se utilizará la encuesta, en la cual constarán las principales variables de Sustitución de Importaciones como empleo, capacitación, inversión pública-privada en tecnología y políticas de fomento productivo que permitirán conocer de primera mano cual es la opinión de los productores de calzado de las pequeñas y medianas empresas tras las medidas impuestas por el régimen y de esta manera ajustarse al cumplimiento de objetivos planteados en el presente estudio.

2.5.1. Diseño y aplicación de la encuesta a productores de calzado

El Ministerio de Industrias y Productividad a través de la Dirección de Desarrollo de MIPYMES y Emprendimiento diseñó una encuesta para conocer la situación actual de las empresas del sector y como han incidido las medidas proteccionistas en la producción de calzado. Se ha estructurado la encuesta en cinco secciones que constan de datos generales de la empresa, acceso a financiación, implantación de las actividades de marketing y comercio exterior, grado de equipamiento tecnológico y capacitación, de donde se han seleccionado las preguntas que van acorde con el tema de estudio, con la finalidad de recolectar información que permita conocer de manera detalla la realidad comercial y productiva del sector calzado. (Véase anexos)

La CALTU conjuntamente con el MIPRO han venido trabajando en todas las etapas de la cadena productiva del sector, complementándolo con el apoyo al espacio de comercialización y negocios a través de la Feria Internacional de Calzado y Componentes Ecuador (FICCE), la cual está especializada en integrar a empresas fabricantes y comercializadoras

brindando oportunidades de negocio para pequeñas y medianas empresas con altas capacidades productivas, en donde se ha visto propicio aplicar la encuesta.

2.5.2. Determinación del tamaño de la muestra

La tercera edición de la Feria Internacional de Calzado y Componentes Ecuador del 2015 se desarrollará en el Centro de Exposiciones Quito, en donde se aplicarán las encuestas de acuerdo al número obtenido del tamaño de la muestra. Según el Ministerio de Industrias y Productividad existen 212 pequeñas y medianas empresas productoras de calzado distribuidas a nivel nacional, ya que se conoce la población, se procede a determinar el tamaño de la muestra basada en una población finita para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$$

Dónde:

N= Tamaño de la población

z= Nivel de confianza

e= Error muestral

p= Variabilidad positiva

q= Variabilidad negativa

n= Tamaño de la muestra

(Spiegel & Stephens, 2009)

Aplicación de la fórmula para determinar la muestra

$$n = \frac{1,65^2 * 0,50 * 0,50 * 212}{0,10^2(212 - 1) + 1,65^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 52$$

Dónde:

N= 212 pequeñas y medianas empresas en Ecuador

z= 90% - 1.65 nivel de confianza

e= 10% error muestral

p= 0,50 variabilidad positiva

q= 0,50 variabilidad negativa

2.5.3. Tipo de muestreo aleatorio simple

Según Malhotra 2004 muestreo aleatorio simple es considerado:

Técnica de muestreo probabilístico en el que cada elemento en la población tiene una probabilidad de selección conocida y equitativa. Cada elemento se selecciona en forma independiente a otro elemento y la muestra se toma por un procedimiento aleatorio de un marco de muestro, en forma no sesgada (p.325).

Para la aplicación de la encuesta se utilizará la técnica de muestreo aleatorio simple a los productores de calzado partícipes de la Feria Internacional de Calzado y Componentes Ecuador (FICCE). Contando con el tamaño de la muestra, mediante Excel se obtendrá aleatoriamente el nombre de las empresas productoras de calzado a los cuales se aplicará la encuesta.

2.6. Correlación lineal de Pearson

Después que se haya analizado los resultados de la encuesta se procederá a analizar estadísticamente la relación existente entre las

variables de estudio obtenidas por correlación simple o lineal, lo que implica encontrar un valor numérico que exprese el grado de dependencia que estas tienen. En este estudio la relación de variables se obtendrá a través del coeficiente de correlación lineal de Pearson.

Según Johnson 2012 en estadística elemental las características de la correlación lineal Pearson indica que:

Los valores del coeficiente de correlación de Pearson van de -1 a 1. Entre 0 y +1 se encuentran las correlaciones positivas que estarán relacionadas directamente cuanto más se acerquen a +1. Similarmente entre -1 y 0 se encuentran las correlaciones negativas que serán inversamente relacionadas cuanto más se acerquen a -1. Los coeficientes de correlación, cuanto más cerca de cero, indican menor correlación (p,612).

En este tipo de correlación se distinguen dos casos, por un lado la correlación positiva ocurre cuando al crecer una de las variables la otra también crece y por otro lado la correlación negativa ocurre cuando al crecer alguna de las variables la otra decrece.

Tabla 2

Características de la correlación de Pearson

Coeficiente de correlación	Tipo de correlación
r = -1	Correlación negativa perfecta
r = -0,75	Correlación negativa alta
r = -0,50	Correlación negativa moderada
r = -0,25	Correlación negativa baja
r = 0	Ausencia de correlación
r = +0,25	Correlación positiva baja
r = +0,50	Correlación positiva moderada
r = +0,75	Correlación positiva alta
r = +1	Correlación positiva perfecta

Fuente: (Jain, Aggarwal, Ranade, & Khurana, 2009)

2.7. Pasos de la metodología de la investigación a desarrollar

1. Exploración previa del sector cuero y calzado para identificar los eslabones de la cadena productiva.
2. Elaboración de una encuesta para productores de calzado donde se determinan variables del modelo Sustitución de Importaciones.
3. Aplicación de la encuesta a los productores de calzado en la feria FICCE organizada por el MIPRO y la CALTU.
4. Tabulación y análisis de datos obtenidos de las encuestas mediante programas estadísticos SPSS y Excel.
5. Análisis de la relación entre las variables obtenidas de las encuestas mediante correlación de Pearson.
6. Planteamiento de estrategias en el sector calzado para un mejor desarrollo del modelo Sustitución Selectiva de Importaciones.

RESULTADOS

La industria de cuero y calzado es una rama productiva de gran expectativa para el fortalecimiento del mercado interno, la cantidad de capital, la capacidad tecnológica requerida, los encadenamientos de producción y los volúmenes de mano de obra que emplea convierten a este sector en una opción para promover el desarrollo endógeno del Ecuador. Para que se dé dicho desarrollo es necesaria una política pública de fomento que incluya todos los componentes de la cadena productiva como capacitación de la mano de obra, financiamiento, impulso a la asociatividad, promoción del producto en el mercado nacional e internacional y defensa comercial.

3.1. Antecedentes históricos de la evolución del calzado a nivel internacional

Al igual que muchos otros inventos, objetos y costumbres, la aparición del calzado data de las civilizaciones antiguas, donde no sólo se utilizaba para proteger los pies sino que además era un símbolo que marcaba diferencias entre los seres humanos.

Etapas	Hechos
Paleolítico 1 Millon Años A.C – 7.000 Años A.C	<ul style="list-style-type: none"> • Pinturas rupestres de Europa, muestran personas con una especie de calzado que cubren sus piernas. • El calzado más antiguo conocido es un par de sandalias fabricadas con paja trenzada, que proviene de Egipto.

Neolítico

7.000 Años A.C –

3.500 Años A.C

- Aparece el arte de curtir el cuero por primitivos de Egipto.
- Tutankamón, faraón de Egipto, usaba calzado como sandalias y zapatos de cuero sencillo.
- El primer zapato conocido es un modelo de cuero en forma de mocasín que se sujetaba al pie con cordones que fue utilizado principalmente en Babilonia.

Edad Antigua

3.500 Años A.C - V

- En Roma el calzado indicaba la clase social, los cónsules usaban zapatos blancos y los senadores zapatos marrones prendidos por cuatro cintas negras.
- En la Antigua Roma el calzado tradicional de las legiones eran los botines que descubrían los dedos.
- Los romanos fueron los primeros en establecer los gremios de zapateros.

Edad Media.

V-XV

- Las botas de calidad superior eran hechas de piel de cabra en Inglaterra.
- El Rey Eduardo de Inglaterra (1272 –1307) fue quien uniformizó las medidas del calzado.
- En los siglos XIII y XIV, en las cortes francesas fueron vistos los primeros zapatos, eran tan incómodos y pesados que causaban dolor en los tobillos.

Edad Moderna.

XV-XVIII

- El tacón aparece a finales del siglo XVII, las clases acomodadas de Francia era quienes los usaban.

Edad
Contemporánea.
 XVIII - Actualidad

- La primera referencia de la manufactura de calzado es en Inglaterra en 1642.
- Thomas Penddlton, zapatero de la ciudad de Northampton, Inglaterra realizó 4000 pares de zapatos y 600 pares de botas para el ejército.
- En el siglo XIX en Filadelfia se fabricó el primer par de zapatos en el que el derecho era distinto al izquierdo.
- A finales del siglo XIX aparecen las primeras máquinas manuales para perforar, coser y cortar las pieles que darían forma al calzado.
- A principios del siglo XX se experimenta un cambio importante en la industria del calzado, pasando de la industria artesanal a la fabricación en serie.
- El siglo XXI trae el retorno de una gran variedad de antiguos estilos adaptados a la actualidad con nuevas formas y materiales.

Figura 1 Evolución Internacional del Calzado

Fuente: (Montes, 2007)

3.2. Antecedentes históricos de la evolución del calzado a nivel nacional

La industria del sector manufacturero de calzado ecuatoriano se remonta a inicios del siglo XX mediante pequeños talleres familiares con una limitada producción, las cuales décadas más tarde se convirtieron en empresas reconocidas por alcanzar un alto nivel en la producción de calzado convirtiéndose en las pioneras del desarrollo industrial del sector.

**Primeros
registros de la
industria de
calzado
ecuatoriano
1909 - 1931**

Hechos

- Se fundó la fábrica Calzado Nacional en la ciudad de Guayaquil siendo la pionera en la producción de calzado en el país.
- Diez años más tarde en Guaranda se fundó la Casa Matriz de la Organización de Calero.
- En 1923 en la ciudad de Riobamba se inaugura la Compañía Anónima Sociedad Manufacturera de Calzado liderado por el señor Evangelista Calero, siendo la marca Calero la más representativa en los años 1930 por sus modelos innovadores.
- Para el año 1931 se funda la compañía Venus en la ciudad de Ambato, una de las empresas que en la actualidad lideran el mercado.

**Producción de
calzado
1970 – 2000**

- En la década de los setenta la producción de calzado se industrializa, formando empresas a lo que antes se les conocía como pequeños negocios de familia caracterizados por la calidad del producto.
- En 1980 se producen cambios en la integración económica y comercial del país que no benefician al sector.
- El crecimiento empresarial se vuelca a favor de empresas con capacidad y calidad industrial que incursionan en mercados internacionales.
- Para finales de la década de 1990 en las ciudades donde se ha desarrollado la industria se forman asociaciones, cooperativas, escuelas de capacitación que abrieron paso al

**Fomento a la
producción de
calzado 2009 -
2014**

- crecimiento del sector.
- La globalización genera problemas para el sector artesanal comparados con mercados que cuentan con avances tecnológicos en la producción del calzado, situando en menoscabo al producto nacional
 - La producción de calzado deportivo desde sus inicios ha sido el menos desarrollado debido a la complejidad del diseño.
 - En 2008 se da una crisis en el sector por causa de importación de calzado chino a costos muy bajos que pusieron en peligro la industria del calzado ecuatoriano.
 - El régimen implementa políticas de apoyo al sector calzado, a través de medidas arancelarias, aportes para la creación de un centro de diseño en la ciudad de Ambato, y participación en ferias.

Figura 2 Evolución de Calzado Nacional

Fuente: (El Universo, 2010)

**3.3. Análisis de variables económicas para la aplicación del modelo
Sustitución de Importaciones en el sector cuero y calzado**

3.3.1. Análisis de la balanza comercial no petrolera del Ecuador

El presente estudio da prioridad al análisis de la balanza comercial conocida también como de bienes o de mercancías que permite comprender el comportamiento de las importaciones y las exportaciones, así mismo las variaciones entre superávit y déficit, ya que de esta manera es posible

analizar el uso de políticas comerciales en base a medidas arancelarias y no arancelarias de carácter temporales que como fundamental objetivo tienen proteger la industria nacional.

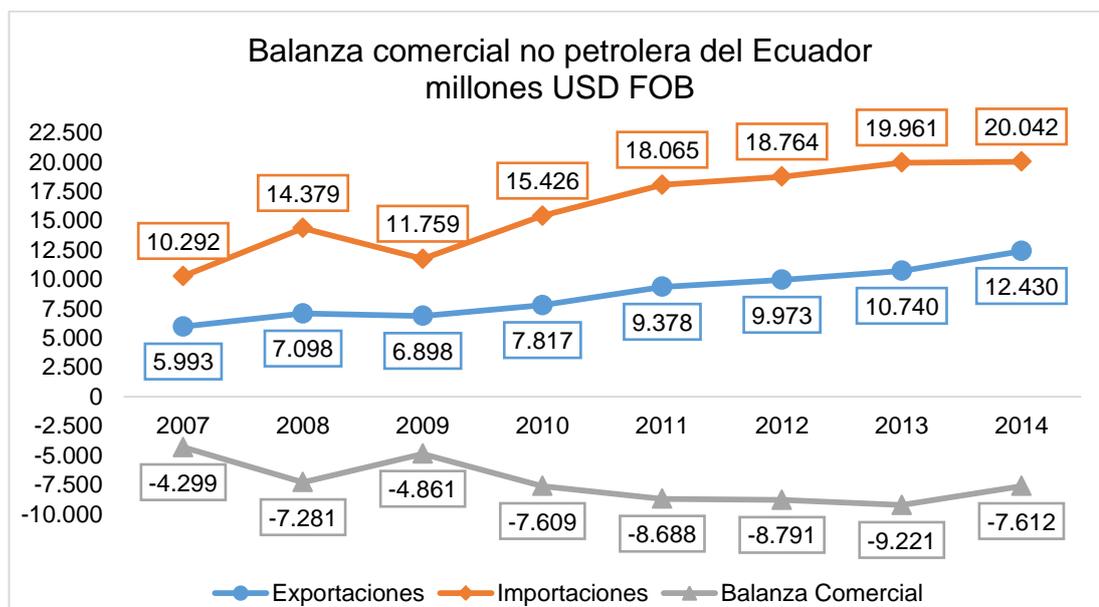


Figura 3 Balanza comercial no petrolera del Ecuador en millones dólares FOB

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

La balanza comercial no petrolera ecuatoriana históricamente ha registrado saldos negativos los cuales desde 2007 se venían acentuando, resaltándose un déficit en 2008 el cual registró \$7.281 millones de dólares. Por tanto, en el ámbito de comercio exterior se resuelve implementar políticas comerciales con fines proteccionistas que contrarresten el aumento de importaciones, lo que causa efectos negativos en circunstancias desleales como el contrabando y la subfacturación.

Para finales del año 2010 se registra un déficit de \$7.609 millones mostrando una recaída del 57%, pese al incremento de las exportaciones no tradicionales del 12% respecto del año anterior. El crecimiento de las importaciones de bienes de consumo, bienes de capital y materias primas es la causa del incremento del déficit.

Para el periodo de análisis del 2010 al 2014 se puede observar que los saldos negativos en la balanza se han incrementado significativamente en comparación con 2009, incluso cuando ya se implementaron las barreras comerciales a diferentes sectores como el de cuero y calzado.

El déficit experimentado en 2013 con un valor de \$9.221 millones de dólares, fue el más representativo para la economía ecuatoriana en la última década por las diferentes variables que se dieron a nivel mundial. Debido a que siempre el país ha dependido de los cambios en los precios internacionales de los commodities para determinar el ingreso de dinero al país por exportaciones, es por ello que si el precio de un commodity cae en el mercado mundial, los ingresos del estado se verán afectados significativamente, como es el caso en la actualidad con la caída de los precios del petróleo.

Según Mercado (2006) “El nivel de la balanza comercial de un país debe equilibrarse con el fomento de las exportaciones de productos manufacturados y la eliminación con una selección cuidadosa y detallada de las importaciones”.

Los saldos negativos que el Ecuador ha venido experimentado fueron el motivo por el cual se decidió implementar barreras arancelarias para el mejoramiento de la balanza comercial del país y el proteccionismo a ciertas industrias nacionales como la del cuero y calzado para que estas tengan un mejor impacto en la economía del país.

3.3.2. Aporte al Producto Interno Bruto por industria

Según Mankiw (2008) el Producto Interno Bruto (PIB) “es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un determinado período, siendo un indicador representativo para medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las

empresas dentro de un país”. Un crecimiento del PIB representa mayores ingresos para el estado a través de impuestos, por ello el gobierno debe fortalecer las condiciones para la inversión directa en empresas y también el entorno para que estas sigan creciendo.

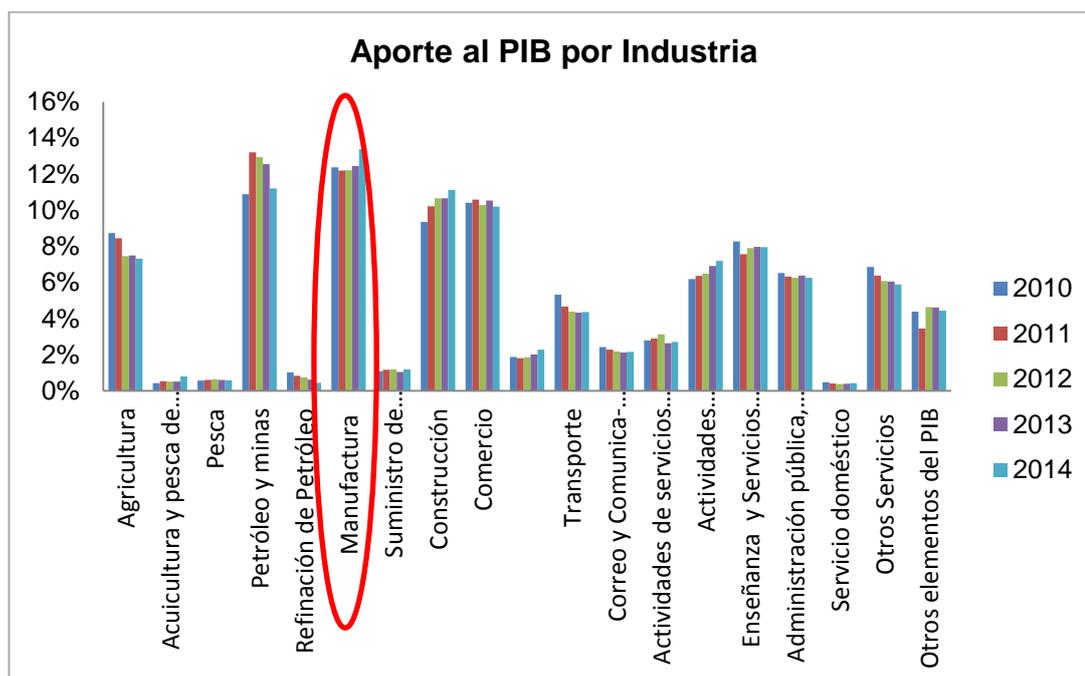


Figura 4 Porcentaje de Aportación al PIB por Industria

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

En el Ecuador las cinco industrias más importantes para la economía son la agricultura, petróleo y minas, manufacturas, construcción y comercio. La industria de manufacturas es la que destaca por el crecimiento en el porcentaje de aporte al PIB, del 12% en el año 2010 al 13% en el año 2014. Dentro de la industria de manufacturas se encuentra el sector de cuero y calzado, el cual ha sido considerado por el gobierno de turno como uno de los sectores priorizados para la aplicación de la política Sustitución Selectiva de Importaciones con el fin de proteger la industria nacional, incrementar el valor agregado en los productos y generar fuentes de empleo.

3.3.3. Análisis de la balanza comercial de calzado

El mecanismo implementado por el régimen y las entidades competentes ha sido reforzar la política Sustitución Selectiva de Importaciones en sectores priorizados como el calzado. Las medidas arancelarias han sido justificadas para estimular el crecimiento de empresas productoras, impulsar el empleo y reducir la salida de divisas.

El estudio de la evolución de la balanza comercial es una base explicativa para la aplicación de políticas comerciales proteccionistas a la industria, por lo que es necesario conocer cómo se encontraba la balanza comercial de calzado antes y después de las medidas implementadas por el régimen. De esta manera para el análisis se han tomado todas las subpartidas del capítulo 64 excepto las que hacen referencia a partes de calzado.

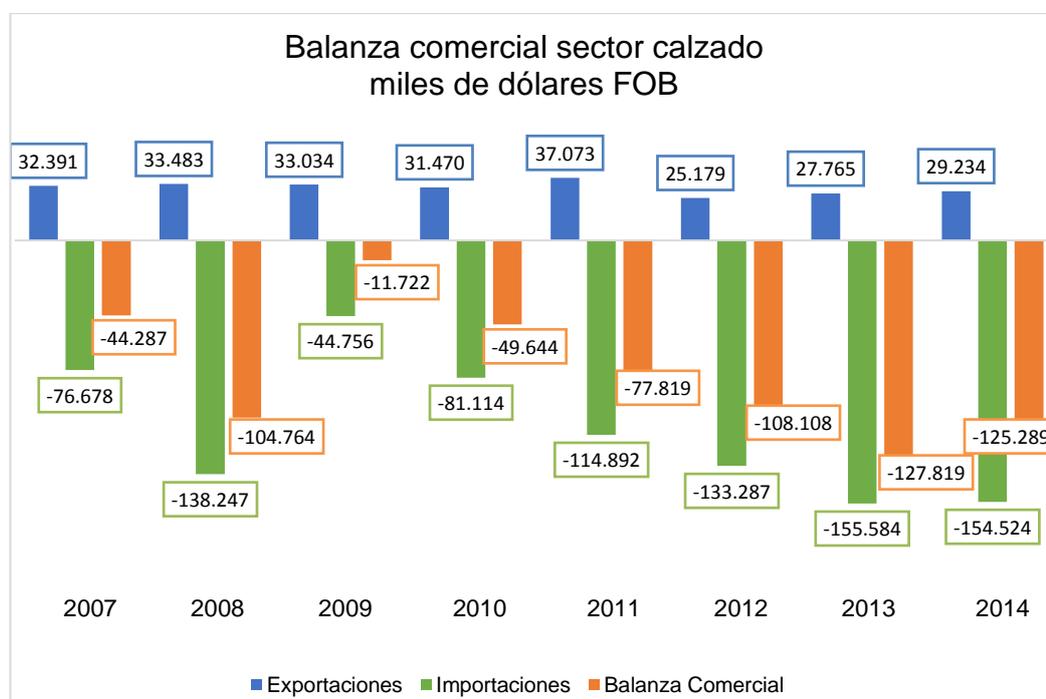


Figura 5 Balanza Comercial del Sector Calzado en miles de dólares FOB
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Se observa en 2007 un déficit en la balanza comercial de calzado de \$44.287 miles de dólares, en cuanto, el calzado se importaba con un arancel ad valorem del 30%.

La industria de calzado en 2008 se vio directamente afectada por el ingreso masivo de calzado asiático especialmente calzado de cuero sintético, a precios que llegaban al consumidor hasta los \$5.00 dólares cada par, lo cual significó una fuerte competencia para el sector local, un punto crítico fue cuando quedaban 600 productores de calzado, de los 3.200 con respecto a años anteriores (La Hora , 2013). En cuanto, la balanza comercial presentó un saldo negativo de \$104.764 miles de dólares, 136% superior al 2007, lo que alertaba al gobierno respecto a tomar medidas que permitan restringir importaciones y proteger el sector que se encontraba en crisis.

En enero del 2009 se implementó reformas arancelarias en cuanto a diversos productos importados debido a un posible incremento del déficit de la balanza comercial y consecuentemente la balanza de pagos que es un sistema de registro en el cual se informa las transacciones tanto comerciales como financieras que tiene una economía con el resto del mundo (Tacsan Chen, 2007).

Mediante informe del Banco Central del Ecuador que estableció la existencia de un déficit severo en la balanza de pagos para el 2009, situación que requirió una inmediata reducción de importaciones para equilibrar el sector externo y conservar el equilibrio macroeconómico necesario para mantener un crecimiento sustentable en la economía, por lo que el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) de ese entonces, emite la Resolución 466 que estableció una salvaguardia para reducir dicho déficit, la cual es de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países incluyendo aquellos con los que Ecuador tenía acuerdos comerciales vigentes que reconocer preferencias arancelarias (COMEXI, 2009).

Las salvaguardias se basaron en barreras arancelarias y no arancelarias, dichas barreras fueron establecidas por el plazo de un año con el objetivo de reducir importaciones en donde se estableció un ad valorem del 30% más una salvaguardia de \$10,00 dólares por cada par de zapatos importados. Estas medidas se vieron reflejadas en el saldo de la balanza comercial con una reducción del déficit del 88% equivalente a \$11.722 miles de dólares.

Para enero del 2010 mediante Resolución 533 se reduce el 10% de los recargos arancelarios por concepto de salvaguardias implementadas como diferimiento arancelario, de esta manera el calzado queda gravado con \$9,00 dólares por cada par de zapatos importados, inmediatamente en febrero del mismo año por Resolución 549 se reduce el 30% de las salvaguardias, es decir que en el caso del calzado queda gravado con \$6,00 cada par. (Véase Anexos)

Prosiguiendo con el diferimiento arancelario mediante Resolución 550 del COMEXI el 1 de junio de 2010, entra en vigencia nuevos tipos de aranceles permanentes para el calzado, así queda grabado con un arancel mixto, arancel ad valorem de 10% y un arancel específico de \$6 cada par de calzado. La reducción gradual de aranceles se vio reflejada en el aumento del déficit en la balanza comercial respecto a 2009 incrementándose a \$49.644 miles de dólares.

Para los años 2011 y 2012 el déficit continúa acentuándose con \$ 77.819 y \$108.108 miles de dólares respectivamente, para 2013 se experimenta un saldo negativo de \$127.819 siendo el más crítico en el periodo analizado en la figura 5.

En 2014 el déficit de la balanza comercial de calzado se reduce en 2% respecto a 2013 con un valor de \$125.289; sin embargo el saldo del último año analizado es mayor que 2008 cuando se implementaron drásticas medidas arancelarias para proteger la industria,

Pese a que las medidas han sido de carácter permanente, la importación de calzado ha tenido una tendencia al crecimiento, razón por la cual en 2015 nuevamente el gobierno aplica sobretasas arancelarias además de las que están vigentes.

3.4. Análisis del sector cuero y calzado

3.4.1. Análisis de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el sector cuero y calzado

Según el Servicio de Rentas Internas (SRI) las PYMES son el conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el país se centran particularmente en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

De acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en su Resolución 1260 la clasificación de las PYMES es la siguiente.

Tabla 3

Clasificación de las empresas de acuerdo a la CAN

Variables	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Grande empresa
Personal ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 199	> 200
Valor bruto ventas anuales	< \$100.000	\$100.001 - \$1.000.000	\$1.000.001 - \$5.000.000	>\$5.000.000
Montos activos	< \$100.000	\$100.001 - \$750.000	\$ 750.001 - \$3,999.999	>\$4.000.000

Fuente: (Comunidad Andina de Naciones , 2009)

El sector calzado ha evolucionado a lo largo de la historia de la industria ecuatoriana, en donde las pequeñas y medianas empresas han tenido un gran aporte en la economía. De acuerdo al Ministerio de Industrias y Productividad la producción de calzado se centra en las provincias de Tungurahua, Azuay, Pichincha y Guayas, dicha entidad ha agrupado a las pequeñas y medianas empresas del sector cuero y calzado dentro de los siguientes criterios:

- Fabricación de botines, polainas y artículos similares de cualquier material y mediante cualquier proceso, incluido el moldeado (aparado de calzado).
- Fabricación de calzado de caucho y plástico y mediante cualquier proceso, incluido el moldeado (aparado de calzado).
- Fabricación de calzado de cuero y mediante cualquier proceso, incluido el moldeado (aparado de calzado).

- Fabricación de otros tipos de calzado de cualquier material y mediante cualquier proceso, incluido el moldeado (aparado de calzado).

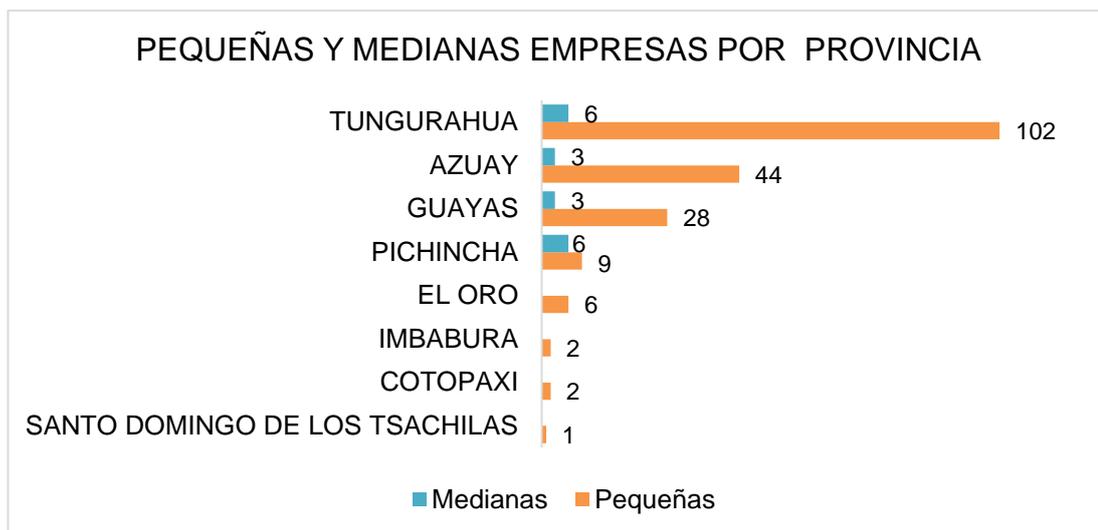


Figura 6 Número de Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Calzado por Provincia

Fuente: (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014)

En la provincia de Tungurahua se concentra el 51% de las PYMES que se dedican a la fabricación de calzado con un total de 102 empresas pequeñas y 6 medianas, seguido por la provincia de Azuay con un 22% de las cuales 44 son pequeñas y 3 medianas, con un 15% la provincia del Guayas se ubica en tercer lugar donde se concentran las fabricas productoras, 28 pequeñas y 3 medianas, otra provincia donde existe un importante número de empresas es Pichincha con un 7% de las cuales 9 son pequeñas y 6 medianas. El resto de productores con un 5% están distribuidos en las provincias de El Oro, Cotopaxi, Imbabura y Santo Domingo de los Tsáchilas sumando un total de 11 productores dentro de pequeñas empresas.

Ecuador ha tenido un desarrollo importante en la industria de calzado y calzado de cuero, a través de asociaciones gremiales de productores que

han sido un eje principal que se han conformado en las zonas en las que existe una mayor cantidad de empresas relacionadas al sector como:

- En Tungurahua, se encuentra la Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU), cuyos productores afiliados fabrican el 50% de la producción de calzado en el Ecuador.
- En Azuay, la Asociación Gregorio Flores.
- En Pichincha, la Asociación de Fabricantes de Calzado del Ecuador (ASOFACAL).
- En Guayas, la Asociación de Artes Profesionales de Calzado.

3.4.2. Evolución de la generación del empleo en el sector cuero y calzado

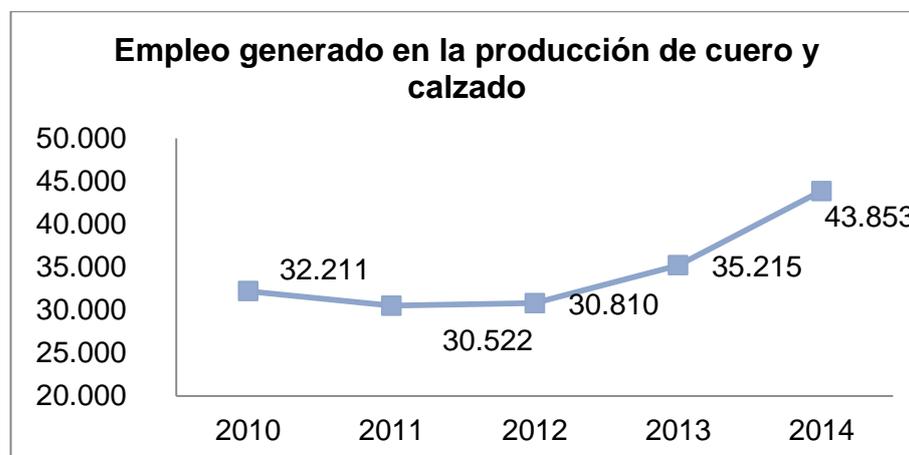


Figura 7 Evolución del Empleo en el Sector Cuero y Calzado
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

La industria de cuero y calzado muestra que en 2010 ha empleado a 32.211 personas; sin embargo en el año 2011 existe un decrecimiento del 5% mientras que para 2012 se experimenta un crecimiento del 1% con respecto al año anterior con 30.810 personas empleadas, de esta manera se mantiene una tendencia de crecimiento y en el año 2014 incrementa en 25% con respecto a 2013 empleando a 43.853 personas.

El gobierno a través de los entes encargados pretende articular y fortalecer esta industria que en los últimos tres años ha dinamizado más de 100.000 puestos de empleo en toda la cadena de cuero y calzado (Ministerio de Industrias y Productividad, 2015).

Se puede constatar que el sector cuero y calzado ha sido considerado como sector priorizado para la aplicación del modelo Sustitución Selectiva de Importaciones, ya que es un eje generador de empleo masivo en el Ecuador, por lo que es importante que las universidades e institutos creen carreras técnicas para que las personas puedan especializarse en las diferentes ramas productivas del calzado.

3.4.3. Inversión pública y privada en el sector calzado

El Ministerio de Industrias y Productividad mediante la Subsecretaría de Desarrollo de MIPYMES y Artesanías, trabaja en conjunto con los productores de calzado para incrementar los estándares de calidad, implementar estrategias de marketing y promoción e internacionalización de nuevas marcas.

3.4.3.1. Laboratorio de pruebas físico-mecánicas

El proyecto del laboratorio se realizó bajo el fondo de cooperación japonés canalizado por el Ministerio de Industrias y Productividad en 2013, su objetivo es prestar servicios especializados al sector cuero y calzado para que mediante análisis de pruebas físico-mecánicas se evalúe la resistencia de materias primas y producto terminado que certifique el cumplimiento en la normativa nacional e internacional en temas de calidad y confort para 30 PYMES y 120 productores artesanales del sector calzado del país (Delgado, Benálcazar, & Buestan, 2015).

3.4.3.2. Tecnología en fabricación de calzado

La Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) apoya al sector con la creación de una tecnología en fabricación de calzado impartida en el Instituto Tecnológico Superior Guayaquil de Ambato. El objetivo es formar tecnólogos superiores en fabricación de calzado que integren habilidades cognitivas, actitudinales y procedimentales de alta calidad según estándares nacionales e internacionales con orientación práctica para optimizar las actividades productivas del sector y aumentar la competitividad de las empresas.

Los núcleos estructurales de la carrera son administración de la producción de calzado, organización, gestión de calidad, procesos de producción de calzado y fundamentos generales de la producción de calzado.

3.4.3.3. Centro de diseño de cuero y calzado

El proyecto del Centro de Diseño de Cuero y Calzado se establece en 2011 en la provincia de Tungurahua, para lo cual el Ministerio de Industrias y Productividad contribuyó con 190 mil dólares, el Fondo Ítalo - Ecuatoriano aportó con 200 mil dólares, mientras que los sectores manufactureros como Plasticaucho, la Asociación Luz del Obrero, la Prefectura de Tungurahua y la Cámara de Calzado de esa provincia entregaron 68 mil dólares.

Según la presidenta de la CALTU, el centro cuenta con 25 máquinas de última tecnología, un diseño computarizado de calzado, desarrollo de modelos a escala, programas de capacitación en todos los procesos productivos tanto nacionales como internacionales, lo que permitió concretar convenios con Brasil, México y Colombia para ese propósito.

3.4.3.4. Polo productivo de desarrollo del sector calzado

Siendo la provincia de Tungurahua el eje estratégico del sector, los productores socios de la CALTU han invertido en el polo productivo de desarrollo del sector calzado el mismo que tiene la visión de fortalecimiento de la producción, renovación tecnológica y programas de capacitación que les permitirá mejorar procesos, crear productos con valor agregado que busquen un diferenciador para atender el mercado nacional con miras a abrir nuevos mercados apegados a las exigencias del consumidor. El proyecto permitirá a los inversores acceder a las políticas públicas de estímulo a la industria por ser un ámbito propicio para la difusión de las mismas y contar con servicios de asistencia técnica y marketing de valor agregado que no sería posible lograr de forma aislada.

De acuerdo a la CALTU el polo productivo de desarrollo del sector calzado está enmarcado en políticas de estado que ayudan a la industria y en esquemas de beneficios que incentiven las inversiones de las grandes empresas con el desarrollo paralelo de PYMES y de emprendimiento. Se pretende que la localización del proyecto productivo en la zona represente una ventaja competitiva, que genere oportunidades de trabajo y demande mano de obra calificada, potenciando así, el desarrollo sectorial para mejorar, racionalizar y ampliar la producción.

3.4.4. Medidas implementadas para proteger la producción de cuero de las curtiembres

El Comité de Comercio Exterior (COMEX) mediante Resolución 047, decidió en 2012 suspender por un periodo de dos años el registro de exportador de cueros y pieles, que permita asegurar el abastecimiento de materias primas para la industria de calzado de las sub partidas 4101.20.00, 4101.50.00, 4101.90.00 y 4103.90.00. La Asociación Nacional de Curtidores

del Ecuador (ANCE) en 2013, solicitó al Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) se extienda la anterior resolución, ya que el sector afronta dificultades en el abastecimiento de la piel salada; por lo tanto, la entidad encargada decide prorrogar por cinco años más la medida mediante Resolución 008. (Véase anexos)

Tabla 4

Exportación e Importación de cueros y pieles

Sub partida arancelaria	Descripción de partida	2010	2011	2012	2013	2014
EXPORTACIONES MILES DE DÓLARES FOB						
4101.20.00	Cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10kg para los salados secos y a 16kg para los frescos o húmedos	0.10	40	-	-	-
4101.50.00	Cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16kg	2.235	2.530	-	-	-
4103.90.00	Los demás cueros y pieles en bruto sin curtir o preparar de otra forma	284	95	-	-	-
IMPORTACIONES MILES DE DÓLARES FOB						
4101.20.00	Cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10kg para los salados secos y a 16kg para los frescos o húmedos	185	-	-	-	-
4101.50.00	Cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16kg	98	30	-	-	-
4103.90.00	Los demás cueros y pieles en bruto sin curtir o preparar de otra forma	-	-	-	-	-

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

La sub partida arancelaria que hace referencia a cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10kg para los salados secos y a 16kg para los frescos, húmedos o conservados de otro modo, ha exportado en el año 2010 un valor de \$0.10 miles de dólares, incrementándose el valor a \$40 para el 2011, en los años siguientes deja de exportar en su totalidad por las restricciones impuestas. En cuanto a las

importaciones de esta sub partida únicamente se registra un valor de \$185 miles de dólares en 2010 y para los años siguientes se deja de importar completamente.

De la sub partida arancelaria cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16kg en 2010 se exportó un valor de \$2.235 miles de dólares incrementándose para el 2011 con un valor de \$2.530, dejándose de exportar en los años siguientes . Mientras que las importaciones en 2010 fueron de \$98, y para 2011 bajan a \$30 miles de dólares.

Por último la sub partida de los demás cueros y pieles en bruto sin curtir o preparar de otra forma, registra datos de exportación en 2010 de \$284, bajando en 2011 a \$95 miles de dólares y se deja de exportar los próximos tres años. En cuanto a la importación no existen cifras en el periodo de análisis.

Pese a que la exportación de cueros y pieles se redujo completamente en 2014 la escasez de pieles crudas o semi procesadas para la curtiembre preocupa a los dueños de las tenerías y a los fabricantes de calzado en Tungurahua. Según la Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador (ANCE), 300.000 pieles salen de forma ilegal, el 70% de estas es enviado a Colombia y el otro 30% a Perú. La escasez provocó que el precio de las pieles se incremente de \$25 a \$40 dólares lo que imposibilitó cubrir la demanda de las empresas de calzado (El Comercio, 2014).

El principal problema del desabastecimiento de cuero es el precio del mismo, ya que el costo del producto final pasó de \$0,28 el decímetro cuadrado a \$0,35 centavos de dólar. El alza de precio de este material resta competitividad respecto a países como Perú, Colombia y Brasil donde el decímetro de cuero se comercializa entre \$0,24 y \$0,25 centavos de dólar. En muchos casos los productores prefieren asumir el alza de los precios a costa de menores utilidades para no trasladar los altos precios al consumidor final.

3.4.5. Exportaciones e importaciones de calzado de cuero

Para constatar la evolución de las exportaciones e importaciones de calzado de cuero en el análisis se tomaron las sub partidas 6403.20.00 calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo; 6403.40.00 los demás calzados con puntera metálica de protección; 6403.51.00 calzados con suela de cuero natural que cubran el tobillo; 6403.59.00 los demás calzados con suela de cuero natural y 6405.10.00 calzado con la parte superior de cuero natural o regenerado.

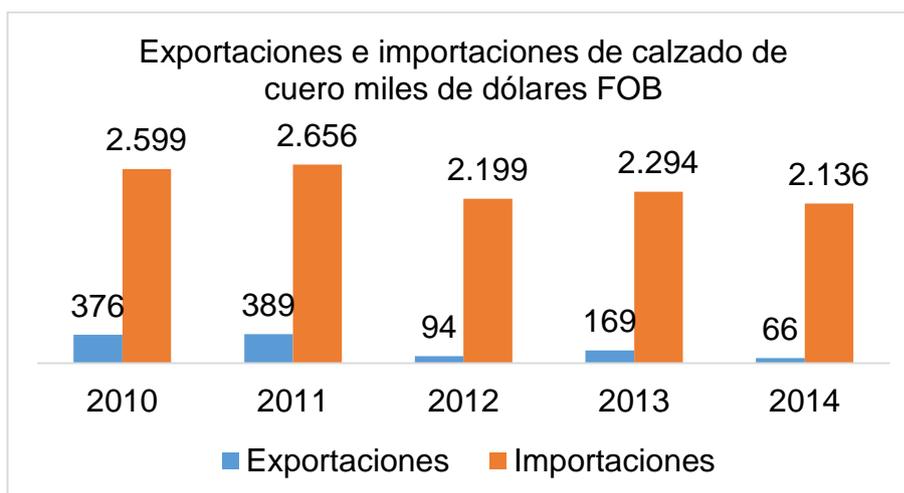


Figura 8 Exportaciones e importaciones de calzado de cuero miles de dólares FOB

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Las importaciones de calzado de cuero tienen una tendencia a decrecer, en 2010 se importa \$2.599 miles de dólares, para 2012 decrece 17% respecto al 2011, mientras que en 2013 se recupera con \$2.294 para volver a decaer en 2014 con \$2.136 miles de dólares. En cuanto a las exportaciones al igual que las importaciones tienen a decrecer en los últimos 5 años, en 2010 se exporta \$376 miles de dólares, en 2012 decrece en 75% con \$94 miles dólares, para 2013 crece 80% con respecto al año anterior;

sin embargo en 2014 vuelven a caer las exportaciones con un monto menor de \$66 miles de dólares durante el periodo analizado.

Se observa que tanto las importaciones como exportaciones de calzado de cuero durante los últimos 5 años tienen tendencia a decrecer, por lo que se asume la demanda nacional está siendo cubierta por el crecimiento de la producción de calzado; por tanto, las importaciones se han reducido y simultáneamente el productor deja de exportar para satisfacer al mercado local.

3.4.6. Análisis de las principales sub partidas más importadas de calzado

Con la finalidad de identificar cuáles son los productos que el Ecuador importa en cantidades significativas y que son estratégicos para el desarrollo de la industria de calzado se han considerado cinco sub partidas entre estas tenemos: 6402.99.90 calzado con suela y parte superior de caucho o plástico; 6403.99.90 calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de varios materiales; 6404.19.00 calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de material textil; 6404.11.20 calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares además 6402.19.00 calzado de deporte con suela y parte superior de caucho o plástico .

Los mismos que el país produce o puede hacerlo con esfuerzos razonables, definiendo una línea base, estrategias y acciones, que permitan diseñar planes de fomento productivo para la sustitución de importaciones a través de incentivos a la producción y restricciones a la importación.

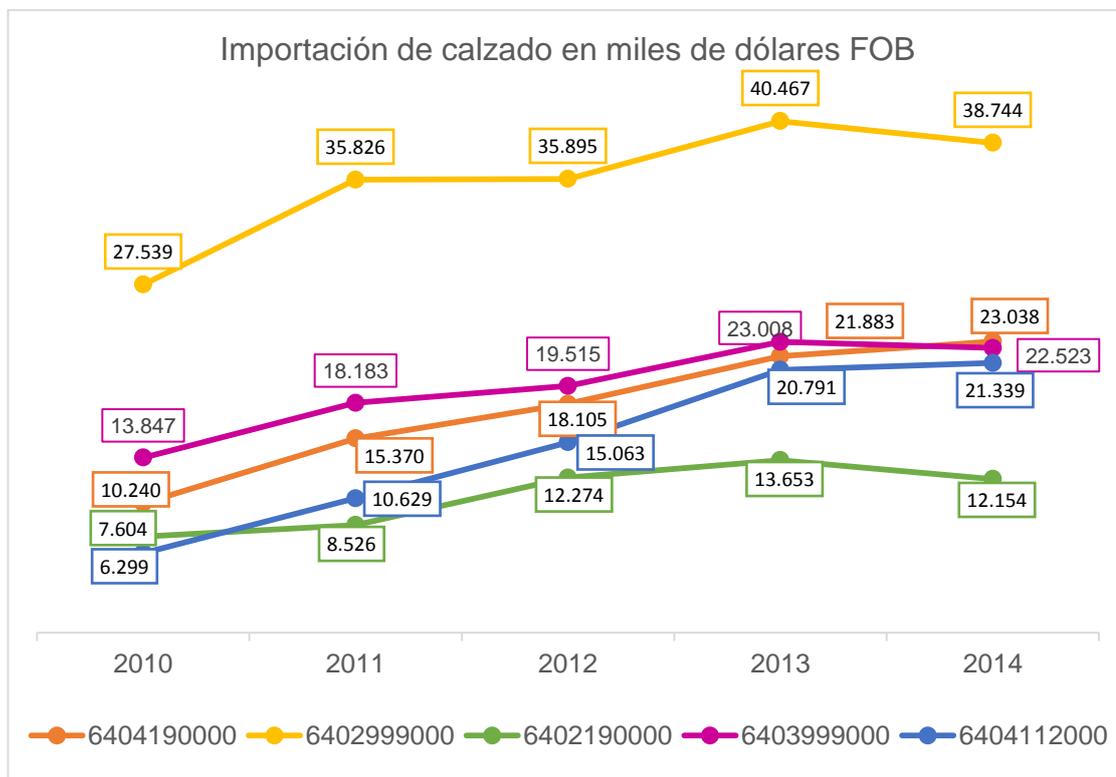


Figura 9 Evolución de las principales sub partidas importadas de calzado

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

De las cinco sub partidas en análisis, la 6402.99.90 de calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, es la que mayor cantidad de importaciones ha tenido, en 2010 el valor de importación fue de \$27.539 miles de dólares FOB, manteniéndose en crecimiento hasta 2013 con un valor de \$40.467 y decayendo en 2014 en comparación con el año anterior a \$38.744 miles de dólares.

Las sub partidas de 6403.99.90 calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de varios materiales y la 6402.19.00 de calzado de deporte con suela y parte superior de caucho o plástico, han incrementado su cantidad en miles de dólares FOB desde el año 2010 hasta 2013 en un 66% y 80% respectivamente para que en 2014 decaigan las importaciones en comparación con el año anterior en un 7%. En el año 2014 las restricciones a la importación se dejan sentir en el sector del calzado ecuatoriano, la producción se expandió por la aportación de

fondos e inversiones que hizo el gobierno a través de la Corporación Financiera Nacional para incrementar los negocios.

Sin embargo la sub partida 6404.19.00 de calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de material textil y la 6404.11.20 de calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares han incrementado sus valores de importación del 2010 al 2014 en un 125% y 239% respectivamente. Además en el análisis se pudo constatar que los países de donde más se importa calzado son principalmente de Panamá, Colombia, Perú, Brasil y China.

Se puede evidenciar que aunque se han seleccionado los productos que pueden ser sustituidos con producción nacional, las medidas no están dando el resultado esperado por el contrario las importaciones han crecido, ya que el calzado importado tiene mayor tecnología, diseños y calidad. Aunque el gobierno asegura que estos tipos de calzado pueden producirse nacionalmente, los productos todavía no compite con marcas internacionales y el consumidor final prefiere pagar altos precios por calzado que satisfaga sus exigencias.

3.4.7. Partes de calzado e importación de insumos para la fabricación

Las principales partes que conforman el calzado son:

Corte: Pieza constituida por capellada, talón, lengüeta, forro, refuerzo, contrafuerte y puntera, este puede ser de cuero, cuero sintético o tela.

Planta: Sirve de base para el montado del calzado, está entre la suela y la plantilla y puede ser de cartón o material sintético.

Suela: Es la que está en contacto con el suelo y puede ser de diferentes materiales como cuero, cuero sintético y policloruro de vinil (PVC).

Forro: Pieza que cubre interiormente el corte, en forma total o parcial, puede ser de piel de carnaza, tela, piel sintética u otros materiales. En la parte del talón entre el forro y el corte, el zapato lleva un contrafuerte, que le da forma y lo refuerza, además en la punta se coloca un refuerzo llamado puntera.

Elementos del calzado

Cambrillón: Pieza de refuerzo de suela, plástico o metal, que se coloca entre la plantilla y la suela en la zona de enfranque, para dar estabilidad y conformación al arco.

Capellada: Parte delantera que cubre la punta y la parte baja del empeine.

Contrafuerte: Pieza de refuerzo que va colocada interiormente en el talón del calzado, manteniendo la consistencia y su forma.

Enfranque: Parte de la suela entre la planta y el tacón.

Lengüeta o lengua: Pieza colocada en la parte superior de la capellada que cubre el empeine.

Plantilla de armar: Pieza interna del calzado que constituye la superficie de apoyo del pie a la cual se fija el borde del corte y planta.

Plantilla de vista: Pieza interna de la planta que, por su forma, corresponde a la plantilla base, y está destinada a mejorar el aspecto interno y las propiedades higiénicas del calzado, así como brindar al pie protección de las desigualdades de la superficie de la plantilla de armar.

Puntera: Pieza interna adherida a la capellada en la parte delantera.

Recuño: Elemento que cubre total o parcialmente la plantilla.

Tacón: Pieza de base unida a la parte posterior de la suela, destinada a elevar la parte del talón del pie a una altura determinada.

Talón: Parte posterior que cubre el talón del pie.

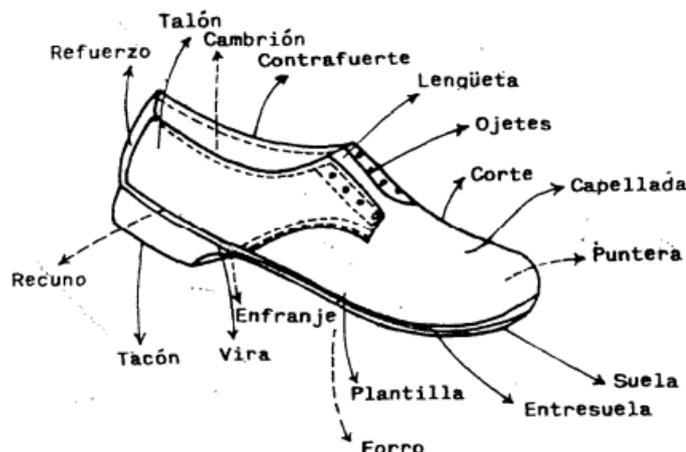


Figura 10 Elementos del calzado en general

Fuente: (Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN, 1992)

3.4.8. Evolución de importaciones de materia prima para la fabricación de calzado

Es necesario analizar cómo ha impactado la aplicación del modelo Sustitución Selectiva de Importaciones en los insumos para la producción de calzado, es decir si los valores monetarios y cantidades se han incrementado o decrecido; es por esto, que se ha tomado en cuenta la materia prima directa e insumos entre las cuales están el cuero, cuero sintético, suelas, plantillas, herrajes y hebillas además contrafuertes y punteras.

3.4.8.1. Importación de materia prima cuero

Para el análisis de evolución de las importaciones de cuero natural se han identificado las siguientes sub partidas: 4107.11.00 plena flor sin dividir, 4107.12.00 divididos con la flor; 4107.19.00 los demás; 4107.91.00 plena flor

sin dividir; 4107.92.00 divididos con la flor; 4107.99.00 los demás; 4114.10.00 cueros y pieles agamuzados (incluido el agamuzado combinado al aceite); 4114.20.00 cueros y pieles charolados y sus imitaciones de cueros o pieles chapados, cueros; 4115.10.00 cuero regenerado a base de cuero o fibras de cuero, en placas, hojas o tiras, incluidos enrollados; 4115.20.00 recortes y demás desperdicios de cuero o piel, preparados, o de cuero regenerado.

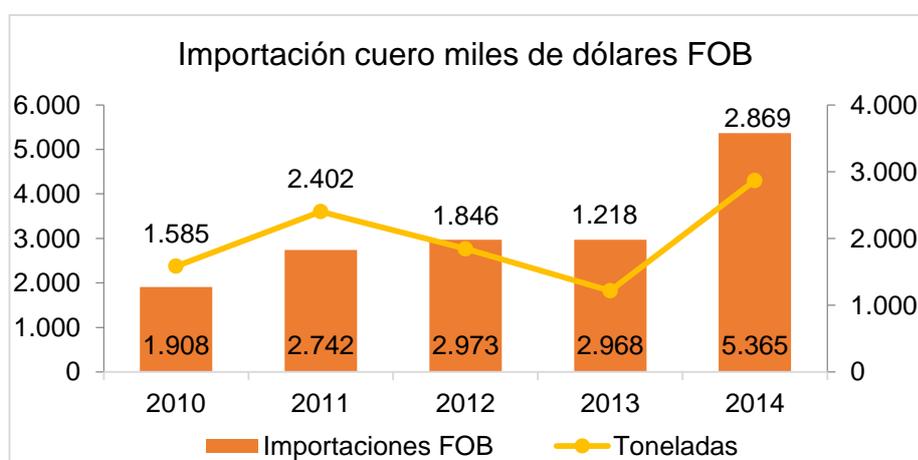


Figura 11 Importación Cuero Natural Miles de Dólares FOB

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

El gobierno ecuatoriano a través del Ministerio de Industrias y Productividad a impuesto medidas que prohíban la exportación de pieles para que las curtiembres tengan la capacidad de ofrecer al sector los volúmenes necesarios de cuero para la producción de calzado, pese a dichas medidas se observa que el sector ha incrementado las importaciones de cuero listo para la fabricación en los últimos años, en 2010 \$1.908 miles de dólares FOB mientras que en toneladas 1.585 notando un aumento para 2014 de \$5.365 miles de dólares FOB y 2.865 en toneladas creciendo el valor de las importaciones en un 181% en este periodo.

3.4.8.2. Importación de materia prima cuero sintético

Para este análisis se han tomado las sub partidas que en todas las formas son consideradas como cuero sintético entre las cuales están: 3921.12.00 placas, laminas, hojas y tiras de polímeros de cloruro de vinilo; 3921.13.00 de poliuretanos; 3921.90.90 las demás placas, laminas, hojas y tiras de productos reforzados, estratificados, con soporte o combinados con otras materias; 5903.20.00 telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas con poliuretano.



Figura 12 Importación de Cuero Sintético Miles de Dólares FOB

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Uno de los materiales de mayor utilización para la producción de calzado es el cuero sintético, al no contar con producción nacional que cubra la capacidad y las necesidades de los productores, estos importan y se puede notar que desde 2010 ha tenido variaciones con montos totales de \$17.519 miles de dólares FOB mientras que en 2014 \$22.159, en este periodo las importaciones han crecido en un 26%. En cuanto a la cantidad se puede notar que no hay variaciones significativas en 2010 de 6.384 toneladas a 6.971 en 2014.

3.4.8.3. Importación de materia prima suelas y tacones

En el análisis se consideraron las sub partidas: 6406.20.00 suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico además 6406.91.00 suelas y tacones (tacos), de madera.

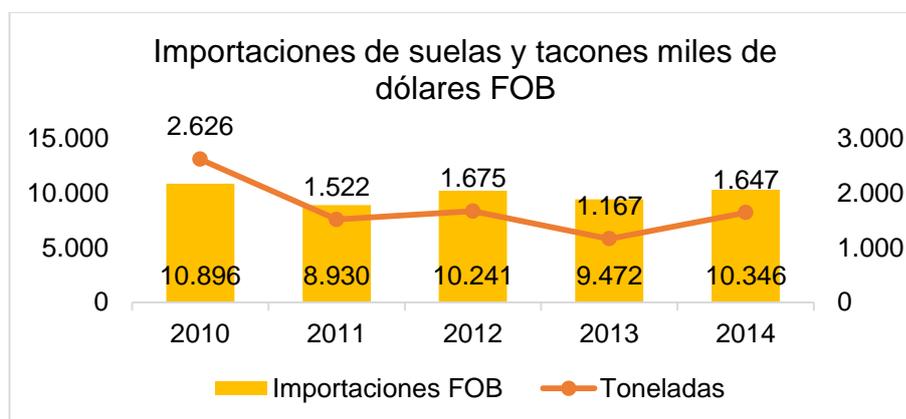


Figura 13 Importaciones de Suelas Tacones Miles de Dólares FOB
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Las suelas y tacones son materias primas que en su mayoría son importadas, ya que las empresas productoras de partes de calzado no cuentan con la tecnología ni la capacidad para cubrir la demanda nacional, por lo que los fabricantes de calzado optan por la importación basados en costos y variedades aunque las importaciones se han disminuido en un 5% los valores siguen por la alta en 2010 de \$10.896 miles de dólares FOB mientras que en 2014 a \$10.346. Las toneladas importadas han sido variantes desde 2010 con 2.626 decreciendo para el 2014 en 1.647.

3.4.8.4. Importación de materia prima plantillas

Para el análisis de las importaciones se toma en cuenta las sub partidas: 6406.90.10 y 6406.99.30 correspondientes a plantillas.

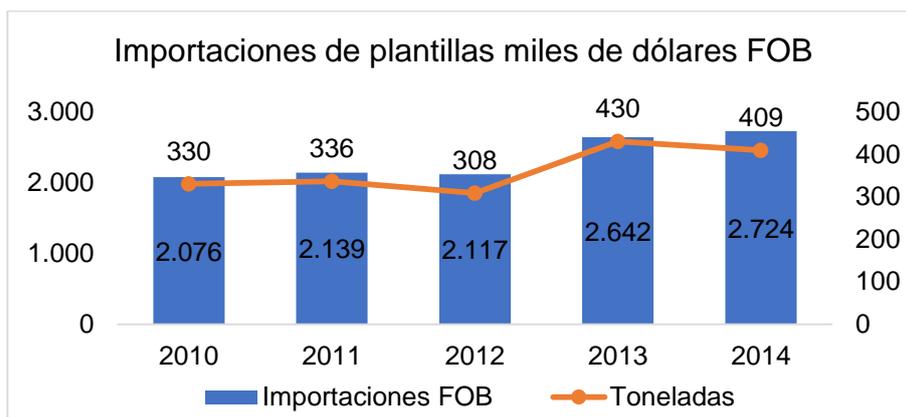


Figura 14 Importaciones de Plantillas en Miles de Dólares FOB
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Una materia prima importante también son las plantillas que al igual que en los casos anteriores la producción nacional no satisface la demanda interna por lo que la inclinación a la importación es necesaria por las exigencias del mercado, en el periodo analizado la importaciones crecen en 31%, en 2010 \$2.076 miles de dólares FOB mientras que en 2014 un valor de \$2.724. Las importaciones en toneladas han sido constantes manteniéndose en crecimiento en 2010 de 330 y llegando a 2014 a 409.

3.4.8.5. Importación de materia prima hebillas, herrajes y partes de metal común

Se toma en cuenta para el análisis la sub partida 8308.90.00 los demás, incluidas las partes (Hebillas, ganchos, ojete y artículos similares de metal común para prendas de vestir y calzado).

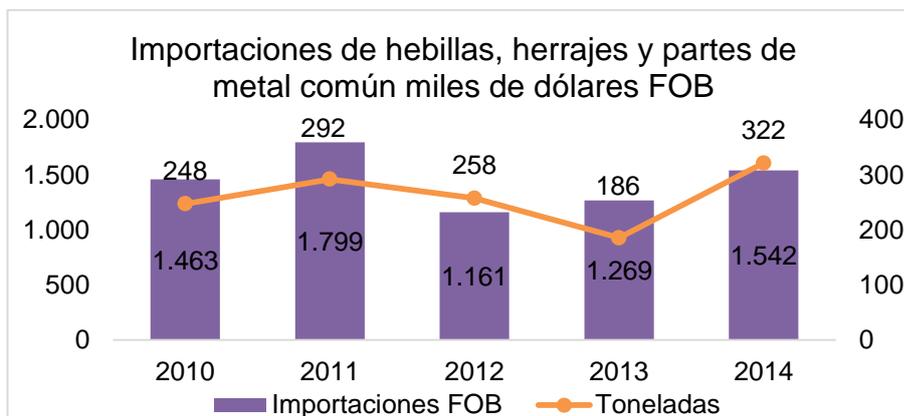


Figura 15 Importaciones de Hebillas, Herrajes y partes de Metal Común en Miles de Dólares FOB

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Las hebillas y los herrajes son productos donde existe producción nacional pero una vez más los productores optan por importar, ya que no hay variedad en diseños, es así que las importaciones han tenido variaciones pero han mantenido la tendencia a crecer de \$ 1.463 miles de dólares FOB en 2010 a \$1.542 en 2014, indicando un crecimiento del 5%. Las toneladas de igual manera han seguido creciendo de 248 en 2010 a 322 en 2014.

3.4.8.6. Importación de materia prima partes de calzado

En el análisis de la evolución de importaciones en partes de calzado se toma en cuenta las sub partidas: 6406.10.00 partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras además 6406.90.90 los demás (partes de calzado, incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela de las demás materias).

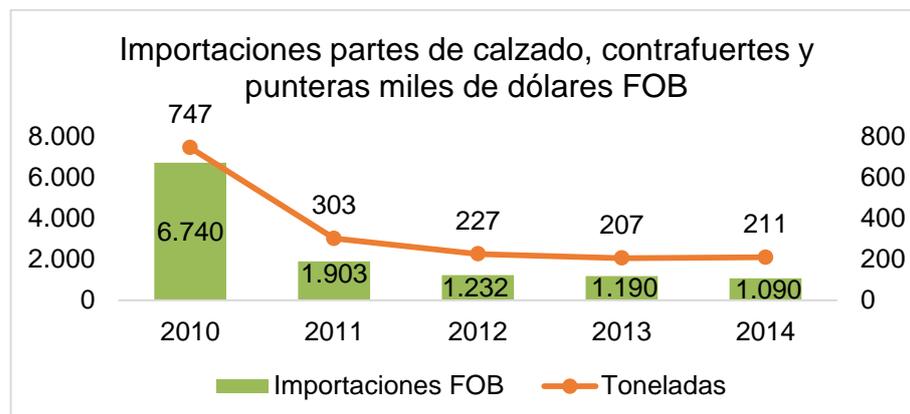


Figura 16 Importaciones Partes de Calzado, Contrafuertes y Punteras en Miles de Dólares FOB

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Tras la imposición de barreras arancelarias a los productos que forman parte de esta agrupación, se observa una fuerte caída de las importaciones de \$6.740 miles de dólares FOB en 2010 a \$1.090 en 2014, lo que significa una disminución del 84%. Así mismo en las toneladas importadas ha existido una disminución de 747 en 2010 a 211 en 2014.

En compendio se puede evidenciar que en su mayor parte la importación de materias primas para la producción de calzado ha crecido en los últimos años, lo que denota que la producción nacional no tiene la capacidad en volúmenes ni la variedad en diseños para satisfacer la demanda creciente del mercado. A través del análisis también se constató que la importación de cuero preparado es principalmente de Perú, Colombia e Italia en cambio los demás insumos como cuero sintético, suela, hebillas, herrajes de decoración, plantillas, punteras y contrafuertes son importados de Colombia, China y Brasil, ya que cuentan con mayor variedad en diseños y precios.

3.5. Tratamiento de datos

La información recolectada de las encuestas se procedió a tabular mediante la herramienta Excel al igual que el procesamiento y análisis de los datos. Cabe mencionar que de la encuesta aplicada a los productores de calzado se han tomado para análisis las preguntas que van acorde al cumplimiento de los objetivos de esta investigación.

3.5.1. Análisis e interpretación de resultados de la encuesta

I. Datos de la empresa

1.5 Años de Funcionamiento

En el sector prevalecen las empresas con estabilidad en el mercado con un promedio de 14 años de funcionamiento, sin embargo predominan las empresas con 4 años en el mercado.

1.7 Forma Jurídica

Tabla 5

Forma Jurídica de la empresa

Descripción	Porcentaje
Persona natural	80%
Sociedad civil	7%
Responsabilidad limitada	14%

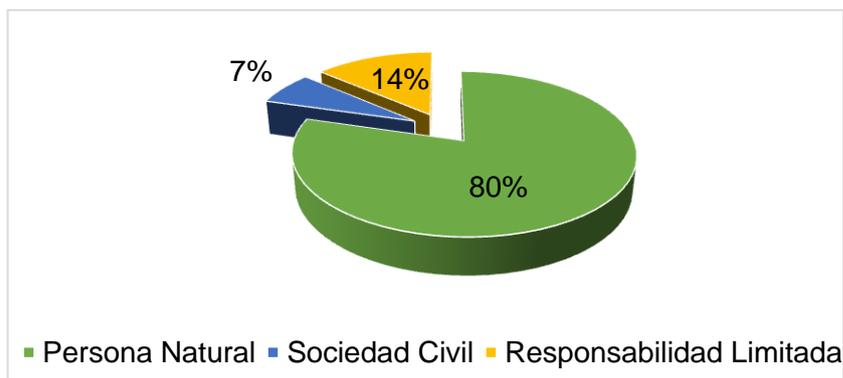


Figura 17 Forma Jurídica de la empresa

De las empresas encuestadas en cuanto a su forma jurídica el 80% son personas naturales, prevaleciendo las empresas de tipo familiar, mientras que las demás son responsabilidad limitada el 14% y sociedad civil el 7%.

1.9 Número de trabajadores

Tabla 6

Número de trabajadores en la empresa

Descripción	Porcentaje
De 1 a 9 trabajadores	58%
De 10 a 49 trabajadores	31%
De 50 a 100 trabajadores	4%
Más de 101-199 trabajadores	7%

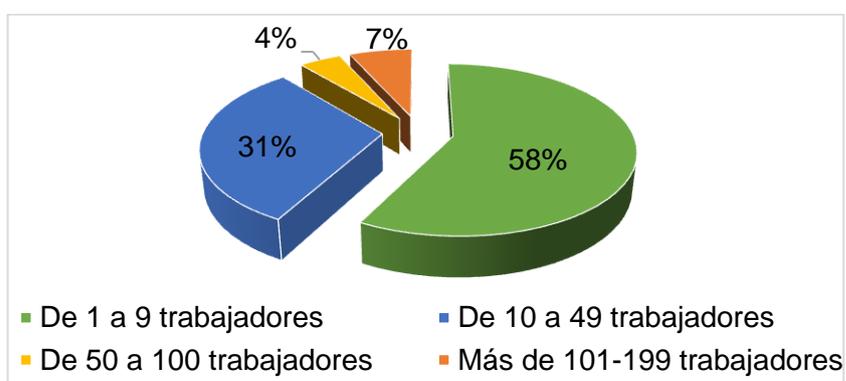


Figura 18 Número de trabajadores en la empresa

El 58% de las empresas tienen de 1 a 9 trabajadores, mientras que el 31% de 10 a 49 y las demás tienen de 50 en adelante. La mayoría de estas empresas tiene de 1 a 10 trabajadores en el área de producción.

1.13 ¿Cómo fija el precio de su producto?

Tabla 7

Fijación del precio del producto

Descripción	Porcentaje
Órdenes de producción	16%
Procesos	32%
Costo basado en actividades	43%
Precio estimado de la competencia	9%

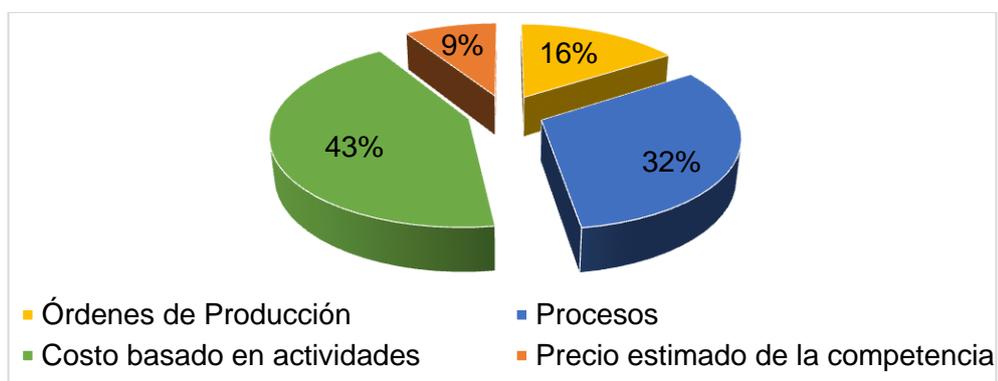


Figura 19 Fijación del precio del producto

El 43% de las empresas fija el precio de su producto basado en el costo de las actividades, el 32% por sus procesos de producción mientras que las demás por órdenes de producción y precio estimado de la competencia.

II. Grado de acceso a la financiación

2.1 Tiene su empresa algún tipo de financiación

Tabla 8

Acceso a financiación

Descripción	Porcentaje
Autofinanciación	24%
Financiación familiar	11%
Financiación privada	58%
Financiación pública	7%

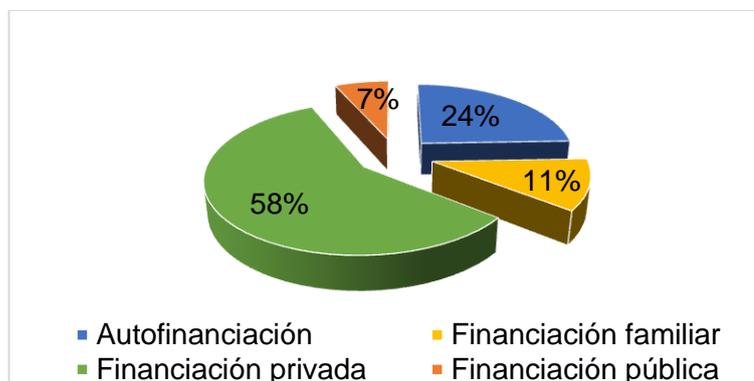


Figura 20 Acceso a financiación

El tipo de financiación del 58% de las empresas es privada, el 24% financiado por el mismo empresario, el 11% por la familia y sólo el 7% cuentan con financiación pública.

III. Grado de implantación de las actividades de marketing y comercio exterior

3.1 ¿Cuál de las siguientes actividades de marketing, considera Ud. son desarrolladas por su empresa? Publicidad por:

Tabla 9

Desarrollo de actividades de marketing

Descripción	Poco	Mucho
Prensa	76%	24%
Radio	78%	20%
TV	69%	29%
Internet	36%	64%
Publicidad exterior	71%	27%
Atención a clientes	16%	82%
Promociones de ventas	31%	67%
Ferias, eventos y congresos	22%	78%

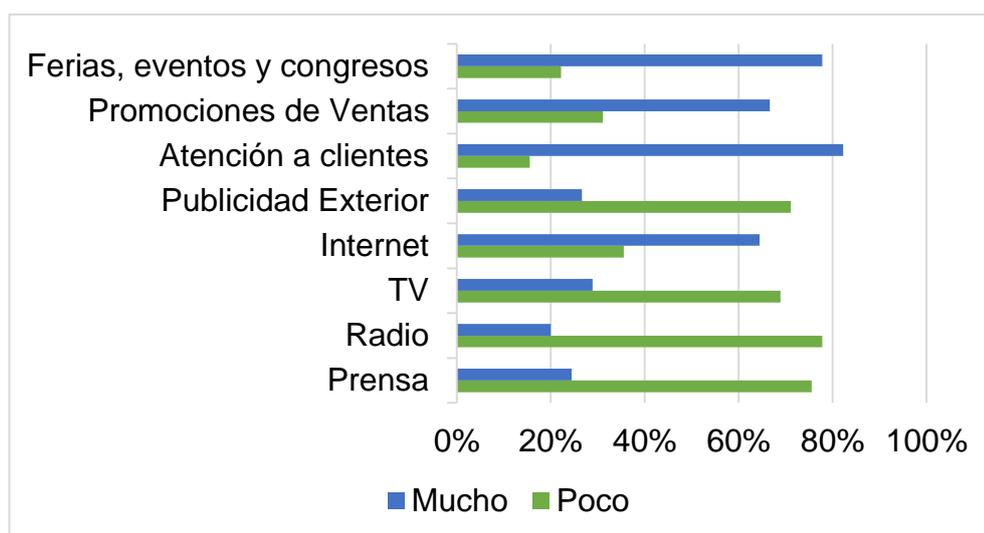


Figura 21 Desarrollo de actividades de marketing

El 82% de las empresas encuestadas considera que la mejor estrategia de marketing es la atención que brindan a sus clientes, el 78% las ferias del sector calzado, el 67% la promoción de ventas de sus productos y el 64% publicidad a través de Internet. Mientras que poco consideran como estrategia de marketing las cuñas de radio 78%, prensa 76%, publicidad exterior 71% y televisión 69% debido a que sus costos son elevados.

3.4 ¿En qué grado considera Ud. que sus productos satisfacen las expectativas de sus clientes?

Tabla 10

Satisfacción de las expectativas del cliente

Descripción	Poco	Mucho
Calidad del producto	0%	100%
Marca	7%	93%
Empaques	24%	76%
Diseño de los productos	2%	98%
Etiquetas	14%	86%

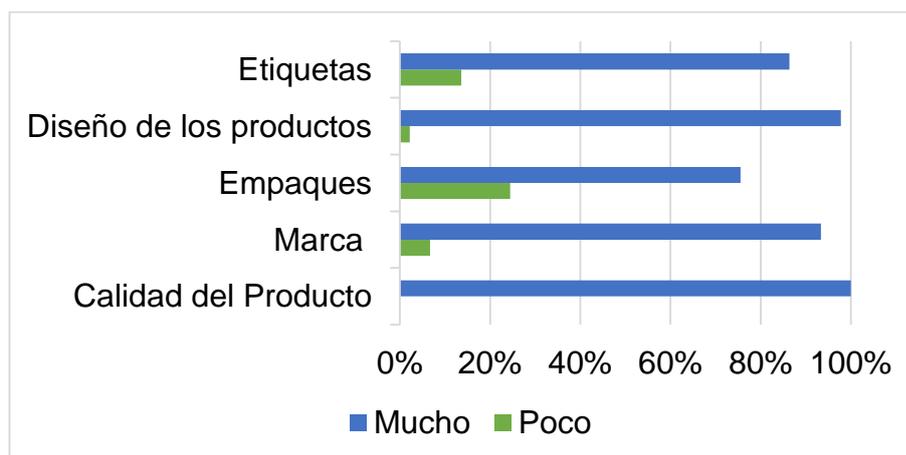


Figura 22 Satisfacción de las expectativas del cliente

Los productores encuestados aseguran que su calzado satisface las expectativas del cliente en cuanto a calidad un 100%, diseño un 98% y marca en un 93% entre los más representativos.

3.7 ¿En cuánto considera Ud. que aumentará o disminuirá el número de clientes este año?

De las encuestas realizadas, 32 productores consideran que aumentará 19% el número de clientes mientras que 20 consideran que disminuirá en 35% este año 2015.

3.13 ¿Considera Ud. que sus productos son diferentes de sus competidores?

El 88% de los productores encuestados consideran que sus productos se diferencian bastante de su competencia, mientras que el 11% piensa que se diferencian poco.

3.14 Productos vendidos

El tipo de calzado más vendidos por los productores encuestados son:

- Calzado casual
- Botas
- Calzado deportivo
- Calzado de tacón
- Ballerinas

3.15 La materia prima que usted utiliza es:

Tabla 11

Origen de la materia prima

Descripción	Porcentaje
Nacional	18%
Importada	7%
Mixta	76%

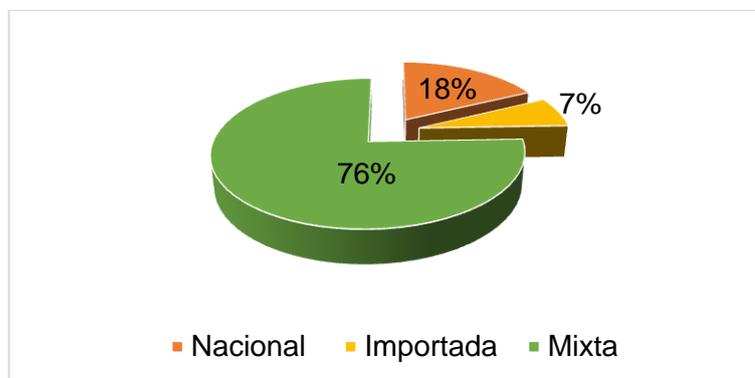


Figura 23 Origen de la materia prima

De los encuestados el 76% utiliza materia prima nacional e importada para la fabricación de calzado, el 18% utiliza sólo materia prima nacional y el 7% sólo materia prima importada.

3.16 ¿Cuáles de las materias primas importadas y más utilizadas por Ud. considera pueden ser producidas nacionalmente?

Según los productores encuestados las principales materias primas importadas que considera que pueden ser producidas nacionalmente son las siguientes:

- Suelas y tacones
- Herrajes y hebillas
- Plantillas
- Cuero sintético
- Punteras y contrafuertes

3.18 ¿Qué importancia asigna Ud. a la asociatividad con otras empresas?

Tabla 12

Importancia a la asociatividad

Descripción	Porcentaje
Poco - Nada	29%
Algo	31%
Mucho	40%

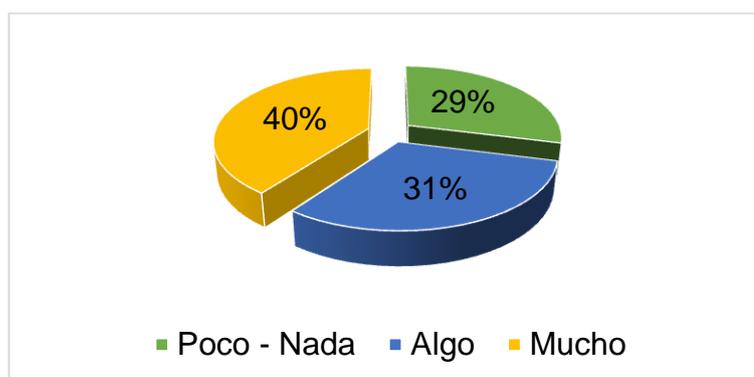


Figura 24 Importancia a la asociatividad

El 40% de los productores encuestados considera que la asociatividad es muy importante para su empresa, el 31% piensa que de cierta manera es significativo, mientras que el 29% consideran que la asociatividad es poco o nada sustancial para su empresa.

3.19 Las normas existentes benefician al sector

Tabla 13

Beneficio de normas al sector

Descripción	Porcentaje
Si	60%
No	40%

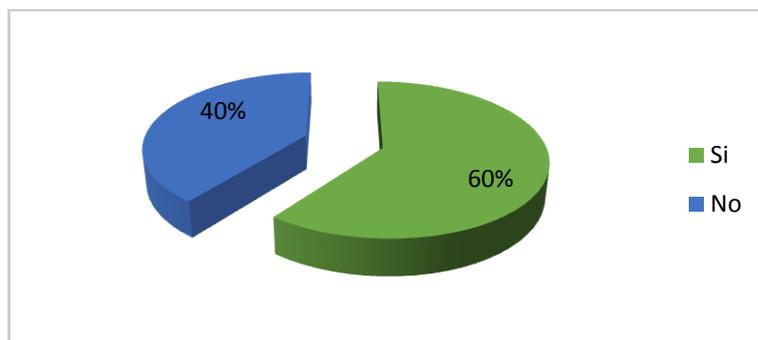


Figura 25 Beneficio de normas al sector

El 60% de los productores consideran que las normas existentes benefician al sector de calzado mientras que el 40% piensa que no se ven beneficiados de estas medidas.

IV. Grado de equipamiento tecnológico

4.5 ¿Cómo catalogaría usted el estado de su equipamiento?

Tabla 14

Estado del equipamiento

Descripción	Poco	Mucho
Maquinarias y equipos	12%	88%
Herramientas	9%	91%
Técnicas de trabajo o manuales de operaciones	23%	77%

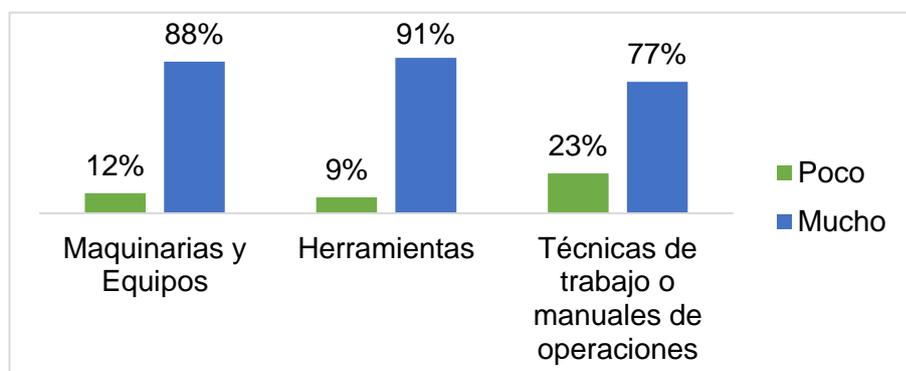


Figura 26 Estado del equipamiento

El 88% de los productores encuestados cataloga que su maquinaria y equipo que se encuentra en buen estado, al igual que las herramientas en un 91% y las técnicas de trabajo o manuales de operaciones en un 77%.

4.6 ¿Considera Ud. que la inversión en tecnología es necesaria para el desarrollo de su negocio?

De los productores encuestados el 96% considera que la inversión en tecnología es muy necesaria para el desarrollo del negocio.

4.7 Estaría Ud. dispuesto a buscar nuevas fuentes de financiación para su negocio

Tabla 15

Buscar nuevas fuentes de financiamiento

Descripción	Inversores nacionales	Inversores extranjeros
Si	80%	70%
No	20%	30%

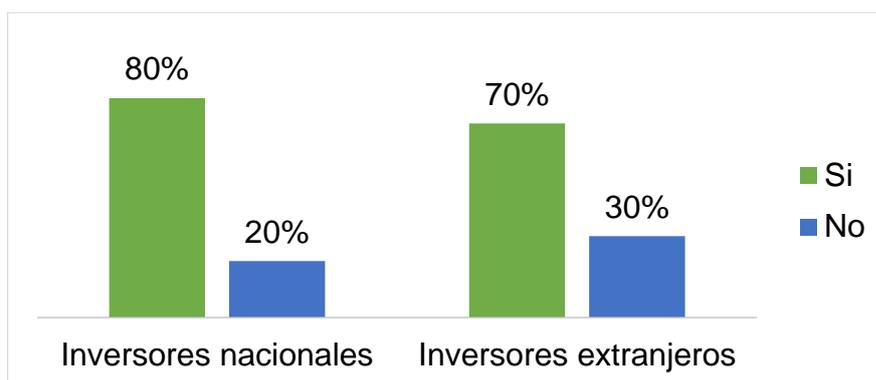


Figura 27 Buscar nuevas fuentes de financiamiento

El 80% de los productores consideran que estarían dispuesto a buscar fuentes de financiamiento mediante inversiones nacionales y el 70% a través de inversiones extranjeras, mientras que el 20% y el 30% respectivamente no está interesado en buscar fuentes de financiamiento.

4.8 ¿En qué grado considera Ud. que las políticas de fomento productivo le están ayudando actualmente para el desarrollo de las actividades de su empresa?

El 25% de los encuestados considera que se han visto beneficiados de alguna manera de las políticas de fomento productivo para el desarrollo de las actividades de su empresa, mientras que un 75% piensa que las políticas no le han beneficiado.

4.9 En qué medida considera Ud. que el diseño de su producción:

Tabla 16

Diseño de la producción

Descripción	Poco	Mucho
Se ajustan a la moda internacional	14%	86%
Se ajusta a las exigencias de sus clientes	2%	98%

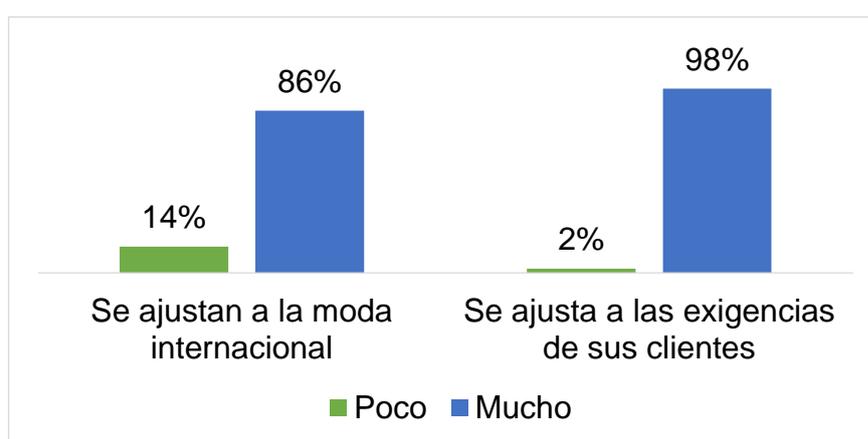


Figura 28 Diseño de la producción

En cuanto a diseño de la producción el 86% se ajusta a la moda internacional y el 14% de los encuestados no le da mayor relevancia. Por

otra parte el 98% de los encuestados asegura ajustarse a las exigencias de sus clientes, mientras que el 2% se ajusta con menor importancia.

4.12 ¿Cuenta su empresa con certificados?

Tabla 17

Certificados de la empresa

Descripción	Certificado calidad	Certificado exportación
Si	49%	16%
No	51%	84%

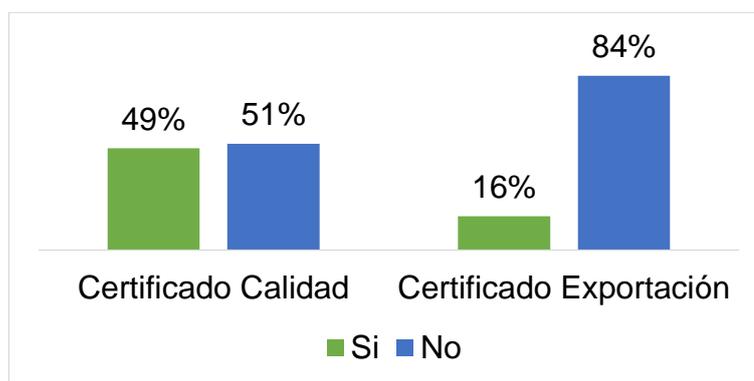


Figura 29 Certificados de la empresa

El 49% de los encuestados cuenta con certificados de calidad mientras que el 51% no, por otro lado el 84% no cuenta con certificados de exportación y tan solo el 16% cuenta con estos.

V. Capacitación

5.1 ¿Ha recibido Ud. o su personal, algún tipo de asesoramiento o capacitación respecto al diseño de sus productos, en el último año?

Tabla 18

Capacitación en diseño

Descripción	Porcentaje
Si	68%
No	32%

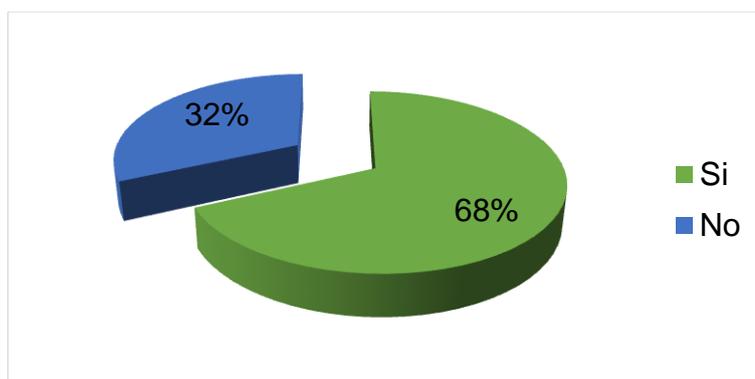


Figura 30 Capacitación en diseño

El 68% de los productores encuestados asegura que en el último año su personal ha recibido algún tipo de asesoramiento o capacitación respecto al diseño de sus productos, mientras que el 32% no ha recibido ningún tipo de capacitación.

5.2 Accede Ud. a algún tipo de:

Tabla 19

Medios de capacitación

Descripción	Poco	Mucho
Revistas especializadas en moda y diseño	43%	57%
Capacitación en moda y diseño	43%	55%
Eventos, ferias sobre moda y diseño	23%	77%

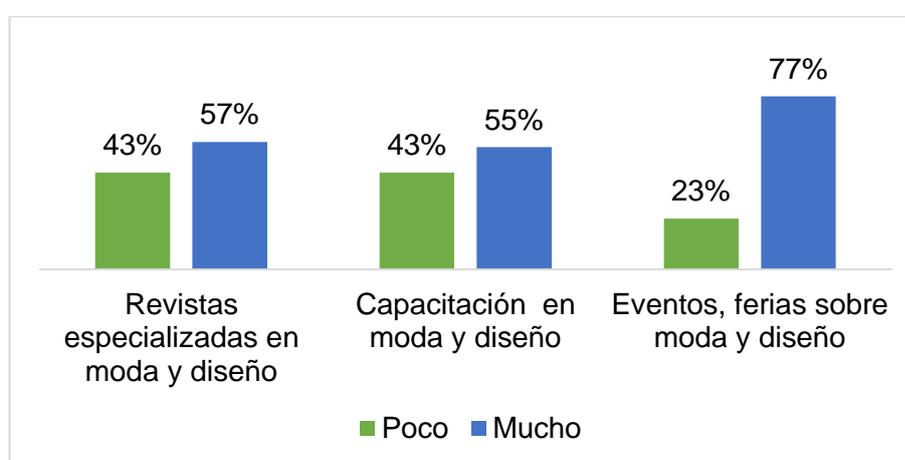


Figura 31 Medios de capacitación

Los productores encuestados acceden a revistas especializadas en moda y diseño en un 57% como medio de capacitación para su producción, el 55% se capacita en moda y diseño y el 77% accede a eventos, ferias sobre moda.

5.3 ¿Estaría Ud. interesado en participar en algún tipo de capacitación que le ayude a la mejora de su negocio?

Tabla 20

Interés por participar en capacitaciones

Descripción	Porcentaje
Si	96%
No	4%

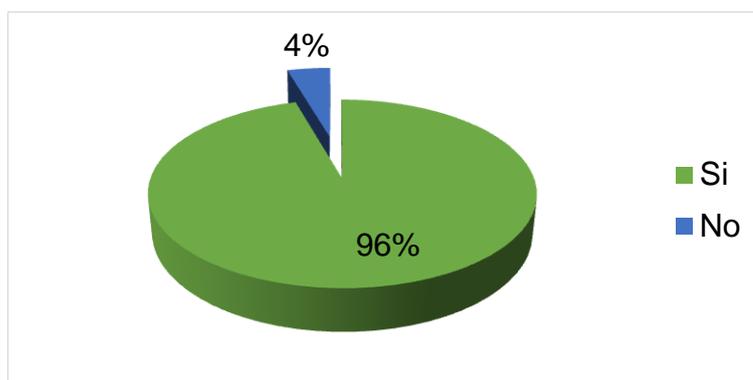


Figura 32 Interés por participar en capacitaciones

El 96% de los encuestados está interesado en participar en algún tipo de capacitación que le ayude a mejorar su negocio, mientras que el 4% no está interesado en participar de capacitaciones.

5.6 Seleccione en qué temas le gustaría recibir capacitación

Tabla 21

Temas de capacitación

Descripción	SI	NO
Contables y fiscales	51%	49%
Administración y riesgos laborales	49%	51%
Crédito y finanzas	58%	42%
Marketing y comercio Internacional	79%	21%
Informática	33%	67%
Temas técnicos propios de la especialidad	60%	40%
Temas legales propios de su negocio	58%	42%

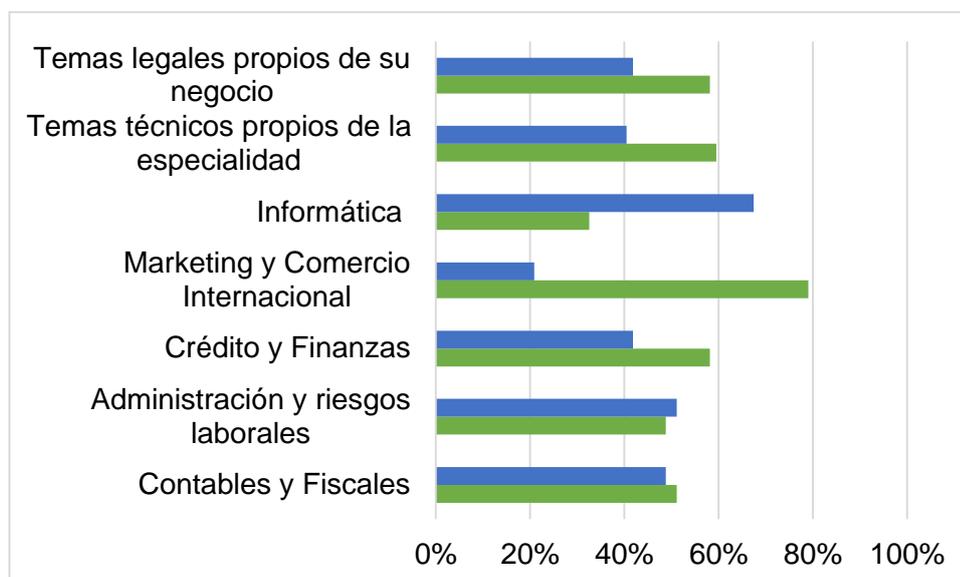


Figura 33 Interés en temas de capacitación

El 80% de los encuestados están interesados en capacitarse en temas de marketing y comercio internacional, el 58% en temas de crédito y finanzas, así también el 58% y 60% tiene interés por temas legales propios del negocio y temas técnicos propios de su especialidad respectivamente. El 67% de los productores no se interesan por temas informáticos de capacitación.

3.6. Análisis y aplicación de la correlación lineal de Pearson

Mediante la herramienta SPSS se procedió a tratar los datos y conocer la intensidad de las correlaciones existentes entre las variables obtenidas de la aplicación de encuestas, con los resultados arrojados por el programa se procedió a seleccionar las variables que tuvieron una estrecha relación, obteniendo en su mayoría correlaciones de tipo positivas moderadas, ubicadas en un rango de +0,40 a +0,75 como coeficiente de correlación, así también se obtuvieron correlaciones de tipo negativas moderadas ubicadas en un rango de -0,40 a -0,55.

3.6.1. Análisis de correlaciones lineales positivas

Variable 1	Variable 2	Interpretación
Años de funcionamiento	Número de trabajadores área de producción	Los productores de calzado que tienen más años de funcionamiento en el mercado, tienen una mayor cantidad de empleados en el área de producción.
Años de funcionamiento	Encontrar inversores internacionales	Las empresas que tienen más años de funcionamiento en el mercado tienen mayor interés por obtener inversión extranjera.
Número de trabajadores	Número de trabajadores área de producción	Las empresas que cuentan con un mayor número de trabajadores tienden a contar con más trabajadores en el área de producción.
Número de trabajadores	Asistencia a ferias sobre moda y diseño	Los productores que tiene un mayor número de trabajadores asisten de manera más concurrida a ferias de moda y congresos como medio para capacitarse.
Publicidad en prensa	Publicidad en internet	A mayor uso de la publicidad por prensa los productores también realizan publicidad por internet de calzado.
Publicidad en radio	Publicidad en internet	Los productores de calzado que mayormente realizan publicidad por radio también lo hacen vía internet.
Publicidad en radio	Publicidad en exteriores	Las empresas productoras de calzado que mayormente realizan publicidad por radio tienden a realizar también publicidad en exteriores.

Continúa →

Variable 1	Variable 2	Interpretación
Publicidad en internet	Publicidad por promociones de ventas	Las empresas que realizan mayor publicidad por internet (redes sociales, páginas web) tienden también a realizar promociones en ventas lo que permite que la empresa se dé a conocer en el mercado.
Publicidad por atención al cliente	Accede a internet para capacitarse	Los productores que en su mayoría realizan publicidad a través de atención al cliente, también acceden a internet para conocer las nuevas tendencias en la moda del calzado.
Publicidad en ferias y eventos	Fijación precio del producto por competencia	Las empresas que mayormente hacen publicidad en ferias y eventos tienden a fijar el precio del calzado en base a la competencia.
Satisfacción expectativas de calidad	Satisfacción expectativas de diseño	El productor que considera satisfacer las expectativas de calidad de sus clientes también considera satisfacer las expectativas de diseño.
Satisfacción expectativas de empaque	Satisfacción expectativas de etiqueta	Los productores que en su mayoría consideran satisfacer las expectativas de empaque de sus clientes también consideran satisfacer las expectativas de etiqueta.
Estado de maquinaria y equipos	Estado de herramientas	Mientras mejor sea el estado de la maquinaria y equipos de la empresa, las herramientas de producción tienden a ser mejores.
Estado de manuales de operaciones	Estado de herramientas	Mientras mejores sean los manuales de operaciones, las herramientas de producción tienden a ser mejores.
Búsqueda de financiación	Encontrar inversores internacionales	Los productores que en su mayoría están dispuestos a buscar nuevas fuentes de financiación, también se interesan por encontrar inversores extranjeros para su negocio.
Encontrar inversores nacionales	Encontrar inversores internacionales	Mientras mayor sea el interés de los productores de encontrar inversores nacionales, será mayor el interés por buscar inversores internacionales.
Encontrar inversores nacionales	Capacitación en crédito y finanzas	Mientras mayor sea el interés de los productores de encontrar inversores nacionales, mayor es el interés de capacitación en crédito y finanzas.

Continúa →

Variable 1	Variable 2	Interpretación
Encontrar inversores nacionales	Capacitación en marketing y comercio internacional	Cuanto mayor sea el interés de los productores de encontrar inversores nacionales, mayor es el interés por capacitarse en marketing y comercio internacional.
Encontrar inversores internacionales	Capacitación en marketing y comercio internacional	Cuanto mayor sea el interés de los productores de encontrar inversores internacionales, mayor es el interés por capacitarse en marketing y comercio internacional.
Capacitación técnica	Capacitación en temas legales	Los productores que les interesa capacitarse en temas técnicos de producción de calzado, tiende a interesarles también los temas legales del negocio.

Figura 34 Correlaciones positivas

3.6.2. Análisis de correlaciones lineales negativas

Variable 1	Variable 2	Interpretación
Tipo de empresa	Tipo de financiación	Los productores que mayormente poseen empresas de tipo familiar tienden a no tener financiamiento para su negocio.
Tipo de empresa	Políticas de fomento productivo	Las empresas que en su mayoría son de tipo familiar consideran que no se sienten beneficiados por las políticas de fomento productivo.
Publicidad por promociones de ventas	Importancia a la asociatividad	Los productores que más realizan publicidad mediante promociones en ventas, menor importancia le dan a la asociatividad con otras empresas.
Publicidad por atención al cliente	Estado de herramientas	A mayor publicidad a través de la atención al cliente, los productores le restan importancia al estado de las herramientas para la producción

Continúa →

Variable 1	Variable 2	Interpretación
Estado de manuales de operaciones	Políticas fomento productivo	Mientras mejores sean los manuales de operaciones de la empresa, los productores consideran que las políticas de fomento productivo no le están ayudando al desarrollo de su negocio.
Inversión en tecnología	Búsqueda de financiación	Lo productores consideran que la inversión en tecnología es necesaria para el desarrollo del negocio sin embargo no buscan nuevas fuentes de financiación.
Búsqueda de financiación	Importancia asociatividad	Los productores dispuestos a buscar nuevas fuentes de financiación, no asignan importancia a la asociatividad con otras empresas.
Encontrar inversores internacionales	Importancia asociatividad	Los productores interesados en encontrar inversores internacionales, le asignan menor importancia a la asociatividad con otras empresas.

Figura 35 Correlaciones negativas

En la figura 34 de correlaciones positivas se puede notar que mientras más años de funcionamiento tengan las empresas de calzado generan mayores fuentes de empleo en el país y tienen mayor interés en encontrar inversores internacionales para seguir creciendo su negocio, por lo que se interesan en capacitaciones de marketing y comercio internacional.

Las empresas productoras de calzado prefieren hacer publicidad por prensa, radio, internet, promociones de venta y atención a los clientes, ya que son medios más asequibles, he aquí la razón por la que se debería publicitar productos nacionales en televisión para incentivar a consumir lo nuestro, otra forma de dar a conocer sus productos es en las ferias de calzado en donde también aprovechan para realizar un sondeo a la competencia y fijar precios a su mercancía.

Un punto desfavorable es que los productores se encuentran convencidos que sus productos satisfacen las necesidades de sus clientes en cuanto a calidad, diseño, empaque y etiqueta, por lo que no se preocupan por seguir innovando en nuevas tendencias y diseños de calzado. Así también los

productores en búsqueda de inversores les interesa capacitarse en crédito, finanzas, marketing y comercio internacional para seguir desarrollando su negocio, por lo que las entidades competentes deben impulsar programas de capacitación para las empresas del sector.

Por otro lado en la figura 35 de correlaciones negativas, se observa que la mayoría de empresas de tipo familiar no acceden a financiamiento para su negocio y creen que las políticas de fomento productivo no les están ayudando por las sobretasas impuestas a materias primas, insumos y maquinaria en el último año.

Las empresas consideran que la inversión en tecnología es necesaria para el desarrollo del negocio; sin embargo no buscan nuevas fuentes de financiación y el estado tampoco brinda apoyo directo para la elaboración de maquinaria en el país sino que ha impuesto una sobretasa arancelaria a la importación por lo que se produce calzado con maquinaria obsoleta. De igual manera los productores dispuestos a buscar nuevas fuentes de financiación y encontrar inversores internacionales no asignan importancia a la asociatividad con otras empresas, paradigma que debe cambiar para mejorar la cadena productiva del calzado desde las curtiembres hasta la comercialización pues en conjunto se abaratan costos y las empresas nacionales pueden ser más competitivas.

3.7. Impacto del modelo sustitución selectiva de importaciones en la producción de calzado ecuatoriano

El modelo económico Sustitución Selectiva de Importaciones impuesto al sector de calzado pretende favorecer la industria, debido a que al restringir las importaciones el consumidor se ve obligado a consumir los productos nacionales, ya que los equivalentes importados aumentarían sus precios al imponer salvaguardias. Así mismo al fortalecer la industria nacional se desea favorecer a la inversión y por ende aumentar las fuentes de empleo para los

ecuatorianos, pero no se debe dejar de lado que si la demanda de calzado, materias primas e insumos para su producción aumenta la industria ecuatoriana debe estar en capacidad para abastecerla.

3.7.1. Empresas productoras de materias primas e insumos

De acuerdo al Ministerio de Industrias y Productividad dentro de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) se han agrupado a los productores de insumos en el criterio de fabricación de partes de cuero para calzado: palas y partes de palas, suelas y plantillas, tacones, entre otros.

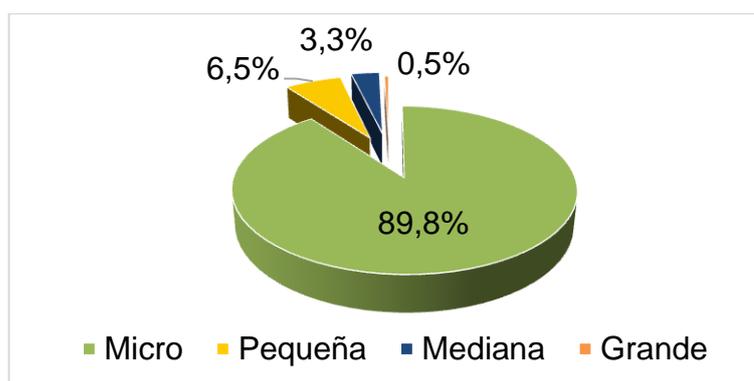


Figura 36 Participación empresas productoras de partes de calzado
Fuente: (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014)

A nivel nacional existen 215 micro, pequeñas y medianas empresas productoras de insumos necesarios para la producción de calzado. El 89,8% son microempresas, 6,5% pequeñas empresas y el 3,35% repartido entre medianas y grandes, las cuales en su mayoría están ubicadas en la provincia de Tungurahua, Guayas y Azuay.

En cuanto a la producción de materia prima se encuentran agrupados en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) en el criterio de fabricación de cueros regenerados (artificiales); adobados mineral o químicamente; adobados, vegetal; charol y cueros metalizados; cueros gamuzados y apergaminados, charol y cueros metalizados.

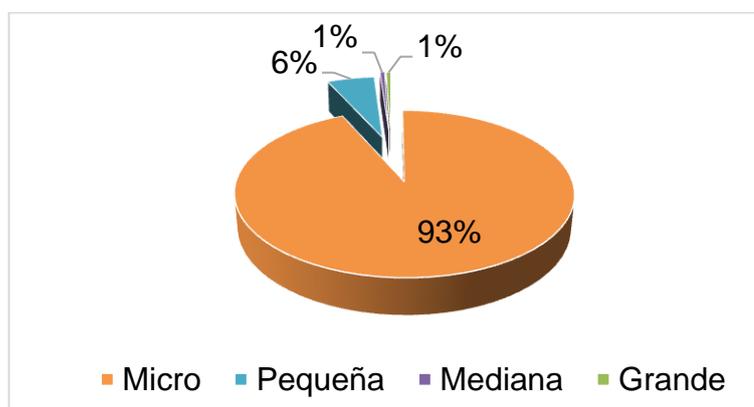


Figura 37 Participación empresas productoras de cuero
Fuente: (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014)

Las empresas que producen cuero regenerado como materia prima para la elaboración de calzado están concentradas en un 93% en microempresas, 6% son pequeñas y 2% entre medianas y grandes. Al igual que los productores de insumos se encuentran concentrados en la provincia de Tungurahua, Pichincha y Guayas.

En compendio se puede evidenciar que tanto empresas productoras de insumos y materia prima cuero en su mayoría son microempresas, es decir empresas que de acuerdo a la clasificación de la Comunidad Andina de Naciones tienen menos de 10 trabajadores y su monto en ventas anuales no supera los \$100.000 dólares. Al ser microempresas de tipo familiar que no necesariamente se rigen a la leyes internas, no cuentan con una política de costeo tampoco con certificados de calidad; además sus procesos productivos son en gran parte artesanales, todos estos factores crean

competencia desleal frente a pequeñas y medianas empresas que se acogen a la normativa ecuatoriana, cuentan con certificados de calidad e invierten en tecnología por lo que sus costos son mayores respecto a la de los artesanos.

3.7.2. Aplicación de medidas proteccionistas de nivel arancelario y no arancelario en el sector cuero y calzado

Es importante conocer las medidas arancelarias y no arancelarias que el gobierno ha aplicado para proteger la industria nacional en el periodo de análisis como parte de un modelo Sustitución Selectiva de Importaciones en el sector cuero y calzado, por lo que a continuación se hace un análisis detallado de las sub partidas arancelarias con sus respectivas medidas proteccionistas que intervienen en la cadena productiva del calzado.

Tabla 22

Aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a insumos de calzado

Sub partida insumos calzado	Unid física	Tarifa arancelaria Ad-valorem	Específico	Sobretasa arancelaria	Medidas no arancelarias
Hebillas					
8308.90.00 Los demás, incluidas las partes (Hebillas, ganchos, ojetes y artículos similares de metal común para prendas de vestir y calzado)	kg	15%	N/A	N/A	N/A
Suelas					
6406.20.00 Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico	u	15%	N/A	N/A	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN.
Partes de calzado					
6406.10.00 Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras	u	10%	USD 3/unid	25%	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN.
6406.90.90 Los demás (Partes de calzado, incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela de las demás materias)	u	10% y 15% Sólo contrafuertes, punteras, cambri-llones.	USD 6/par	25%	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN.
Plantillas					
6406.90.10 Plantillas	2u	15%	N/A	N/A	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN.

Fuente: (Comité de Comercio Exterior, 2012)

Tabla 23

Aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a cuero y cuero sintético

Sub partida materia prima	Unid física	Tarifa arancelaria Ad - valorem	Específico	Sobretasa arancelaria	Medidas no arancelarias
Cuero					
4107.11.00 Plena flor sin dividir (Cueros preparados después del curtido de bovino o equino depilados enteros plena flor sin dividir)	m ²	10%	N/A	45%	N/A
4107.12.00 Divididos con la flor (Cueros preparados después del curtido de bovino o equino depilados enteros divididos con la flor)	m ²	10%	N/A	45%	N/A
4107.19.00 Los demás (Cueros preparados después del curtido de bovino o equino depilados enteros)	m ²	15%	N/A	45%	N/A
4107.91.00 Plena flor sin dividir (Cueros preparados después del curtido de bovino o equino depilados incluidas las hojas, plena flor sin dividir)	m ²	15%	N/A	45%	N/A
4107.92.00 Divididos con la flor (Cueros preparados después del curtido de bovino o equino depilados incluidas las hojas, divididos con la flor)	m ²	15%	N/A	45%	N/A

Continúa →

Sub partida materia prima	Unid física	Tarifa arancelaria		Sobretasa arancelaria	Medidas no arancelarias
		Ad - valorem	Específico		
4107.99.00 Los demás (Cueros preparados después del curtido de bovino o equino depilados incluidas las hojas)	m ²	15%	N/A	45%	N/A
4114.10.00 Cueros y pieles agamuzados (incluido el agamuzado combinado al aceite)	kg	15%	N/A	N/A	N/A
4114.20.00 Cueros y pieles charolados y sus imitaciones de cueros o pieles chapados; cueros y pieles metalizados	kg	15%	N/A	N/A	N/A
4115.10.00 Cuero regenerado a base de cuero o fibras de cuero, en placas, hojas o tiras, incluso enrolladas	kg	10%	N/A	N/A	N/A
4115.20.00 Recortes y demás desperdicios de cuero o piel, preparados, o de cuero regenerado, no utilizables para la fabricación de manufacturas de cuero; aserrín, polvo y harina de cuero	kg	10%	N/A	N/A	N/A
Cuero sintético					
3921.12.00 De polímeros de cloruro de vinilo (placas, laminas, hojas y tiras de polímeros de cloruro de vinilo)	kg	20%	N/A	N/A	N/A

Continúa →

Sub partida materia prima	Unid física	Tarifa arancelaria		Sobretasa arancelaria	Medidas no arancelarias
		Ad - valorem	Específico		
3921.13.00 De poliuretanos (placas, laminas, hojas y tiras de poliuretanos)	kg	20%	N/A	N/A	N/A
3921.90.90 Las demás (Placas, laminas, hojas y tiras de productos reforzados, estratificados, con soporte o combinados con otras materias)	kg	20%	N/A	N/A	N/A
5903.20.00 Con poliuretano (Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas con poliuretano)	m ²	20%	N/A	5%	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto originarias y provenientes de la CAN.

Fuente: (Comité de Comercio Exterior, 2012)

Tabla 24

Aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a calzado y calzado de cuero

Sub partida	Unid física	Tarifa Arancelaria Ad - valorem	Específico	Sobretasa arancelaria	Medidas no arancelarias
Calzado					
6402.19.00 Los demás (Calzado de deporte con suela y parte superior de caucho o plástico)	2u	10%	USD 6/par	25%	
6402.99.90 Los demás (Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico)	2u	10%	USD 6/par	25%	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN. RTE INEN 080 Etiquetado y rotulado de calzado.
6403.99.90 Los demás (Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de varios materiales)	2u	10%	USD 6/par	25%	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN. RTE INEN 080 Etiquetado y rotulado de calzado.
Calzado					
6404.11.20 Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	2u	10%	USD 6/par	25%	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN. RTE INEN 080 Etiquetado y rotulado de calzado.
6404.19.00 Los demás (Calzado con suela de caucho o plástico y parte superior textil)	2u	10%	USD 6/par	25%	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN. RTE INEN 080 Etiquetado y rotulado de calzado.

Continúa →

Sub partida	Unid física	Tarifa Arancelaria Ad - valorem	Específico	Sobretasa arancelaria	Medidas no arancelarias
Calzado de Cuero					
6403.20.00 Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo	2u	10%	USD 6/par	25%	
6403.40.00 Los demás calzados, con puntera metálica de protección	2u	10%	USD 6/par	25%	Registro de importador de textiles y calzado MIPRO, excepto importaciones originarias y provenientes de la CAN. RTE INEN 080 Etiquetado y rotulado de calzado.
6403.51.00 Que cubran el tobillo (Calzados, con suela de cuero natural, que cubran el tobillo)	2u	10%	USD 6/par	25%	
6403.59.00 Los demás (Calzados, con suela de cuero natural)	2u	10%	USD 6/par	25%	
6405.10.00 Con la parte superior de cuero natural o regenerado	2u	10%	USD 6/par	25%	

Fuente: (Comité de Comercio Exterior, 2012)

Como se puede ver en las tablas anteriores de insumos, se han impuesto medidas arancelarias a las partes superiores de calzado del 10% de ad valorem más un arancel específico de \$3,00 por unidad importada y para marzo del 2015 se impone medidas de salvaguardia del 25% mediante Resolución 011. En cuanto a contrafuertes y punteras al 10% de ad valorem se le incrementó un 15%, además cuentan con un arancel específico de \$6,00 por par importado y 25% de salvaguardia. (Véase anexos)

Así también la materia prima cuero tiene un ad valorem del 10% y 15%, algunas sub partidas cuentan con salvaguardias del 45% como medida de defensa comercial, para cuero sintético se tiene un 20% de ad valorem y sólo las telas recubiertas con poliuretano cuentan con un 5% de sobretasa arancelaria.

Referente al calzado terminado se estableció un arancel mixto en junio del 2010 de 10% sobre el valor del producto más \$ 6,00 por cada par importado y una salvaguardia del 25% en marzo del 2015. Se puede evidenciar también que dentro de las medidas no arancelarias para las importaciones de calzado e insumos es necesario el registro de importador por parte del Ministerio de Industrias y Productividad. Todas estas medidas impuestas por el gobierno para proteger a la industria de calzado se han visto reflejadas en el crecimiento de la producción en el periodo de análisis.

La aplicación de un modelo Sustitución Selectiva de Importaciones en sectores priorizados como el calzado no se traduce en políticas proteccionistas arancelarias y no arancelarias que pueden incurrir en el uso exagerado de aranceles, como un instrumento de recaudación fiscal, por lo que es importante que se enfoque en cumplir los objetivos que persigue el modelo, ya que el abuso de estas medidas involucra una pérdida de competitividad, no solo por los altos precios sino también por el nivel de tecnología de los productos, mismos que desembocan en menores niveles de calidad y conduce a efectos negativos como el encarecimiento del nivel de vida de la población, la restricción en las alternativas de compra del consumidor y el incentivo indirecto al contrabando.

3.7.3. Producción de calzado ecuatoriano

La producción nacional de calzado de pequeñas y medianas empresas está fundamentalmente concentrada en; Zapatillas de lona; Calzado con

palas de cuero o cuero regenerado y suela de cuero; Calzado de deportes con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural; Botas de pescador; Botas de excursión, con suelas de caucho o plástico y palas de materias textiles; Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural con puntera metálica de protección; Zapatillas con suela de caucho o plástico y palas de materias textiles; y Calzado de protección impermeable.

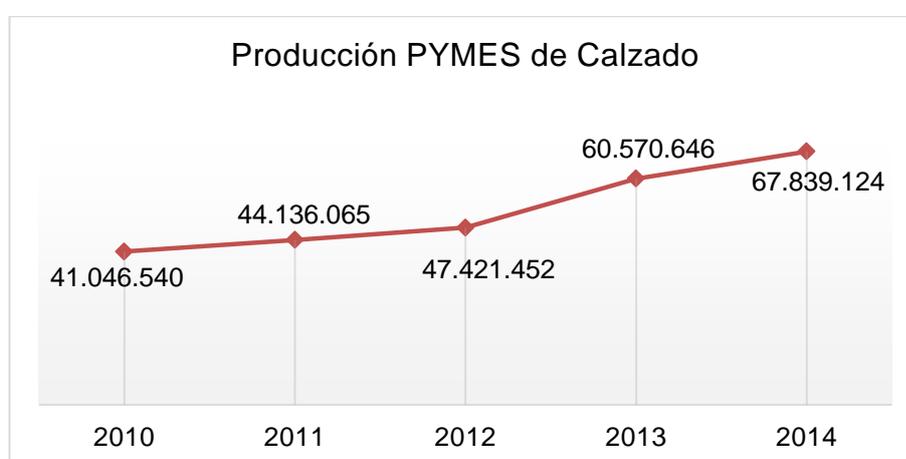


Figura 38 Producción de calzado de pequeñas y medianas empresas
Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2013)

Se observa que la producción de calzado ecuatoriano correspondiente a pequeñas y medianas empresas ha tenido un promedio de crecimiento del 14% en el periodo de 2010 con \$41.046.540 dólares al 2014 de \$67.839.124. Una de las principales razones para el repunte de la producción nacional de calzado durante los últimos 5 años es la aplicación del arancel mixto, que entró en vigencia el 1 de junio del 2010. Con estos aranceles, que impone un gravamen del 10% de ad valorem más USD 6 a cada par importado, se trata de proteger al calzado nacional principalmente ante a los productos con costos más reducidos que ingresaban de China, Colombia y Perú.

Por lo tanto, se puede decir que la imposición de barreras proteccionistas tanto arancelarias como no arancelarias ha impactado en la producción de

manera positiva, ya que han mantenido un crecimiento constante en cuanto a la producción de las PYMES. Sin embargo el sector calzado ha tenido que enfrentar distintos factores que afectan directamente al desarrollo del sector entre los principales están:

- La elaboración de calzado sintético con alto porcentaje de insumos importados desde China.
- La persistencia de contrabando de calzado especialmente de origen chino proveniente de Perú y Colombia a precios que ocasionan una competencia desleal a la producción de calzado ecuatoriano.
- Según el Ministerio de Industrias y Productividad el precio del calzado de cuero a nivel de fábrica para hombre oscila entre \$35 y \$38 dólares y el de mujer entre \$25 y \$27 dólares. Mientras que los precios del calzado que ingresa como contrabando se encuentra en el mercado entre \$25 y \$30 dólares para hombre y de \$15 a \$20 dólares el calzado para mujer.
- El involucramiento de un número significativo de actores en el proceso de intermediación así como el desconocimiento del impacto negativo de las consecuencias de esta intermediación no estratégica en la competitividad del producto nacional.
- La presencia del productor informal que produce calzado dentro del hogar y comercializa el producto terminado en ferias libres de entregar facturas por lo que pequeñas y medianas empresas se ven perjudicadas y piden se formalice a todos los productores.
- La falta de especialización de la mano de obra es otro factor determinante que le resta competitividad al calzado nacional frente al calzado importado.

3.7.4. Producción de insumos para calzado

La producción a nivel nacional de materias primas e insumos para la fabricación de calzado esta esencialmente concentrada en; Cueros y pieles enteros divididos con la flor; Partes de calzado plantillas, taloneras y artículos análogos; Suelas tacones (tacos de caucho); Cuero para suelas, cueros y pieles metalizados y Hebillas y hebillas-cierres de metal común.



Figura 39 Producción de materias primas e insumos en dólares

Fuente: (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014)

En la figura 39, se evidencia que la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias ha impactado en la fabricación de materias primas e insumos para calzado, ya que tras dicha medida la producción ha crecido en un 17% desde 2010 con un valor de \$6.949.457 hasta 2014 con \$8.149.322. Pese a este crecimiento de la producción el sector todavía no cubre la demanda en volúmenes, diseño ni variedad por lo que una vez más el productor se ve en la necesidad de importar. Al igual que en el caso de producción de calzado, el sector productor de insumos debe afrontar diferentes factores que le restan competitividad frente a los importados como el alza de precios de su materia prima que ha crecido en un 10% y 15%

para el primer trimestre del 2015 así como el precio de los productos químicos que se utilizan para el procesamiento de calzado.

Tabla 25

Precios de cuero por decímetro cuadrado en centavos de dólar

	2012	2013	2014
Brush off	0,28	0,29	0,30
Cristal	0,28	0,29	0,31
Elite	0,30	0,31	0,34
Floter	0,24	0,25	0,29

Fuente: (Ministerio de Industrias y Productividad, 2015)

Por su parte el sector calzado manifiesta que existe variación en los precios del cuero terminado por decímetro cuadrado como se observa en la tabla 25 que crece en un promedio de 13% del año 2012 al 2014; sin embargo la mayor preocupación al momento del sector curtidor es la competencia desleal que se da en la comercialización de cueros y pieles debido al incremento de comercio informal, por lo que es importante que la entidades respectivas participen activamente para terminar con la informalidad.

Durante los últimos 5 años la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias han incrementado el valor de los insumos para la fabricación de calzado, al depender en su mayoría de las importaciones, ya que la producción nacional no satisface el crecimiento de la demanda de productores es decir existen problemas de abastecimiento, lo que ha dado paso al contrabando, según el Ministerio de Industrias y Productividad entre el 40% y 50% de insumos ingresan al país como contrabando.

El alza de precios en las materias primas e insumos incrementa el costo de la producción de calzado así también el consumidor se ve afectado, ya que los precios de los productos nacionales están muy cerca de los

importados; por lo tanto, el productor prefiere el calzado importado antes que el nacional.

Tabla 26

Precios de calzado de cuero al consumidor final en dólares

Años	Ejecutivo		Deportivo		Seguridad	
	mujer	hombre	mujer	hombre	mujer	hombre
Calzado de Producción Nacional						
2012	28-32	30-35	21	24		35-37
2013	38-45	35-43	24	26	45	45-60
2014	45-80	43-80	26	28	45-60	64-80
Calzado Importado						
2012	40-50	45-60	50	60		120
2013	50-65	55-70	60	65-30		130
2014	70-120	80-130	70	80-120		140

Fuente: (Ministerio de Industrias y Productividad, 2015)

Según la tabla 26, los precios del calzado ecuatoriano han crecido simultáneamente con los precios del calzado importado, lo que se le atribuye a la imposición de barreras arancelarias en insumos y materia prima para la producción, al no contar con una producción nacional que satisfaga la demanda es necesario importar con precios elevados que encarecen el producto final y lo hace menos competitivo en el mercado pues cuando el consumidor reflexiona respecto al ahorro prefiere el producto importado antes que el nacional, ya que la diferencia de precios es poco significativa.

Recapitulando, es necesario que previo a la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias como medidas de protección para fomentar determinados sectores como el calzado, las entidades competentes soliciten informes técnicos a los gremios tanto de productores de calzado como de materia prima e insumos para que sean estos actores quienes determinen los materiales y maquinaria necesarios para la producción y de esta manera

no se establezcan barreras a productos con los que no cuenta la industria ecuatoriana.

Tras la medida de salvaguardia impuesta en marzo del 2015 donde no se tomaron en cuenta las particularidades previamente mencionadas, es necesario que soliciten informes a los principales representantes del sector para que se aplique un diferimiento arancelario y de esta manera no se vean afectados los productores de calzado.

El gobierno mediante el modelo Sustitución Selectiva de Importaciones procura contrarrestar el efecto de la relación de los precios de intercambio, ya que al incentivar la industria nacional de calzado, los precios internos se vuelven más competitivos con respecto a los precios de calzado importado, así se satisface la demanda interna de productos industrializados lo que permite generar mayores ingresos para invertir en tecnología e incentivar la especialización de productos que posteriormente puedan ser exportados.

3.8. Estrategias del modelo sustitución de importaciones en el sector calzado

Para una mejor aplicación del modelo Sustitución Selectiva de Importaciones en el sector calzado se plantean estrategias tomando en cuenta los resultado de las correlaciones de las variables determinadas en la encuesta, entre las cuales están la importancia que le dan los productores a la asociatividad, la búsqueda de fuentes de inversión, beneficios de las políticas comerciales al sector, debilidades que tienen los productores en cuanto a publicidad, desarrollo de planes de marketing entre otras.

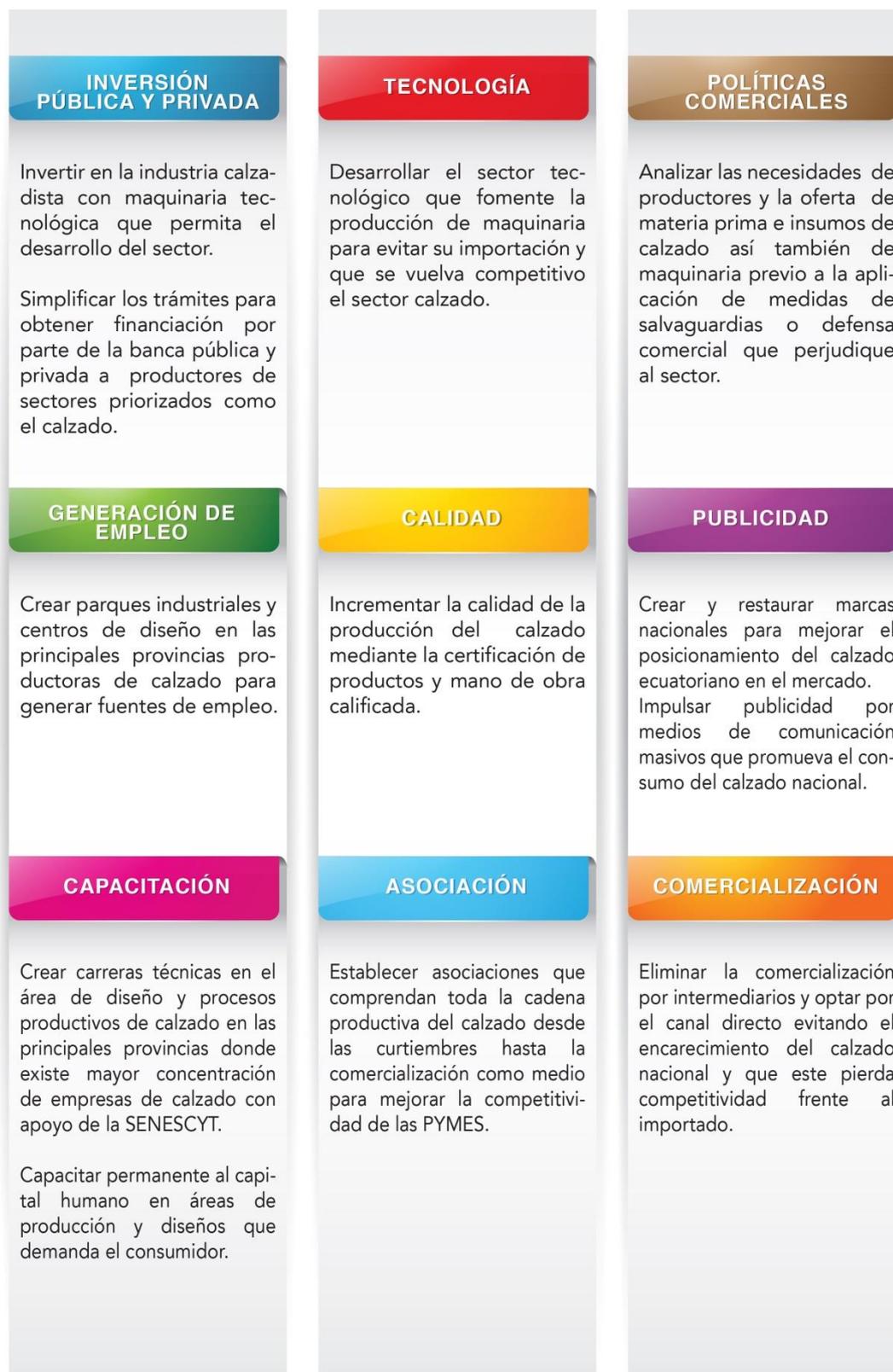


Figura 40 Estrategias para el modelo sustitución de importaciones en el sector calzado

3.8.1. Inversión pública

La economía del Ecuador depende de los ingresos proporcionados por la exportación de petróleo y bienes primarios, lo que provoca que el sector de productos secundarios se vea limitado al no contar con apoyo gubernamental; es por esto, que para lograr la industrialización de calzado en el país es necesario realizar una adecuada inversión en maquinaria e infraestructura para mejorar la producción nacional, razón por la cual el gobierno debe reestructurar el presupuesto del estado a través de una contracción en los montos destinados para el gasto público.

3.8.2. Inversión privada

Para incentivar la producción de calzado sería adecuado que la banca pública y privada brinde facilidades de financiamiento a los productores de las pequeñas y medianas empresas, concediéndoles créditos para fortalecer sus procesos productivos, reduciendo las garantías y simplificando los trámites para su obtención. De igual manera es importante que los gremios de calzado busquen fuentes de inversión que les permita incrementar la productividad de sus socios.

3.8.3. Generación de empleo

El sector cuero y calzado es considerado como priorizado, ya que es capaz de generar valor agregado en el proceso productivo con importantes efectos en la creación de empleo en el país, es así que con el establecimiento de parques industriales y centros de diseño en las principales provincias productoras de calzado como Tungurahua, Azuay, Guayas y Pichincha donde se requiere un mayor desarrollo productivo, se

fomente la creación de nuevas empresas que permita la creación de empleo y la atracción de inversión extranjera directa.

3.8.4. Capacitación

La capacitación permitirá a las empresas de calzado desarrollar su capacidad productiva, fortalecer las capacidades y potencialidades además volverlas más competitivas en el mercado, por esto los empresarios deben definir programas de capacitación y adiestramiento en tecnología de fabricación para sus trabajadores, sobre todo en el área de diseño de forma que los productos se ajusten a la moda internacional y a las exigencias del consumidor ecuatoriano. Se sugiere también instruir al personal en cuanto a presupuesto, ya que la forma de determinar el precio de los zapatos está basada en la experiencia más no en un método especializado.

Por otro lado con el apoyo del SENESCYT se debe impulsar a la creación de carreras técnicas en el área de diseño y procesos productivos de calzado en las provincias de mayor producción con la finalidad de formar profesionales con capacidades y habilidades para crear empresas que generen fuentes de empleo.

3.8.5. Tecnología

Actualmente los niveles de tecnología en el Ecuador son escasos y limitan el desarrollo industrial, ya que al no contar con la capacidad instalada necesaria no se puede generar una producción que pueda competir con los niveles que presentan los productos importados, por ello es imprescindible la transferencia de tecnología desde las economías desarrolladas hacia las

que están en vías de desarrollo para pasar de la producción de bienes primarios a bienes industrializados.

En este sentido es necesario que el estado intervenga a través de una inversión en tecnología, investigación y desarrollo para que de esta manera se fabrique maquinaria nacional y así disminuir su importación que actualmente se encuentra gravado con un sobre arancel que perjudica a las empresas productoras. Además en el país debería existir un centro de investigación tecnológica en cuero y calzado que tenga a su cargo el desarrollo de tecnologías que estén adaptadas a la realidad de las empresas productoras del país y al mercado hacia donde se desee dirigir su producción.

3.8.6. Calidad

La calidad es equivalente al nivel de satisfacción del consumidor en cuanto a las características que posee el calzado; por un lado está la calidad evidente que se puede ver, tocar y conocer, por otro lado la calidad impalpable, que es la que aparece después de un tiempo, que se determina por el confort, la resistencia de los materiales y la duración; por lo cual, para ofrecer un producto de calidad al mercado es necesario que las empresas organicen, controlen y gestionen la aplicación de normas técnicas de calidad en todo el proceso productivo junto con la especialización de la mano de obra.

3.8.7. Asociación

Un lineamiento estratégico para impulsar el cambio de la Matriz Productiva de acuerdo al Plan Nacional para el Buen Vivir es fortalecer la economía popular y solidaria, las micro, pequeñas y medianas empresas en

la estructura productiva, mediante el fomento a la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de cadenas productivas y circuitos de comercialización para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.

Mediante la asociatividad se puede desarrollar acciones conjuntas y cooperación entre empresas que intervienen en la cadena productiva del calzado desde las curtiembres hasta la comercialización del bien final, lo que brinda mayores oportunidades de compra de insumos, acceso a servicios, financiamiento y comercialización; sin embargo se puede evidenciar que los productores tienen prejuicio de asociarse, factor que no permite el correcto desarrollo del sector; es por esto, que es necesario que esta ideología cambie si se desea mejorar la competitividad en el mercado del producto ecuatoriano.

3.8.8. Políticas comerciales

La estrategia de proteger a la industria nacional restringiendo el ingreso de productos extranjeros permite a los productores posicionar sus marcas con calidad y precios justos en el mercado. Sin embargo antes de aplicar las medidas de salvaguardia es necesario que las entidades competentes constaten que la producción nacional satisfaga la demanda interna en volúmenes, calidad, diseño y variedad para que de esta forma la población y los productores de las diferentes industrias ecuatorianas no se vean afectados como en el caso de la importación de maquinaria, materias primas e insumos para el sector calzado que al no contar con producción local que satisfaga las necesidades del mercado la aplicación de las sobretasas arancelarias está perjudicando al sector en lugar de favorecerlo.

La aplicación de un modelo Sustitución de Importaciones en sectores priorizados no se debe traducir en políticas proteccionistas que incurran en el uso exagerado de aranceles sino que también se preste atención a otros

factores que influyen en los objetivos que persigue el modelo que es el lograr la industrialización para incrementar las fuentes de empleo y mejorar la economía del país.

Así mismo se debe tomar en cuenta que el proteccionismo permanente a la industria provoca que los productores de calzado no mejoren sus procesos productivos ni su calidad, tampoco generan productos innovadores condenando a la industria a una perpetua repetición de malas prácticas y baja productividad.

3.8.9. Publicidad

La publicidad tiene como fin promover la venta de bienes y servicios mediante una variedad de técnicas publicitarias y planes estratégicos de marketing que van desde un anuncio en una pared hasta una campaña que emplea periódicos, revistas, televisión, radio, redes sociales y otros medios de comunicación de masas.

Sin embargo en el país los altos precios de la publicidad televisiva y radial no permiten que las pequeñas y medianas empresas de calzado lleguen a utilizar este recurso para darse a conocer en el mercado, por lo que las entidades competentes deberían apoyar al sector a través de los canales de televisión del gobierno para que se transmitan spots publicitarios mediante el proyecto consuma lo nuestro.

No obstante otro medio importante de difusión es el internet a través de las redes sociales, con excelentes beneficios y a precios asequibles, en donde el consumidor decide a qué marca posicionar y dar realce. En este sentido se puede notar que la restauración y creación de marcas del calzado ecuatoriano es primordial para mejorar la aceptación de productos por parte del consumidor.

Por su parte el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) para concienciar a la población sobre la importancia de valorar lo nuestro, otorga la licencia para uso de la marca Primero Ecuador, la cual es entregada a empresas que cuentan con productos que cumplen los términos de calidad mencionados en el Código Orgánico de la Producción y las correspondientes normas INEN que concentran en su mayoría materia prima de origen nacional.

3.8.10. Comercialización

Según el Ministerio de Industrias y Productividad el 10% de los productores de calzado vende directamente al consumidor y el otro tanto por ciento lo hace a través de uno o más intermediarios que añaden valores de tiempo, lugar y propiedad, encareciendo el producto y haciendo que este pierda competitividad frente al importado, por ello es importante que se opte por el canal de comercialización directo, en lo posible estableciendo locales comerciales en donde se puedan vender los productos, para lo cual asociarse les permitiría cubrir los gastos que esto conlleva.

Así mismo, las entidades públicas deben impulsar la generación de ferias de calzado para que las empresas puedan darse a conocer en el mercado y vender sus productos directamente al consumidor y que los precios de los stands no sean un factor que limite el acceso a este tipo de eventos

Por último el comercio informal de calzado por las microempresas de tipo familiar está generando competencia desleal en el mercado interno, ya que venden sus productos a precios más económicos que las empresas obligadas a facturar; por lo cual, se deben realizar mayores controles en este sentido para evitar que las pequeñas y medianas empresas se vean perjudicadas en la producción.

DISCUSIÓN

Conclusiones

- El modelo Sustitución Selectiva de Importaciones aplicado en Ecuador se encuentra en la primera etapa conocida como sustitución fácil de importaciones por la vía del proteccionismo arancelario y producción de bienes de consumo no duraderos fabricados con tecnologías importadas de países industrializados y sin promoción estatal.
- El régimen y las entidades competentes han implementado el mecanismo Sustitución Selectiva de Importaciones en sectores priorizados como el calzado donde las barreras comerciales han sido justificadas para estimular el crecimiento de las empresas productoras, impulsar el empleo y reducir la salida de divisas para que así se reduzca el déficit comercial y se incentive el desarrollo interno del país para proteger la industria nacional.
- La cadena productiva de cuero y calzado afirma como positivo la medida que prohíbe la exportación de cueros y pieles, la cual ha sido prorrogada por cinco años desde 2014, ya que garantiza el abastecimiento de la materia prima de buena calidad; sin embargo, continúa la escasez de pieles crudas para las curtiembres lo que se le atribuye al contrabando técnico que encarece el cuero para la producción de calzado.
- El Modelo Sustitución de Importaciones ha impactado positivamente en el sector, ya que ha crecido la producción de calzado de las PYMES en los últimos años; sin embargo la dependencia de la producción en cuanto a materia prima, insumos y maquinaria importadas sigue siendo muy alta y mientras no se logre cerrar esa brecha los limitantes para poder competir con producción extranjera se tornan muy complejos.
- El proteccionismo permanente al calzado en el país provoca que los productores no mejoren sus procesos productivos ni su calidad, tampoco

destinen recursos a generar productos innovadores, muchos se resignan a la copia del diseño internacional, donde su único recurso comercial es competir con productos de bajo coste y mediana calidad, por lo que no se ha logrado que los fabricantes inviertan en sus empresas en los niveles esperados y tampoco que los precios de producción bajen.

- Pese a que las medidas arancelarias implementadas en el sector han sido de carácter permanente las importaciones de calzado, materias primas e insumos para la producción ha crecido en los últimos años, lo que denota que la producción nacional no tiene la capacidad en volúmenes ni la variedad en diseños para satisfacer la demanda creciente del mercado, no obstante sin un análisis de las necesidades del sector el gobierno en 2015 nuevamente aplicó sobretasas arancelarias además de las ya vigentes.
- La persistencia de contrabando de calzado especialmente de origen chino proveniente de Perú y Colombia a precios que ocasionan una competencia desleal a la producción nacional y la elaboración de calzado sintético con alto porcentaje de insumos importados desde China no han permitido el correcto desarrollo del sector.
- El sector calzado considera la falta de especialización de la mano de obra, como factor determinante que le resta competitividad al calzado nacional frente al calzado importado.

Recomendaciones

- Las entidades encargadas deben apoyar al sector calzado en el cumplimiento de la normativa de calidad y certificados de conformidad con el producto a través de talleres de asesoramiento técnico para fortalecer la cadena productiva y así el calzado no solo compita por precio sino también por calidad.
- Se contemple la ejecución de talleres de mejora productiva en el área de diseño a nivel nacional, con el fin de elevar la preferencia de los consumidores por el producto nacional.
- Se mejore la competitividad de las empresas de calzado sobre la base de una nueva estrategia comercial que les permita eliminar intermediarios que añaden valores de tiempo, lugar y propiedad, encareciendo el producto y haciendo que este pierda competitividad frente al importado; por lo cual, es importante que se opte por el canal de comercialización directo.
- Las entidades competentes previo a la aplicación de medidas arancelarias deben solicitar fichas o informes técnicos a los gremios representantes tanto de productores de calzado como de materia prima e insumos para que sean estos actores quienes determinen los materiales y maquinaria necesaria para la producción y así no se establezcan barreras arancelarias a productos con los que no cuenta la industria ecuatoriana. Por lo que es preciso revisar el caso de importaciones de insumos para que ingrese a diferimiento arancelario, ya que en muchos casos perjudican la producción en vez de favorecerla.
- Los productores deben trabajar en planes estratégicos de marketing y técnicas publicitarias televisivas y radiales con el apoyo del gobierno, que permita posicionar y dar realce al calzado nacional, así también la restauración y creación de marcas es primordial para mejorar la aceptación del producto por parte del consumidor

- Se recomienda que las empresas inviertan en mejoras de su calidad, cuenten con personal capacitado, tengan productos novedosos, rentables e impactantes, además un equipo creativo bien estructurado con un manejo de marca, donde el diseño, el marketing y la atención al cliente sea el valor agregado que permita ganar cuota de mercado, ya que cuando se eliminen las protecciones al producto nacional y el producto extranjero entre a competir en igualdad de condiciones el bajo coste no será un recurso valido para el comprador.
- Las pequeñas y medianas empresas deben cambiar la ideología del prejuicio a asociarse si se desea mejorar la competitividad en el mercado del producto ecuatoriano, ya que mediante la asociatividad se puede desarrollar acciones conjuntas y cooperación entre empresas que intervienen en la cadena productiva del calzado, desde las curtiembres hasta la comercialización del bien final.
- Para lograr la industrialización en el sector calzado es necesario realizar una adecuada inversión en maquinaria e infraestructura por parte de los actores de la cadena productiva para mejorar la producción nacional; además que la banca pública y privada brinde facilidades de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas, concediéndoles créditos para fortalecer sus procesos productivos, reduciendo las garantías y simplificando los trámites para su obtención.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Babbage, C. (1832). *En la economía de maquinaria y manufacturas*. Londres: Charles Knight.

Banco Central del Ecuador. (Octubre de 2015). *Estadísticas económicas*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/757>

Centro de Investigaciones Economicas. (Diciembre de 2011). *Boletín mensual de analisis sectorial de MIPYMES*. Obtenido de FLACSO: <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/dvwqb97pv9quz2d9pwwqomo3wnqad7.pdf>

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2010). Asamblea Nacional del Ecuador. Quito: Registro oficial. Obtenido de SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR.

COMEXI. (Enero de 2009). *Ministerio Cordinador de Produccion Empleo y Competitividad*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/06/resolucion466.pdf>

Comité de Comercio Exterior. (2012). *Arancel Nacional de Importaciones*. Quito: Editora Nacional.

Comunidad Andina de Naciones . (2009). *Resolucion 1260*. Obtenido de Comunidad Andina de Naciones : intranet.comunidadandina.org/Documentos/resoluciones/RESO1260.doc

Delgado, D. (2015). Tendencias 2016. *Revista Técnica Cueros*, 80-83.

Delgado, D., & Benalcázar, B. (2015). Retos actuales en el sector productivo de calzado en el Azuay. *Revista Técnica Cueros*, 48-49.

Delgado, D., Benálcazar, B., & Buestan, M. (2015). Informe de Labores de Presidencia CALTU año 2014. *Revista Técnica Cueros*, 14,15,16.

El Comercio. (Junio de 2011). *La industria del calzado crece con la protección estatal*. Obtenido de El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/industria-del-calzado-crece-proteccion.html>

El Comercio. (27 de Julio de 2014). *El precio del cuero aumenta debido a su escasez*. Obtenido de El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/precio-cuero-aumenta-debido-escasez-industria-calzado-tungurahua-ecuador.html>

El Universo. (09 de Agosto de 2010). *Las fábricas y marcas de calzado que se quedaron en la memoria de esta ciudad*. Obtenido de El universo: <http://www.eluniverso.com/2010/08/09/1/1446/fabricas-marcas-calzado-quedaron-memoria-esta-ciudad.html>

El Universo. (Febrero de 2014). *Ecuador prevé sustituir \$ 6.000 millones en importaciones hasta 2017*. Obtenido de El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/02/01/nota/2120246/ecuador-preve-sustituir-6000-millones-importaciones-hasta-2017>

El Universo. (Enero de 2015). *El sector calzado analiza medida y cierre del 2014*. Obtenido de El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/19/nota/4456816/sector-calzado-analiza-medida-cierre-2014>

El Universo. (Julio de 19 de 2015). *Innovación y diseño son aún un desafío para el zapato ecuatoriano*. Obtenido de El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/07/19/nota/5024746/innovacion-diseno-son-aun-desafio-zapato-local>

Escuela Superior Politécnica del Litoral; Centro de Investigaciones Rurales. (2010). *Sustitución Estratégica de Importaciones para Ecuador*. Quito:

Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.

Expreso, D. (07 de Julio de 2014). *Las importaciones de calzado pierden 10 millones este año*. Obtenido de Diario Expreso: http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota_print.aspx?idArt=6584554&tipo=2

Filippo, A. D. (1987). El deterioro de los términos de intercambio 35 años después. *Presamiento Iberoamericano Revista de Economía Política*, 355-392.

Fischetti, S. (2010). *El calzado femenino y la salud*. Obtenido de Universidad de Palermo: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyectorgraduacion/archivos/727.pdf

FitzGerald, V. (1994). *La CEPAL y la teoría de la industrialización*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19229/valpy.htm>

Guillén, A. (2007). *La teoría Latinoamericana del Desarrollo*. Obtenido de Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales en América Latina y el Caribe CLACSO: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/28Guillen.pdf

Guillén, A. (2008). *Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas en América Latina*. Recuperado el 09 de Noviembre de 2015, de Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para el Desarrollo: http://www.centrocelsofurtado.org.br/arquivos/image/201108311505340.A_GUILLEN3.pdf

Gunder Frank, A. (1963). *América Latina: Subdesarrollo o Revolución*. México: ERA.

- Herrera, P. (2013). El desafío del Desarrollo Industrial desde la sustitución de importaciones . *FOCUS*, 26-30.
- Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN. (1992). *Calzado de cuero de uso general. Requisitos* .
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2013). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado el Noviembre de 2015, de Encuesta de manufactura y minería: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/manufactura-y-mineria/>
- Jain, T. R., Aggarwal, S. C., Ranade, N., & Khurana, S. K. (2009). *Business Mathematics and Statistics (Quantitative Techniques for Business)*. New Delhi: V.K. Enterprises.
- La Hora . (6 de Junio de 2013). *La industria del calzado renace en el Ecuador, tras crisis de 2008*. Obtenido de La Hora: http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101517340#.Vh-_7ivNIQI
- Little, I., Scitovsky, T., & Scott, M. (1975). *Industria y comercio en algunos países en desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Malhotra, N. K. (2004). *Investigación de Mercados*. México: Pearson Educación.
- Mankiw, G. (2008). *Principios de Economía*. Madrid: Gráficas Rogar.
- Mercado, S. H. (2006). *Comercio Internacional I*. Mexico: Limusa.
- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad . (2010). *Agenda para la Transformación Productiva*. Obtenido de Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad : http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Agenda_Productiva5B1%5D.pdf

Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad . (2015). *Marca Primero Ecuador*. Obtenido de Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad : <http://www.produccion.gob.ec/primero-ecuador-marca/>

Ministerio de Comercio Exterior. (2013). *Estadísticas de Comercio Exterior: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/09/Estadisticas_Comercio_exterior_JUI2013.pdf

Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *Reafirman el compromiso de apoyar al sector Cuero Y Calzado*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: <http://www.comercioexterior.gob.ec/ministerio-de-comercio-exterior-reafirma-su-compromiso-de-apoyar-al-sector-del-cuero-y-calzado/>

Ministerio de Fomento, Industria y Comercio. (Octubre de 2011). *Manual para el mantenimiento y preparado de insumos para elaboracion de calzado*. Obtenido de Ministerio de Fomento, Industria y Comercio: <http://www.mific.gob.ec/Portals/0/Documentos%20Fomento/PROYECTOS%20FOMENTO/PRAMECLIN/I-MANUAL%20DE%20MATERIALES%20E%20INSUMOS.pdf>

Ministerio de Industrias y Productividad. (Diciembre de 2013). *Ecuador modelo a seguir en el crecimiento del sector cuero y calzado*. Obtenido de Ministerio de Industrias y Productividad: <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/047-Ecuador-modelo-a-seguir-en-el-crecimiento-del-sector-cuero-y-calzado.pdf>

- Ministerio de Industrias y Productividad. (2014). *Código de Industria Sector Cuero y Calzado*. Obtenido de Dirección de Desarrollo de MIPYMES y Emprendimiento.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2015). *Entrevista a sectorista del sector calzado*. Quito.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (Julio de 2015). *La industria del cuero y el calzado ecuatoriano marca el paso en el mercado nacional*. Obtenido de Ministerio de Industrias y Productividad: <http://www.industrias.gob.ec/bp-146-la-industria-del-cuero-y-el-calzado-ecuatoriano-marca-el-paso-en-el-mercado-nacional-e-internacional/>
- Montes, M. d. (2007). *El uso del calzado: ¿cuándo, por qué? y sus consecuencias*. Obtenido de Revista Mexicana de Medicina Física y Rehabilitación: <http://www.medigraphic.com/pdfs/fisica/mf-2007/mf074a.pdf>
- Prebisch, R. (1948). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: http://prebisch.cepal.org/sites/default/files/2013/prebisch_el_desarrollo_eco.pdf
- Revista EKOS. (Noviembre de 2012). *PYMES: Contribución clave en la economía*. Obtenido de Revista EKOS: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=1229>
- Revista Líderes. (2012). *La producción de calzado pisa fuerte en el país*. Obtenido de Revista Líderes: <http://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-calzado-pisa-fuerte-pais.html>

- Revista Líderes. (2015). *Cuero ecuatoriano de exportación*. Obtenido de Revista Líderes: <http://www.revistalideres.ec/lideres/cuero-ecuatoriano-exportacion.html>
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de cultura económica.
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Obtenido de SENPLADES: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Obtenido de Buen Vivir: http://issuu.com/buen-vivir/docs/plan_nacional_para_el_buen_vivir_2013-2017
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador. (2015). *PYMES*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas del Ecuador: <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Smith, A. (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. (J. Ortíz, Trad.) Londres: W. Strahan & T. Cadell.
- Spiegel, M. R., & Stephens, L. J. (2009). *Estadísticas*. México: Mc Graw Hill.
- Sunkel, O. (2007). *En Busca del Desarrollo Pérdido*. Obtenido de Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la Red CLACSO: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/27Sunkel.pdf
- Sunkel, O., & Paz, P. (1970). *El Subdesarrollo Latinoamericano y La Teoría del Desarrollo*. Obtenido de Repositorio Digital Comisión Económica para América Latina y el Caribe:

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1604/S33098159S1_es.pdf?sequence=1

Tacsan Chen, R. (2007). *Comercio Internacional* . San Jose : EUNED.

Tavares, C. (1979). *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*. México: Fondo de Cultura Económica.

Taylor, F. (1913). *Principios del trabajo científico*. New York: Harper & Bros.