



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA

**IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL COLOMBIANO PARA EL
COMERCIANTE WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO**

TUTOR

Ph.D Mónica Villamar Mendoza

AUTOR

Wilson Pilamunga Chimborazo

Guayaquil, 2020



UNIVERSIDAD LAICA
VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: “IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL COLOMBIANO PARA EL COMERCIANTE WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO”	
AUTOR/ES: WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO	REVISORES: Ph.D. MÓNICA VILLAMAR MENDOZA
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYQUIL	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR	
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2020	Nº DE PÁGINAS: 92
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración.	
RESUMEN: El proyecto titulado Importación de calzado industrial colombiano para el comerciante Wilson Pilamunga Chimborazo tuvo la finalidad de analizar los costos de importación generados a raíz del procedimiento de compra y venta de calzado colombiano y contrastarlos con los precios de ventas mantenidos por los artesanos ecuatorianos del mismo bien, así, de esta manera, determinar la conveniencia para el comerciante Wilson Pilamunga. Para llevar a cabo este análisis y establecer una respuesta favorable para el comerciante en cuestión, el proyecto estuvo basado en fuentes primarias y secundarias, y a su vez, bajo el marco legal correspondiente de las dos constituciones, tanto de Ecuador y Colombia y sus exigencias al momento de la importación / exportación de calzado industrial y los beneficios que estos países obtienen al pertenecer a bloques integracionistas. Palabras claves: Importación calzado industrial, exportaciones colombianas, importaciones ecuatorianas	
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	
ADJUNTO URL (tesis en la web):	
ADJUNTO PDF:	SÍ <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: E-mail:
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: MCE. Betty Aguilar Echeverría Teléfono: 2596500 EXT. 264 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

El estudiante egresado **PILAMUNGA CHIMBORAZO WILSON**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mi derecho patrimonial y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar **“IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL COLOMBIANO PARA EL COMERCIANTE WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO”**.

Autor



Wilson Pilamunga Chimborazo

C.I. 0201147931

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación **“IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL COLOMBIANO PARA EL COMERCIANTE WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO”**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL COLOMBIANO PARA EL COMERCIANTE WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO”**, presentado por el estudiante WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación.

Firma: _____



PHd. Mónica Villamar Mendoza

C.I. 0916123029

CERTIFICACIÓN DE PLAGIO

Informe de Originalidad Turnitin

tesis IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL COLOMBIANO PARA EL
COMERCIANTE WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO por Wilson Pilamunga



Desde tesis IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL COLOMBIANO PARA EL COMERCIANTE
WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO (Tesis pre-grado)

- Procesado el 12-oct.-2020 21:06 -05
- Identificador: 1413142026
- Número de palabras: 14949

Índice de similitud

0%

Similitud según fuente

Internet Sources:

0%

Publicaciones:

0%

Trabajos del estudiante:

0%

fuentes:

No existen fuentes coincidentes para este informe.

texto del trabajo:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR TEMA IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL
COLOMBIANO PARA EL COMERCIANTE WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO TUTOR MSC. Mónica
Villamar Mendoza AUTOR Wilson Pilamunga Chimborazo Guayaquil, 2020 Índice General Índice de Tablas

..... 5 Índice de

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado a Dios que me ha dado la vida y la fortaleza para seguir adelante, gracias a mis padres, hermanos especialmente a mi esposa y a mis dos hijos Wilson Paúl y Madeleine de Lourdes que han sido el valuarte de lucha y superación con la divina bendición de Dios. Los esfuerzos de todos han hecho realidad este trabajo, gracias a todos los que han sabido darme fuerza para culminar y seguir adelante.

Wilson Pilamunga Chimborazo

AGRADECIMIENTO

Gracias maestros porque a pesar de todo confiaron en nosotros, y nos dieron la oportunidad de seguir adelante. Que Dios sea la guía en compartir sus conocimientos y ayudar a formar nuevos profesionales para un mejor Ecuador.

¡Viva la Patria!

Wilson Pilamunga Chimborazo

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto direccionado al análisis de la importación de calzado industrial colombiano pretende favorecer al comerciante Wilson Pilamunga Chimborazo quien se dedica a la comercialización de ese producto en el territorio ecuatoriano. Cabe recalcar que el presente análisis busca determinar la conveniencia para este comerciante, al contrastar los costos y precios de ventas que muestran los mercados colombiano y ecuatoriano, respectivamente. En toda Sudamérica y según datos del Banco Central, Ecuador mantiene relaciones comerciales en la importación de este bien con dos principales países: Brasil y Colombia. Si bien es cierto que Ecuador también es un país productor de calzado, los países antes mencionados logran ingresar sus productos al país con precios mucho menores a los que se comercializa en el territorio ecuatoriano. Es por esta razón que ciertos comerciantes deciden o, exportar sus productos a otros destinos internacionales o importarlos desde países como Brasil y Colombia y revenderlos a precios en los que puedan competir en el mercado.

Tal es el caso del comerciante Wilson Pilamunga Chimborazo. A través del presente análisis se determinará la conveniencia para él y para el desarrollo de sus actividades comerciales, entre la importación de calzado industrial desde Colombia para la venta en el mercado nacional y la compra del producto hecho por artesanos ecuatorianos. Para llevar a cabo este análisis y establecer una respuesta favorable para el comerciante en cuestión, el proyecto estuvo basado en fuentes primarias y secundarias, y a su vez, bajo el marco legal correspondiente de las dos constituciones, tanto de Ecuador y Colombia y sus exigencias al momento de la importación / exportación de calzado industrial y los beneficios que estos países obtienen al pertenecer a bloques integracionistas.

Palabras Clave: Importaciones, exportaciones, balanza comercial, mercado

Índice General

REPOSITORIO	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	III
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	IV
CERTIFICACIÓN DE PLAGIO.....	V
DEDICATORIA.....	VI
AGRADECIMIENTO	VII
RESUMEN EJECUTIVO.....	VIII
Índice de Tablas.....	XIII
Índice de Gráficos.....	XIII
Índice de Figuras	XIII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. Diseño de la Investigación	2
1.1. Tema	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.3. Formulación del problema	4
1.4. Sistematización del problema	4
1.5. Objetivos de la investigación	4
1.5.1. Objetivo General.....	4
1.5.2. Objetivos Específicos	4
1.6. Justificación de la investigación	5
1.7. Delimitación o alcance de la investigación.....	6
1.8. Idea por defender	7
1.9. Identificación de las variables.....	7
1.10. Línea de investigación institucional.....	7

CAPÍTULO II.....	8
2. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. Marco Teórico.....	8
2.1.1. Antecedentes.....	8
2.1.2. Historia del Calzado	9
2.1.3. Historia de la Seguridad Industrial	10
2.1.4. La Industria del calzado en Colombia.	11
2.1.5. La Industria del calzado para uso industrial en Ecuador.	15
2.1.6. Importaciones de calzado por parte de Ecuador en el resto del mundo	16
2.1.7. Procedimiento de Importación.....	17
2.1.8. Incoterms 2020	18
2.1.9. Subpartida Arancelaria	19
2.1.10. Calzado para uso Industrial.	20
2.1.11. Acuerdos Comerciales	25
2.1.12. Logística Internacional	26
2.1.13. Documentos de Control Previo (DCP)	30
2.2. Marco Referencial.....	30
2.2.1. Teorías de Comercio Exterior.....	32
2.2.1.1. Teoría de la Cadena de suministros por Rodolfo Torres Rabello	32
2.2.1.2. Teoría de la Demanda Representativa por Linder.	32
2.3. Marco Conceptual.....	33
2.3.1. Calzado	33
2.3.2. Certificado de Origen	33
2.3.3. Exportación.....	34
2.3.4. Importación.....	34
2.3.5. Acuerdo Comercial.....	34

2.3.6.	Documento de Control Previo	34
2.4.	Marco Legal	35
2.4.1.	Importación a Consumo.....	35
2.4.2.	Declaración Aduanera	35
2.4.3.	Documentos de Soporte.....	36
2.4.4.	Reglamentación Técnica Ecuatoriana RTE INEN 080 1R.....	39
2.4.5.	Evaluación de conformidad	40
2.4.6.	Obtención de la Reglamentación Técnica Ecuatoriana INEN.....	40
2.4.7.	Procedimiento.....	41
CAPÍTULO III		42
3.	MARCO METODOLÓGICO.....	42
3.1.	Metodología de la Investigación	42
3.2.	Técnicas de Investigación	42
3.3.	Enfoque de la Investigación.....	43
3.4.	Población y Muestra	44
3.4.1.	Población	44
3.4.2.	Muestra:	44
Análisis e Interpretación de datos.....		46
Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Ambato ...		50
Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Quito		51
Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Ambato ...		52
Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Ambato ...		53
Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Ambato ...		54
Análisis de las Entrevistas a los productores ecuatorianos de Calzado Industrial		55
Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Cúcuta – Colombia		56
Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Bogotá – Colombia		57

Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Bogotá – Colombia	59
Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Bogotá – Colombia	60
Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Valle del Cauca – Colombia	61
Análisis de la Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Cúcuta – Colombia.	62
Entrevista a un Agente de Aduanas relacionado a Importaciones de Calzado desde Cúcuta – Colombia hacia Ecuador.....	63
Análisis de la Entrevista a un Agente de Aduanas relacionado con la Importación de Calzado Industrial desde Cúcuta – Colombia.....	64
4. INFORME FINAL	65
4.1. Incoterm Seleccionado	66
4.2. Detalle de los Costos de Importación desde Colombia.....	66
Conclusiones.....	72
Recomendaciones	74
Bibliografía.....	75
ANEXOS	78
Modelo de Encuesta.....	78

Índice de Tablas

Tabla 1. Línea de Investigación.....	7
Tabla 2. Principales Subpartidas de Calzado de exportación colombiana.	14
Tabla 3. Principales fábricas de calzado de uso industrial en el Ecuador.	16
Tabla 4. Subpartida Arancelaria.	19
Tabla 5. Tiempos de Nacionalización	29
Tabla 6. Desempeño Logístico de Ecuador y Colombia	29
Tabla 7. Muestra	45
Tabla 8. Pregunta 1 – Encuesta “Terán Company”	46
Tabla 9. <i>Pregunta 2 - Encuesta "Terán Company"</i>	47
Tabla 10. <i>Pregunta 3 - Encuesta "Terán Company"</i>	48
Tabla 11. Pregunta 4 - Encuesta "Terán Company"	49
Tabla 12. Precios referenciales de venta de calzado industrial.	64
Tabla 13. Compra de Calzado	66
Tabla 14. Valores correspondientes al Flete Internacional.....	67
Tabla 15. Valores correspondientes al Almacenaje.....	67
Tabla 16. Valores correspondientes al Agente Afianzado.....	68
Tabla 17. Costos de Producción de Calzado Industrial ecuatoriano	69
Tabla 18. Comparación de Costos	70

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Pregunta N°1 – Encuesta “Terán Company”	46
Gráfico 2. Pregunta N°2 - Encuesta "Terán Company"	47
Gráfico 3. Pregunta N°3 - Encuesta Terán Company	48
Gráfico 4. Pregunta N°4 - Encuesta Terán Company	49

Índice de Figuras

Figura 1. Exportaciones de Calzado colombiano en el 2019	12
---	----

Figura 2. Participación de las Exportaciones de Calzado para Colombia	13
Figura 3. Importaciones de Calzado a Ecuador	16
Figura 4. Incoterms 2020.....	19
Figura 5. Calzado para uso industrial	20
Figura 6. Calzado de Seguridad S1	22
Figura 7. Calzado de Seguridad S2	23
Figura 8. Calzado de Seguridad S3	24
Figura 9. Calzado Industrial S5	25
Figura 10. Proceso de Importación.....	27
Figura 11. Distancia Geográfica entre Ecuador y Colombia.....	28
Figura 12. Ciclo del Producto según Linder.....	33
Figura 13. Etiquetado de Calzado	39
Figura 14. Pictogramas para identificar los materiales	39
Figura 15. Incoterm DAP	66

INTRODUCCIÓN

El proyecto titulado Importación de calzado industrial colombiano para el comerciante Wilson Pilamunga Chimborazo tuvo la finalidad de analizar los costos de importación generados a raíz del procedimiento de compra y venta de calzado colombiano y contrastarlos con los precios de ventas mantenidos por los artesanos ecuatorianos del mismo bien, así, de esta manera, determinar la conveniencia para el comerciante Wilson Pilamunga.

El presente análisis estuvo estructurado por 3 capítulos principales y un informe final. El capítulo primero abordó temas cruciales como la problemática que da origen a la investigación y las razones que motivaron a la realización del estudio, mientras que, a su vez, indicaba los objetivos establecidos esperados a cumplir, su justificación y las delimitaciones de la investigación.

El capítulo II, por su lado, determinó los marcos en los que se estableció el análisis. Mismos que incluían las teorías que fundamentan la investigación y que se relacionan con el tema seleccionado y la rama a la que este se acoge: comercio exterior. De la misma manera, el mencionado capítulo presenta las bases legales sobre las que se soporta el análisis y sus resultados.

El capítulo tercero mostró la forma y estableció los límites del cómo se realizó la investigación y las técnicas usadas para el mismo. Permitted enlistar a los principales involucrados y las maneras en la que estos proveían de información substancial para la elaboración del análisis.

Por último, el Informe Final fue realizado gracias a los objetivos planteados, los marcos teóricos, referenciales y legales citados y a través y basado en la información proporcionada por los principales involucrados en la importación de calzado industrial desde Colombia para determinar la conveniencia del comerciante Wilson Pilamunga Chimborazo.

CAPÍTULO I

1. Diseño de la Investigación

1.1.Tema

IMPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL COLOMBIANO PARA EL COMERCIANTE WILSON PILAMUNGA CHIMBORAZO.

1.2. Planteamiento del problema

La historia económica establece que el comercio exterior ecuatoriano se ha caracterizado por ser un proveedor de productos primarios e importador de productos con valor agregado, evidenciando una clara desventaja frente a los mercados internacionales. Ante esta situación los gobiernos de turno han procurado sin verdaderos resultados, propuestas tendientes a revertir esta situación.

Haciendo historia de las propuestas realizadas en la última década, el objetivo 10 del plan nacional del buen vivir (2013-2017) impulsaba la transformación de la matriz productiva, que consistía en generar mayor valor agregado a la producción local dentro del marco de la construcción de una sociedad del conocimiento mediante la realización de cambios estructurales que direccionen los ortodoxos procesos de producción hacia formas más modernas, aplicando nuevos procesos tecnológicos y con mayor potencial en conocimientos que impulsen el crecimiento de nuevos sectores económicos del país, siendo los Alimentos, confecciones, calzado, energía renovable, refinería, petroquímica, metalurgia y siderúrgica entre otros los sectores económicos que se quería potencializar.

Otro de los emblemáticos programas gubernamentales para lograr el tan ansiado crecimiento económico es el Plan Nacional de Desarrollo del Ecuador “Toda Una Vida” (2017-2021) en cuyo objetivo cinco dice “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria”, lo cual hasta ahora es promesa no cumplida, pues basta con analizar el sector comercial para ver que está muy lejos de convertirse en realidad. Lo real es que sin crecimiento económico no es posible salir de la pobreza ni es factible generar empleo.

Lo cierto es que cerca de terminar el año 2019 y a 2 años de concluir el programa “Toda una vida”, no se avizora en términos generales una verdadera inserción internacional de las pequeñas y medianas empresas, con escaso impacto positivo en su nivel de productividad, la calidad del empleo, el nivel de los salarios y la incorporación de innovación. Por esto, desarrollar mejores políticas y herramientas de apoyo a su internacionalización es una condición para un desarrollo más inclusivo.

No existe país autosuficiente, esto significa que no se produce todo lo que se consume, y en caso de producirlo, los precios son más altos respecto de los importados. Ante esto es necesario la aplicación de un enfoque de innovación para importar, exigido por las demandas de un mercado interno. Los precios de los productos, es una variable importante por considerar cuando se realiza una compra, claro está sin sacrificar la calidad de este. Se pretende realizar en este proyecto de investigación, un diagnóstico de los precios del calzado industrial local y contrastarlos con los importados desde Colombia que realiza el Sr. “Wilson Pilamunga Chimborazo”, considerando las constantes variantes en dicha operación, relacionado a: Obtención de licencias, cumplimiento de reglamentaciones técnicas, tramitología aduanera, etc. así como la dificultad para obtener el financiamiento necesario para superar las brechas de innovación.

Ante la cada vez más difícil posibilidad de encontrar empleo, la desventaja competitiva en los mercados internacionales, la elevada mano de obra local, la migración galopante, la apreciación de las monedas de los países vecinos con respecto al dólar americano, los retrasos en materia de integración comercial con Estados Unidos, se pretende realizar un análisis del proceso de importar desde Colombia zapatos para la industria del Sr. “Wilson Pilamunga Chimborazo” con domicilio en la ciudad de Guayaquil.

La presente investigación busca determinar la conveniencia para el Sr. “Wilson Pilamunga Chimborazo” entre comprar localmente o importar calzado para uso industrial desde Colombia. Para que este análisis se lleve a cabo es necesario que los principales mercados que intervienen en esta transacción sean estudiados, en este caso, los mercados de calzado industrial de Ecuador y Colombia. Con los resultados de dicha investigación se podrá indicar el contraste de los costos de importación desde Colombia y los precios manejados por el mercado ecuatoriano.

1.3. Formulación del problema

¿Los costos de producción de calzado para uso industrial en Ecuador, son carga demasiado pesada al momento de comercializarlos, que inclina al pequeño comerciante su interés por el mercado colombiano?

1.4. Sistematización del problema

- ¿Cuál es peso del costo de producción en el precio de venta del calzado industrial en Ecuador y su comparación con el costo de su importación desde Colombia?
- ¿Qué elementos debe considerar una PYMES para tomar la decisión de importar calzado para uso industrial desde Colombia o negociarlos localmente?
- ¿La industria del calzado ecuatoriana está la suficientemente preparada para producir calzado para la industria capaz de desmotivar la adquisición desde Colombia?

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo General

Analizar los costos de importaciones de calzado industrial colombiano del Sr. Wilson Pilamunga Chimborazo en el período 2017 – 2019 determinando las ventajas frente a la producción local.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Recopilar información sobre el mercado y costo de importación de calzado industrial colombiano y contrastarlos con los precios de venta local.
- Interpretar la información recopilada que coadyuve a decidir entre importar y comprar localmente zapatos industriales.
- Determinar la conveniencia para el Sr. “Wilson Pilamunga Chimborazo” entre comprar localmente o importar calzado para uso industrial desde Colombia.

1.6. Justificación de la investigación

Emprender no es un proceso sencillo y el comercio internacional es de doble vía, es decir emprendimiento es tanto para el que exporta como para el que importa, en ambos casos el riesgo es similar y está en función de rentabilidad o pérdida económica. Esto exige de un operador de comercio exterior, pequeño o grande, realizar un análisis exhaustivo de las condiciones bajo las cuales se va a operar, si es exportando, los costos de producción, logísticos y calidad, deben ser competitivos en relación con los precios del mercado de destino, si al contrario es importando el costo de importación y la calidad igual o mejor al producto nacional.

Es importante tener presente que emprender constituye un aporte a la producción y distribución de bienes y servicios, en generación de empleo y mejora en la distribución de la riqueza, de allí que, del total de las empresas en Ecuador, el 42% son pequeñas y medianas. Asimismo, el 36,4% del empleo trabaja en una de ellas. En el año 2015, sus ingresos fueron de USD 27.876 millones. El ingreso promedio anual de las medianas empresas fue de USD 2,98 millones y de las pequeñas de USD 376 mil. La mayor actividad económica se encuentra en el comercio. (León, 2017)

Los obstáculos a los que se enfrentan las empresas cuando intentan probar un mercado externo al momento de la compra, se presentan en el orden de tener que contactar proveedores en el exterior, identificar oportunidades de negocio, aprender sobre canales de distribución y procedimientos administrativos, entre otros aspectos. Estas actividades generan un caudal de información que puede ser utilizado para efectuar un análisis real de la conveniencia de aprovisionarse de un proveedor local o de uno extranjero que sea de un país vecino y que forme parte de un convenio internacional.

En el presente proyecto de investigación se pretende: Identificar oportunidades externas; Diseñar e implementar estrategias comerciales; Procesos aduaneros; Facturación y manejo de ventas; actividades relacionadas al empaquetamiento, normas de calidad, estándares, etc. por eso la decisión de una empresa para salir al exterior o traer de él, no resulta sencilla y para conseguir el éxito requiere de un proyecto de internacionalización y un análisis detallado del entorno y del mercado, puesto que será la base para comenzar las actividades

internacionales. Ante esto, se pretende analizar el potencial productivo ecuatoriano en materia de calzado industrial frente a la importación desde Colombia. El consumidor tendrá la posibilidad de elegir lo que más le conviene, considerando alternativas como precio, calidad y diseños, que coadyuven al desarrollo comercial mediante la generación de empleo, inversión, consumo.

Para llevar adelante el proyecto de investigación se obtendrá información de fuente primaria, secundaria y terciaria. Primaria a través de libros, revistas, periódicos y visitas a los productores de zapatos industriales en la sierra principalmente de las ciudades de Ambato y Quito, de los cuales se obtendrá información como: materias primas; mano de obra; créditos a la pequeña industria, oportunidades comerciales, etc. Se analizará la situación comercial con Colombia dentro del marco de la Comunidad Andina, y en Bogotá se entrevistará con productores de la misma clase de zapatos. Las fuentes secundarias estarán formadas por resúmenes, índices, enciclopedias. Contrastada la información externa con la local se llegará a establecer la factibilidad de comprar los zapatos para la industria localmente o importarlos desde Colombia.

1.7. Delimitación o alcance de la investigación

La negociación internacional como oportunidad comercial puede darse tanto al exportar como importar, en cualquiera de los dos emprendimientos, es fundamental tener presente cuáles son las capacidades de la empresa en materia de producción o adquisición, de estructura organizativa o las necesidades de financiación que puede requerir un proyecto de esta envergadura. Ante esto, el presente proyecto de investigación será desarrollado bajo los siguientes ejes:

- **Límites de la Investigación Nacional:** Producción de calzado industrial, productores ubicados en la serranía ecuatoriana (Quito-Ambato).
- **Límites de la investigación Internacional:** Productor de calzado para uso industrial de Cúcuta en Colombia.
- **Área:** Comercio Exterior.
- **Período:** 2019
- **Lugar:** Guayaquil

- **Metas:** Decidir entre en la compra de zapatos para uso industrial en el mercado local o importarlos desde Colombia.

1.8. Idea por defender

El análisis entre los costos de importación de zapatos para uso industrial de similar calidad desde Cúcuta Colombia con los precios de venta ecuatorianos garantizará una adecuada decisión de compra para el Sr. “Wilson Pilamunga Chimborazo”.

1.9. Identificación de las variables

- **Variable independiente:** Análisis de los costos de importación de zapatos para uso industrial.
- **Variable dependiente:** Decisión de compra.

1.10. Línea de investigación institucional

Tabla 1. *Línea de Investigación*

Dominio	Línea institucional	Línea de facultad
Dominio 1.- Emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria.	Desarrollo estratégico y empresarial emprendimientos sustentables.	Desarrollo empresarial y de talento humano. Marketing, comercio y negocios globales. Contabilidad, finanzas, auditoria y tributación.

Fuente: (ULVR, 2020)

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Antecedentes

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) considera que las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas son “la espina dorsal de la mayoría de las economías del mundo”. Asimismo, desempeñan un papel fundamental en los países en desarrollo. Este organismo ha señalado que, según los datos del Consejo Internacional para la pequeña empresa, este tipo de negocios “representan más del 90% del total de empresas, generan entre el 60% y el 70% del empleo y son responsables del 50% del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial”. Son las mayores empleadoras del mundo y “responsables de una generación de empleo e ingresos importantes en todo el mundo” y son un factor clave en la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo. (<https://www.20minutos.es/>, 2018)

A pesar de su aportación al desarrollo mundial, las pymes tienen que hacer frente a muchas dificultades en su funcionamiento y crecimiento diario. El acceso a la financiación y a los préstamos bancarios que necesitan es el principal problema al que deben hacer frente, siendo aún mayor la situación para las “empresas informales”, es decir, aquellas que han sido constituidas de forma desregularizada y que suelen ser de menor tamaño. Estas, aunque menos productivas que las formales, contribuyen en gran medida a la actividad económica y el empleo.

La ONU estima que un 74% de las microempresas de todo el mundo funcionan en el sector informal de la economía, cifra que se incrementa al 77% en los países en desarrollo. Los negocios informales se apoyan en financiación informal que, si bien facilita el acceso a fondos, el castigo por su costo hace lento el crecimiento y aumenta la ilegalidad de la empresa. En este sentido, es imperativo un llamado a autoridades y empresarios para tomar medidas y alentar la formalización, la participación y el crecimiento de las pymes en los mercados internacionales, regionales y nacionales.

2.1.2. Historia del Calzado

La historia del calzado nace hace muchísimo tiempo atrás. Hace aproximadamente 4 millones de años el hombre empezaba a acoger la forma erguida de su cuerpo para dejar de arrastrarse sobre la tierra y utilizar sus piernas como medio para mantenerse en pie y movilizarse. Al trasladarse sobre diferentes climas y tipos de suelos lo llevaron a proteger sus piernas y pies con pieles, y con el pasar del tiempo y el desarrollo del pensamiento común optó por utilizar materiales de mayor calidad cuando del cuidado de su cuerpo se trataba.

Luego de estos primeros atisbos de “calzado” improvisado que tomaba forma de sandalia se desarrollaron conceptos más cercanos a lo que actualmente conocemos como “zapatos”.

La doctora María de la Luz Montes Castillo explica un poco más acerca de la historia del calzado en un artículo para la Revista Mexicana de Medicina Física y Rehabilitación lo siguiente:

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; el tacón aparece a finales del siglo XVII; la numeración del calzado sucede en la revolución industrial.

Fue a finales del siglo XIX cuando aparecieron las primeras máquinas para perforar, coser y cortar las pieles que darían forma al calzado. Estas máquinas se movían manualmente hasta que con la llegada de la electricidad se crearon nuevos mecanismos en la fabricación del 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.

En el siglo XX se experimentan nuevos materiales para la construcción del calzado como la goma de la suela. Las primeras zapatillas de goma fueron lanzadas a la venta en 1971. (Castillo, 2007, pág. 1)

Tal como se muestra a través de la historia, el calzado siempre se utilizó con fines de protección y de seguridad, no obstante, con el pasar del tiempo se convirtieron en prendas de

vestir de uso diario; llegándose a clasificar en: botas, zapatos, zapatillas, sandalias, etc. Inclusive se clasifican por el uso que estos tengan: zapatos deportivos, de baile, de vestir, de trabajo, entre otros.

Debido a la naturaleza de esta investigación, la indumentaria estará enfocada en el tipo de calzado con fines de protección. La doctora Montes Castillo define la importancia y uso de tres de estos tipos:

Calzado de seguridad: Es un calzado de uso profesional que proporciona protección en la parte de los dedos. Incorpora tope o puntera de seguridad que garantiza una protección suficiente frente al impacto, con una energía equivalente de 200 J en el momento del choque, y frente a la compresión estática bajo una carga de 15 KN.

Calzado de protección: Es un calzado de uso profesional que proporciona protección en la parte de los dedos. Incorpora tope o puntera de seguridad que garantiza una protección suficiente frente al impacto, con una energía equivalente de 100 J en el momento del choque, y frente a la compresión estática bajo una carga de 10 KN.

Calzado de trabajo: Es un calzado de uso profesional que no proporciona protección en la parte de los dedos. (Castillo, 2007, pág. 1)

2.1.3. Historia de la Seguridad Industrial

El ser humano desde los inicios de la historia contaba con instinto de preservación propio, una plataforma de defensa ante lesiones corporales. La seguridad industrial se basa en este instinto del hombre por el cuidado personal, y con el pasar del tiempo se volvió una responsabilidad obligatoria para las compañías.

Es con la Revolución Francesa donde se establecen organizaciones que buscaban resguardar a los trabajadores por cualquier daño que cualquiera sufriese a causa de la realización de sus obligaciones laborales.

En Estados Unidos, por ejemplo, con la producción de telas de algodón se requirió de mucha mano de obra, y la principal estaba conformada por mujeres y niños que no pasaban

de los diez años. Ninguno de ellos contaba con protección necesaria para el manejo de la maquinaria. Muchas vidas se perdieron a causa de estas condiciones laborales.

Fue entonces cuando en 1833, el gobierno estadounidense decide realizar inspecciones en las fábricas y recomendar la compra de equipo de protección para los trabajadores que, debido a su cargo o manejo de equipos, necesitaban estar protegidos. Sin embargo, no fue hasta 1850 cuando las compañías decidieron acatar las recomendaciones del estado.

En 1883 se pone la primera piedra de la seguridad industrial moderna cuando en París se establece una empresa que asesora a los industriales. Pero es hasta este siglo que el tema de la seguridad en el trabajo alcanza su máxima expresión al crearse la Asociación Internacional de Protección de los Trabajadores. En la actualidad la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, constituye el organismo rector y guardián de los principios e inquietudes referentes a la seguridad del trabajador en todos los aspectos y niveles. (Ramírez, 2005).

2.1.4. La Industria del calzado en Colombia.

El sector de calzado colombiano se conforma de empresas que producen, elaboran, importan, exportan y comercializan interna y externamente los diferentes tipos de calzado, entre los principales de estos: calzado deportivo, llegando a representar incluso el 40% del total de las exportaciones del calzado colombiano general, seguido por botas para dama y caballero, zapatillas y calzado para niño. (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bogotá, 2005).

Colombia se caracteriza por ser un país especializado en exportar sus productos a países limítrofes. En cuanto al calzado, la actividad industrial de la cadena productiva se concentra en ciudades como Antioquia, Bogotá, Bucaramanga y Caldas.

A inicios de la historia del calzado en Colombia, las empresas decidieron enfocarse en calzado de cuero y piel con cualquier tipo de zuela y dirigido al público masculino. Con el pasar del tiempo amplificaron sus horizontes y la fabricación se diversificó en materia prima y alcance del consumidor final.

Las exportaciones de Calzado son reconocidas a nivel mundial. A continuación, se mostrarán los principales destinos de exportación bajo la subpartida 6403.91.90 por parte de Colombia y los valores exportados para el período 2019.



Figura 1. Exportaciones de Calzado colombiano en el 2019

Fuente: (Trade Map, 2020)

Elaborado por: (Pilamunga,2020)

Tal como se puede observar en la Figura 1, el principal importador de calzado en el año 2019 fue Ecuador, esto puede deberse a los convenios y tratados que mantienen ambos países y la cercanía de los países limítrofes.

En segundo puesto se encuentra Estados Unidos, seguido de Panamá, Costa Rica, Perú, Chile y Guatemala. La diferencia entre los valores exportados hacia estos países no varía en gran manera, sin embargo, en el caso de Ecuador, la diferencia es bastante considerable. De esta manera, se indica la gran relevancia que tienen las exportaciones de calzado para el Ecuador con relación a las relaciones bilaterales mantenidas entre Colombia y Ecuador.

Determinar la participación de los países en las exportaciones de calzado colombiano ayudará a comprender la diferencia entre estos países y su consumo para con este producto.

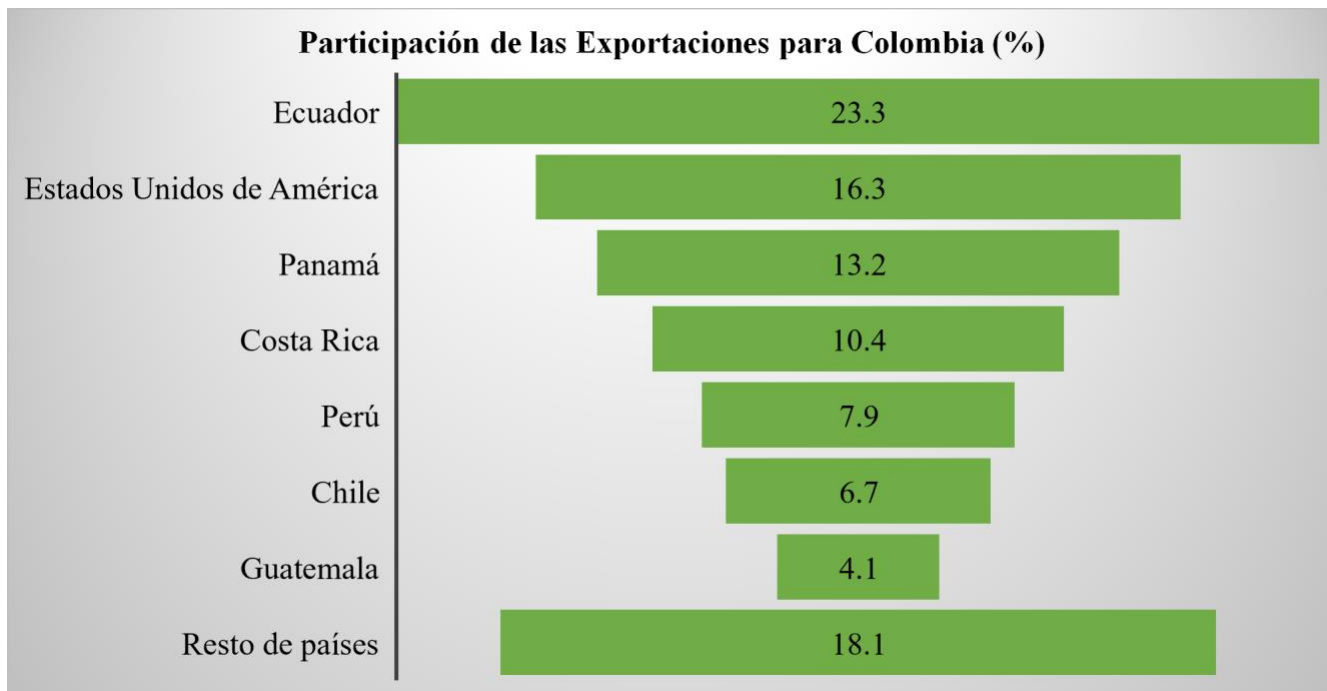


Figura 2. Participación de las Exportaciones de Calzado para Colombia

Fuente: (Trade Map, 2020)

Elaborado por: (Pilamunga,2020)

Tal como se muestra en la Figura 2, se puede notar la participación de los principales países importadores de Calzado colombiano bajo la subpartida 6403.91.90.

Ecuador lidera la lista con una participación porcentual del 23,3% en las exportaciones colombianas de calzado. Le sigue Estados Unidos con un 16,6%. La diferencia entre ambos es un 6,7%. Un valor representativo si se considera la capacidad de compra por parte de Estados Unidos y Ecuador.

En tercer lugar, se encuentra Panamá ocupando el 13,2% de las exportaciones, seguido por Costa Rica con el 10,4%. En quinto puesto, está Perú, otro país latinoamericano junto con Chile, representando en las exportaciones de calzado desde Colombia el 7,9 % y 6,7%, respectivamente.

Por último, se encuentra Guatemala con apenas el 4,1% y el resto de los países que se encuentran dentro de la lista con valores menores al mencionado. La suma de todos estos estados faltantes marca el 18,1% del total de las exportaciones colombianas.

Según datos, Ecuador mantiene relaciones comerciales en la importación de calzado desde el año 2001:

Tabla 2. *Principales Subpartidas de Calzado de exportación colombiana.*

Subpartida Arancelaria	Descripción
6401.10.00.00	Calzado con puntera metálica de protección con suela y parte superior de caucho o plástico
6401.92.00.00	Los demás calzados que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla con suela y parte superior de caucho.
6401.99.00.00	Los demás calzados impermeables con suela y parte superior de caucho o plástico.
6402.19.00.00	Demás calzado de deporte con suela y parte superior de caucho o plástico.
6402.20.00.00	Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones.
6402.30.00.00	Demás calzados con puntera metálica de protección con suela y parte superior de caucho o plástico.
6402.91.00.00	Los demás calzados que cubran el tobillo. Con suela y parte superior de caucho o plástico.
6402.99.00.00	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.
6403.19.00.00	Demás calzado de deporte con suela d caucho plástico cuero natural o regenerado y parte de cuero natural.

6403.20.00.00	Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine.
----------------------	---

Fuente: (*Trade Map, 2020*)

El zapato que más se exportó en 2001, fueron los clasificados con las Subpartida Arancelaria 64.03.99.00.00 “Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural, artificial o regenerado y parte superior de cuero natural”. Las exportaciones con esta Subpartida fueron por valor de U\$ 11.017.518, siendo las mejores ventas con destino a Venezuela U\$3.589.919, y Guatemala U\$ 1.064.530 y Ecuador U\$ 1.959.302. (Salgado & Tinoco, 2011)

Exceptuando las plantillas de cualquier material y los tacones o tacos de caucho o plástico, se detallarán a continuación aquellas subpartidas que mantienen mayor relevancia en Colombia:

2.1.5. La Industria del calzado para uso industrial en Ecuador.

Haciendo un poco de historia, la Industria del Calzado Industrial en el Ecuador ha tenido tiempos difíciles, si nos remontamos a la época inicial de la dolarización, en el año 2000, el escenario era muy complicado, pues los precios de los insumos para la producción subían a diario y la fuga del principal insumo como es el cuero hacia países vecinos como Colombia y Brasil, puso en serio peligro este sector tan importante generador de empleo y de emprendimiento.

Con las restricciones a la importación se volvió a reactivar la mayoría de pequeños y medianos talleres que generan la mayoría de los puestos de trabajo en la provincia de Tungurahua y Quito, aumentando la producción nacional y encareciendo el producto extranjero, principalmente el zapato chino. Hoy es común evidenciar en la Plaza Juan Cajas de la ciudad de Ambato la presencia de compradores chinos todos los fines de semana especialmente el domingo, que llevan en costales el calzado para sus locales.

Las principales empresas de calzado para uso industrial en Ecuador están localizadas en la provincia del Tungurahua y Pichincha y se anotan en el cuadro siguiente:

Tabla 3. Principales fábricas de calzado de uso industrial en el Ecuador.

Nombre	Dirección/Ciudad	Teléfono	Atención
Calzado Ecuador	Ambato	098 798 6685	Hasta 19:00
Calzado Anndy Boots	Quito	(02) 265-1096	Hasta 20:00
Buffalo Calzado	Ambato	(03) 284-1414	Hasta 17:00
Calzado Buestan	Quito	(02) 247-6282	Hasta 18:00
Ecuainn Botas	Quito	(02) 295-1558	Hasta 19:00
Inecpro	Quito	02 3825770	Hasta 17:30
Gamos Work	Ambato	593 33 700 400	Hasta 18.00

Fuente: propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

2.1.6. Importaciones de calzado por parte de Ecuador en el resto del mundo

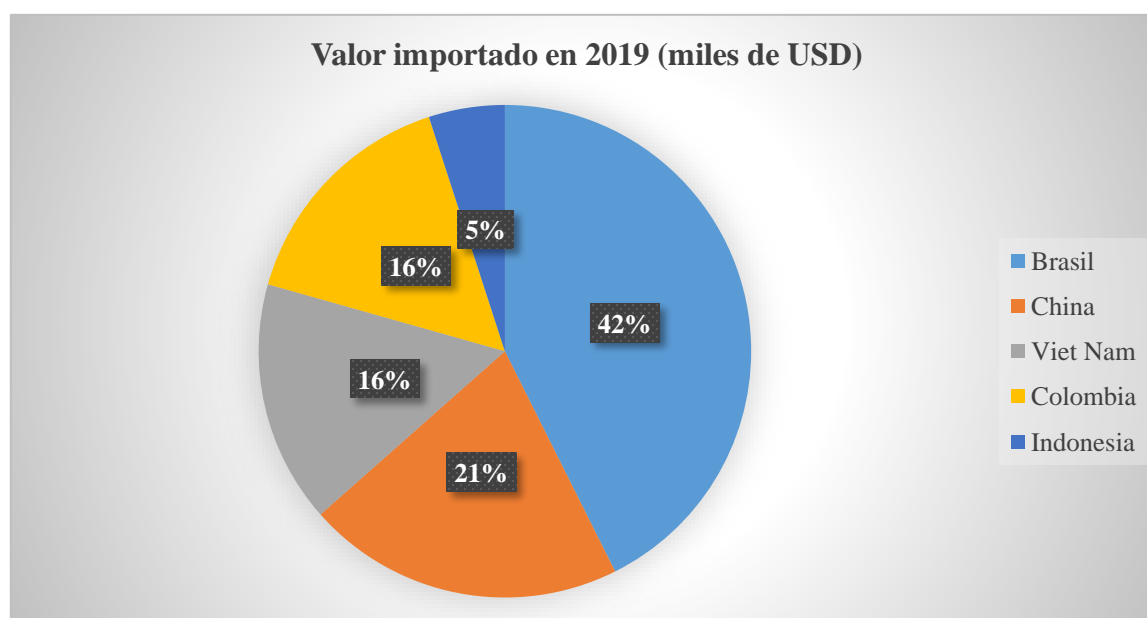


Figura 3. Importaciones de Calzado a Ecuador

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Tal como muestra la anterior figura, Ecuador importa calzado bajo la subpartida 6403.91.90, de cinco principales países. Entre estos encontramos liderando la lista a Brasil, un país conocido por la calidad de su calzado a nivel mundial y ocupa en las importaciones ecuatoriana de calzado el 42% del total. En segundo lugar, le precede China, industria mundialmente conocida por sus manufacturas y ocupa el 21% de las importaciones ecuatorianas. En tercer puesto se encuentre Vietnam con el 16% y seguido por él, se encuentra Colombia, país limítrofe con Ecuador también con un 16%. Por último, se encuentra Indonesia con el 5% del total de importaciones de calzado por parte de Ecuador.

2.1.7. Procedimiento de Importación

- Obtención del Certificado Digital para Firma Electrónica.
- Instalación del Sistema Ecuapass.
- Registro de Importador en el Sistema Informático Aduanero.
- Conocer restricciones de productos a importar.
- Trámites de desaduanización de mercancías.

Están en la capacidad de importar todas aquellas personas Naturales o Jurídicas, nacionales o extranjeras que se encuentren radicadas en el país, una vez hayan sido registrados como importadores en el Ecuapass, tal como lo muestra el procedimiento anteriormente mencionado.

Desaduanamiento de Mercancías Importadas

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) deberá ser transmitida en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, esta transmisión no podrá superar los quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte seleccionado, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo; si este plazo fuese incumplido, la mercancías serían objeto del abandono tácito, según lo estipula el literal a) del artículo 142 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

De acuerdo con el tipo de mercancía a importar, se deberán adjuntar los siguientes documentos a la Declaración de Importación:

Documentos de Acompañamiento

También conocidos como documentos de Control Previo, ya que deberán ser emitidos y aprobados antes de que las mercancías objeto de importación sean embarcadas.

Documentos de Soporte

Constituyen la base informativa de la Declaración Aduanera de Importación. Deberán ser tramitados los originales, ya sean digitales o físicos y constar en los archivos del declarante o su Agente de Aduana, de ser el caso. Estos documentos son los siguientes:

- Documento de Transporte.
- Factura Comercial u otro documento que asegure la transacción comercial.
- Certificado de Origen (Cuando el caso lo amerite)
- Otros documentos que la Autoridad Aduanera considere necesarios.

2.1.8. Incoterms 2020

Los términos de negociación tienen una vigencia de 10 años en función, una vez este tiempo haya concurrido, la Cámara de Comercio Internacional, entidad encargada de la regulación de estos términos, procede a la evaluación de ellos y a su cambio, de ser el caso.

Es imprescindible para el desarrollo del presente análisis la consideración de uno de los términos de negociación comercial, dado que, gracias a ellos, el costo con el que incurra el importador determinará en gran parte, el costo final de la mercancía en el país en que sea comercializada. A continuación, se detallarán los conceptos de cada uno de ellos:

- EXW – Ex Works: Mercadería en fábrica.
- FCA – Free Carrier: Franco transportista en lugar convenido.
- FAS – Free Alongside Ship: Franco al costado del buque.
- FOB – Free on Board: Libre a Bordo.
- CFR – Cost and Freight: Costo y Flete.
- CIF – Cost, Insurance and Freight: Costo, seguro y flete.
- CPT – Carriage paid to: Transporte pagado hasta

- CIP – Carriage and Insurance paid to: Transporte y seguro pagado hasta.

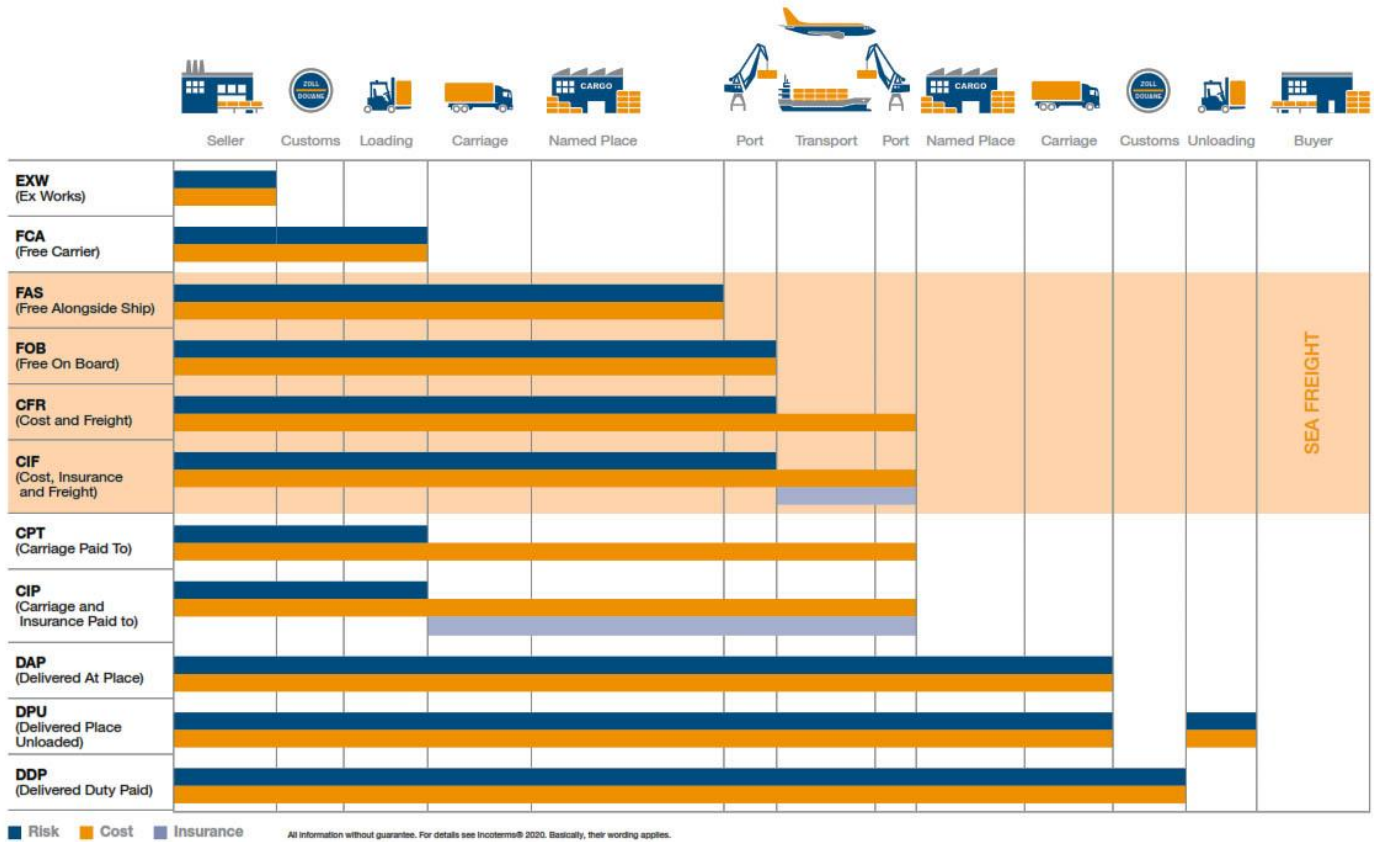


Figura 4. Incoterms 2020

Fuente: (Euro Trader, 2020)

2.1.9. Subpartida Arancelaria

Tabla 4. Subpartida Arancelaria.

Subpartida Arancelaria	Detalle del Producto
6403.91.90.00	Los demás calzados que cubran el tobillo con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección.

Fuente: (Trade Map, 2020)

En base a la subpartida arancelaria mencionada anteriormente, se realizará el análisis centrado en la comparación de costos de importación y costos locales del producto considerado.

2.1.10. Calzado para uso Industrial.



Figura 5. Calzado para uso industrial

Fuente: (Wurth Modyf , 2020)

Conocidas como botas de seguridad, tal como se denotan en la figura 5, es un tipo de calzado especializado para personas que trabajen en zonas de alto riesgo. Tienen como objetivo principal, brindarles protección a las personas de los peligros que puedan representar el oficio en el que se desenvuelvan.

Una de las leyes que manejan todas las industrias del mundo, es que deben de equipar su personal con este tipo de calzado si su rubro representa algún riesgo para la integridad física del trabajador. Además de exigir su uso es importante enseñar su mantenimiento porque distan mucho de los zapatos que se escogen para nuestro día a día.

Las botas industriales, como bien se mencionó, buscan proteger a los trabajadores de los peligros a los que están expuestos en su oficio, y su propósito busca salvaguardarlos de peligros como:

- **Accidentes mecánicos:** Para quienes trabajan con herramientas mecánicas, los protege de golpes en el pie debido a caídas de estas herramientas u otros objetos.
- **Accidentes corporales:** Resbalos, o esguinces producidos por estos.
- **Accidentes eléctricos:** Para accidentes de alta, media o alta tensión, e inclusive accidentes térmicos.

El calzado de seguridad es un equipo de trabajo reservado a ofrecer un nivel de protección seguro en los pies contra los riesgos derivados de la realización de cualquier actividad laboral o riesgo que esta involucre. En el área de trabajo, el cuerpo queda expuesto a todas las condiciones de riesgo del sitio, por lo que es necesario tomar las medidas necesarias para preservar la salud de los trabajadores.

Además, las actividades en lugares húmedos aumentan las posibilidades de tener caídas o los restos de herramientas perforadoras en el piso pueden producir lesiones en los pies.

Como estas, existen un millar de condiciones en el lugar de trabajo que figuran un posible accidente para los obreros, por ejemplo, el trabajo que involucre cables de alta tensión implica un alto riesgo de descargas eléctricas y requiere de calzado aislante. Es por esto por lo que existen distintos tipos de calzado de seguridad, y se encontrarán a continuación:

- **Calzado de Seguridad Integral**

Conocidos también como zapatos industriales o zapatos de seguridad. Son de uso profesional y cubren la parte de los dedos con una puntera o tope de seguridad que protege al pie contra impactos energéticos equivalentes a 200 julios y soporta cargas de 15 kilo newtons. Se lo conoce también por su nomenclatura especial como SB, donde se subdivide en función a los requisitos adicionales que deba cubrir el calzado.

- **Calzado de Seguridad S1**



Figura 6. Calzado de Seguridad S1

Fuente: (Wurth Modyf , 2020)

Este tipo de calzado debe cumplir con las siguientes características, además de las mostradas en la Figura 6:

- Resistencia al plegado;
- Resistencia a la corrosión, en casos donde la puntera sea de material metálico;
- Parte trasera cerrada;
- Propiedades Antiestáticas;
- Absorción de energía en la parte talonera;
- Resistencia a hidrocarburos.

El uso de este tipo de calzado está directamente relacionado con labores ejercidas por mecánicos, artesanos, electricistas, entre otros.

- **Calzado de Seguridad S1P**

Derivado del calzado de seguridad S1, es uno de los más importantes en el mercado, ya que está destinado para ser usado en el desarrollo de actividades que incluyan entornos secos y donde sus usuarios corran altos riesgos relacionados con resbalones causados por hidrocarburos y aplastamiento del pie.

Cuenta con una suela anti-perforación, útil para la existencia de clavos o esquirlas en el ejercicio de labores de los trabajadores. La suela cuenta también con un antideslizante y

dispone de absorción para disminuir la energía generada por el choque del talón del pie y evitar daños a futuro.

- **Calzado de Seguridad S2**

Este tipo de calzado cuenta con características especializadas con las que cuenta el calzado de seguridad S1 y agregadas otras, a continuación, la lista de estas:

- Absorción de impactos;
- Resistencia a la corrosión, en casos donde la puntera sea de material metálico;
- Suela antiestática;
- Puntera de protección;
- Suela antideslizante;
- Resistencia a hidrocarburos; y
- Capacidad hidro repelente dinámica.



Figura 7. Calzado de Seguridad S2

Fuente: (Wurth Modyf , 2020)

- **Calzado de Seguridad S3**

Las botas de seguridad industrial de tipo S3, por su parte, reúne las características del calzado de seguridad 1 y 2 y añade otras características especiales:

- Resistencia al plegado;
- Resistencia a la corrosión, en casos donde la puntera sea de material metálico;
- Parte trasera cerrada;
- Propiedades Antiestáticas;
- Absorción de energía en la parte talonera;
- Resistencia a hidrocarburos;
- Resistencia a la perforación de la plantilla de seguridad contra fuerzas equivalentes a 110 kilogramos/fuerza;
- Suela con relieve;
- Capacidad hidro repelente dinámica.



Figura 8. Calzado de Seguridad S3

Fuente: (Wurth Modyf , 2020)

- **Calzado de Seguridad S5**

Este tipo de calzado hace referencia a las botas de goma o PVC. El calzado de seguridad S5 se caracteriza por su inmersión y suela deslizante; protección de talón; puntera y lámina de perforación, e incluso cuenta con propiedades antiestáticas. Hechos precisamente para obreros que laboran en ambientes húmedos o agua.



Figura 9. Calzado Industrial S5

Fuente: (Wurth Modyf , 2020)

2.1.11. Acuerdos Comerciales

Es un acuerdo vinculante que suscriben dos o más países para la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes. En él se incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad. (<https://www.wto.org>, s.f.)

En lo que concierne a la relación comercial entre Ecuador y Colombia, ambos países mantienen un Acuerdo de Complementación Económica (ACE N°59), este acuerdo donde también intervienen gobiernos como el de la República de Argentina, la República Federativa de Brasil, la República de Paraguay, la República Oriental de Uruguay, y la República Bolivariana de Venezuela; tiene como objetivos fundamentales los siguientes:

- Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que asista a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a proporcionar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las partes contratantes;
- Formar un área de libre comercio entre las partes mediante la expansión y diversificación del movimiento comercial y la eliminación de las barreras arancelarias y de las no-arancelarias que perturben al comercio bilateral;
- Conseguir el desarrollo armónico en la región, tomando en cuenta las anomalías derivadas de los diferentes niveles de desarrollo económico de las partes conformadas;
- Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura, con especial énfasis en el establecimiento de corredores de unificación que permita la baja de costos y la creación de ventajas competitivas en el comercio en la región
- mutuo y con terceros países fuera de la región;
- Promover e impulsar las inversiones entre los agentes económicos de los Países signatarios;
- Impulsar la complementación económica y su cooperación, activa, científica y especializada;
- Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y agrupaciones de países fuera de la región.

2.1.12. Logística Internacional

La gestión logística internacional abarca el movimiento físico de los productos, sean estas materias primas o productos terminados, desde su punto de origen hasta la recepción por parte de los consumidores finales. Es necesario que los empresarios y emprendedores comprendan esta actividad, ya que abarca los procesos de producción, negociación,

almacenamiento, embalajes, transporte interno, seguros, autorizaciones previas, formas de pago, transporte internacional, aduanas, tributos al comercio exterior y finalmente la distribución al consumidor. Su importancia radica en que el negociador puede obtener las mejores condiciones de compra o venta, pero un descuido en la actividad logística significa un fracaso rotundo en la operación comercial.



Figura 10. Proceso de Importación.
Fuente: (Comunidad de Comercio Exterior, 2020)
Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

2.1.12.1. Distancia Física y Geográfica

Según el Instituto Nacional de Vías, Colombia cuenta con una red de carreteras de 9,298 kilómetros. En lo que respecta al comercio fronterizo desde Ecuador a Colombia, por esta vía, es considerada el medio primordial de transporte para el intercambio de bienes, servicio y personas entre ambos países. En correlación con lo dispuesto en la Decisión 399 de la Comunidad Andina de Naciones, el transporte fronterizo entre países miembros de la CAN, en el caso de Ecuador, es realizado por los vehículos habilitados y autorizados por la Agencia Nacional de Tránsito (ANT), organización que brinda los permisos respectivos para tales actividades.

La Carretera Panamericana, mantiene suma importancia en el comercio internacional entre Ecuador y Colombia, ya que atraviesa de norte a sur ambos países, siendo la vía Tulcán-Ipiales la principal puerta enlace. El transporte de bienes y servicios se puede dar de forma directa, usando trasbordo o cambio de cabezote, en el caso de ser necesario. Sin embargo, cualquiera de estas figuras dependerá del contrato de transporte y del Incoterm negociado entre el consignatario y consignante. (PROECUADOR, 2018)

La distancia que existe entre Ecuador y Colombia es de 1.232,11 Km. Mientras que su ruta de conducción vía terrestre consta de 1.791,98 Km.

La ruta trazada en la Figura 11 que se puede observar a continuación, ejemplifica de manera gráfica el recorrido usual del transporte internacional contratado en una importación de calzado desde Cúcuta – Colombia hasta Tungurahua – Ecuador.

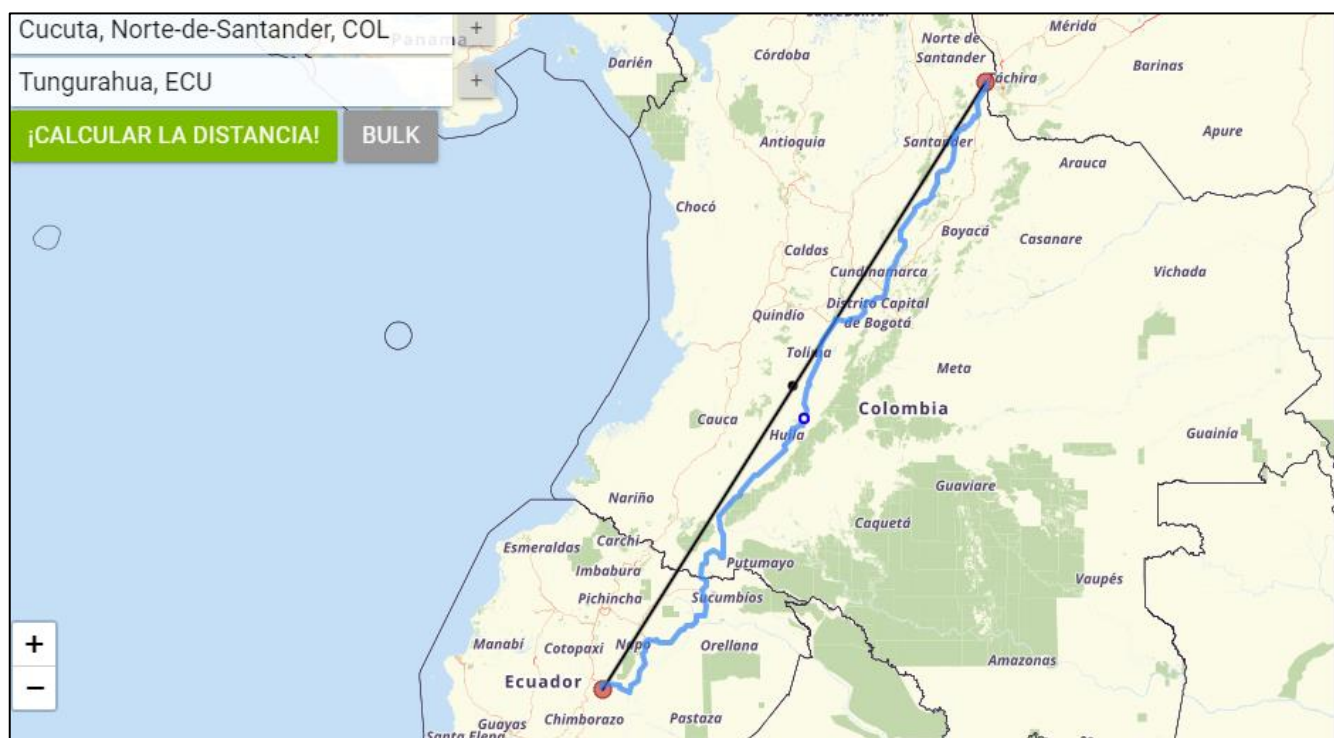


Figura 11. Distancia Geográfica entre Ecuador y Colombia.

Fuente: (Es.Distance, 2020)

2.1.12.2. Tiempos de Nacionalización

Tabla 5. *Tiempos de Nacionalización*

Etapas para el Comercio	Importación	
	Fronterizo	Costo Promedio
Cumplimiento Fronterizo	Duración (Horas) 112	\$545
Cumplimiento Documental	64	\$50

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

La tabla 5 mostrada anteriormente muestra los tiempos necesarios de nacionalización en los trámites de importación de Ecuador desde Colombia, tanto de los cumplimientos fronterizos como de los documentales. Según, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR), los costos aproximados para etapas de control fronterizo varían tal como lo muestra la tabla.

2.1.12.3. Desempeño Logístico de Colombia

Hasta el año 2016, según datos del Banco Mundial basados en el Logistics Performance Index (LPI), Colombia ocupaba el puesto 94 a nivel mundial en lo que respecta a desempeño logístico con un puntaje de 2.61; mientras que Ecuador ocupaba el rango 74 con un puntaje de 2.78. El índice oscila entre 1 y 5, siendo 5 la puntuación mayor.

A continuación, se muestran las calificaciones de ambos países y los temas tomados en consideración en cuanto a su desempeño logístico.

Tabla 6. *Desempeño Logístico de Ecuador y Colombia*

LPI 2016	Colombia		Ecuador	
	Puntaje	Puesto	Puntaje	Puesto
	2.61	94	2.78	74

Eficiencia Aduanera	2.21	129	2.64	74
Calidad de la Infraestructura	2.43	95	2.47	88
Competitividad de Transporte Internacional de Carga	2.55	103	2.95	65
Competencia y Calidad en Servicios Logísticos	2.67	81	2.66	84
Capacidad de Seguimiento y Rastreo a los Envíos	2.55	96	2.65	86
Puntualidad en el Transporte de Carga	3.23	78	3.23	77

Fuente: (Banco Mundial, 2020)

2.1.13. Documentos de Control Previo (DCP)

Los documentos de control previo o también conocidos como licencias o autorizaciones de importación son requisitos indispensables dentro del proceso de nacionalización de mercancías provenientes del extranjero. El objetivo principal de estas restricciones no arancelarias es precautelar la salud de los consumidores y dotar al consumidor la calidad de producto que se merece. Estos DCP son establecidos en base a normas internacionales determinadas por la Organización Mundial de Comercio y en el Ecuador son controladas por las instituciones gubernamentales dependiendo del producto a importar.

El proceso para la obtención de los documentos de control previo se los realiza mediante medios electrónicos utilizando la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) incorporada al sistema de Ecuapass del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

2.2. Marco Referencial

Según (Morán & Patiño) en su investigación “Creación de una microempresa de exportación de calzado para damas en base a tejidos artesanales con destino a Panamá”, resaltan la importancia de la comercialización del calzado ecuatoriano, sin embargo,

lastimosamente para que este segmento de mercado tenga salida en el Ecuador, la única manera de comercializar los productos artesanales es con la exportación; ya que el mercado ecuatoriano se encuentra copado con productos similares de otro origen, como el colombiano, el brasileño, entre otros.

Esta investigación es de vital importancia, ya que muestra en cierto sentido la realidad del mercado de calzado ecuatoriano y el por qué los emprendedores y pequeñas y medianas empresas optan por importar el calzado de otros países de la región en vez de consumir lo nacional.

Por otro lado, (Tumbaco) en su trabajo “Comercialización de calzado personalizado para damas localizado en la ciudad de Guayaquil” enfatiza la gran demanda que existe en el Ecuador sobre el calzado femenino. A través del trabajo de investigación muestra que son las mujeres ecuatorianas quienes son las principales protagonistas de este mercado en ascenso y de esta manera explica las razones por las cuáles ellas se ven atraídas por productos de otras nacionalidades.

Gracias a las dos anteriores investigaciones se puede constatar que el Ecuador no sufre de una demanda no satisfecha en cuanto a calzado, sino que la problemática radica en que el calzado de origen ecuatoriano no cumple con las expectativas de aquella demanda general. Son los productos brasileños y colombianos, principalmente, los que se comercializan a nivel local y tienen mayor acogida, desplazando al artesano ecuatoriano con sus productos.

En base a lo mencionado, también se puede afirmar que además de las expectativas no cumplidas por parte del calzado ecuatoriano, es el precio también un determinante radical por los consumidores al momento de la compra. Sin embargo, ambos autores enfocaron sus investigaciones en calzado de tipo casual y dirigido a un solo sector. Esto permitió identificar la demanda exigida por parte de Ecuador, pero es necesario enfocar los esfuerzos por determinar cuáles son los factores que determinan la compra y venta del calzado de uso industrial en el país.

En su “Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y Comercialización de calzado industrial en el sur de Quito” (Ibujes) propone no

la importación del calzado de tipo industrial sino la creación de fábrica dedicada enteramente a la producción de este tipo de bien.

2.2.1. Teorías de Comercio Exterior

2.2.1.1. Teoría de la Cadena de suministros por Rodolfo Torres Rabello

Es imprescindible que, al momento de tratar temas relacionados al comercio exterior, se deje de lado un factor tan importante como la administración de la cadena de suministros; también conocida como SMC por sus siglas en inglés “Supply Chain Managment”. Este proyecto analítico contará con las características que esta teoría proporciona debido a su naturaleza y relevancia. (Rabello, 2016)

La teoría dicta que, de todos los procesos que se llevan a cabo para que un producto pueda llegar a manos del consumidor final, y el número considerable de empresas o entes que intervienen para que esta tarea se realice, existen dentro de todos ellos, problemas de coordinación y ejecución. La teoría de la cadena de suministros propone que los mecanismos utilizados en la coordinación de los procesos se conviertan en fuentes indispensables de eficiencia, y a través de esta optimización, beneficiar al proveedor y al cliente.

La aplicación de la teoría de la cadena de suministros en el presente proyecto de análisis se verá reflejado en la comparación de los costos de importación de calzado industrial y los costos nacionales, debido a que el proceso logístico que cada uno conlleva permitirá contrastar la información.

2.2.1.2. Teoría de la Demanda Representativa por Linder.

A través de la demanda representativa, Linder mantenía que los patrones de consumo de cada país estaban estrechamente ligados a su renta; lo que quiere decir que países con ingresos per cápita similares consumían bienes y servicios similares. Es en este punto donde nace un círculo explicativo de la demanda: debido a que los países consumen un determinado bien, deberán producirlo, y gracias al comercio internacional, terminan el ciclo exportándolo.

Regresando a la idea principal de Linder, todo lo que se consume depende de la renta del país en cuestión; por lo que, gracias a este tipo de transacciones, nace el comercio intraindustrial entre países con ingresos per cápita similares.



Figura 12. Ciclo del Producto según Linder
Fuente: (Getiopolis, 2020)
Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Calzado

Clase o conjunto de prendas que cubren o protegen el pie y tienen suela, es el nombre con el que se conoce al tipo de prenda de vestir que cubre los pies del cuerpo humano, y en ciertos casos, la pierna completa. (Real Academia Española, 2020)

Conocer la terminación de esta palabra permitirá comprender el objetivo del presente análisis y el producto objeto de investigación.

2.3.2. Certificado de Origen

El certificado de origen consiste en un documento formal cuya función es determinar el país en el cual ha sido fabricada la mercancía. No se debe confundir entre país de origen con la procedencia o país desde donde ha sido enviada la mercancía.

El certificado de origen es un documento muy importante en todas las operaciones de exportación a países terceros desde dentro de la Unión Europea. Los países que pertenecen a la comunidad europea y realizan transacciones intracomunitarias, están exentos de presentar esta documentación. (Gómez, 2017).

Cuando dos países mantienen acuerdos comerciales entre sí, para adquirir beneficios sobre las transacciones comerciales que ejerzan en cuanto a comercio exterior, pueden optar por los certificados de origen como un medio compensatorio en el pago de los tributos que se generen con relación a las importaciones o exportaciones.

2.3.3. Exportación

Acción y efecto de exportar mercancías de un país de origen a un país de destino diferente. (Real Academia Española, 2020).

2.3.4. Importación

Acción de importar mercancías, costumbres, etc., de otro país. (Real Academia Española, 2020).

2.3.5. Acuerdo Comercial

Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad económica común entre ellas. Este tipo de estrategia puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas o incluso naciones. (Galán, 2020).

2.3.6. Documento de Control Previo

Constituyen documentos de acompañamiento a la declaración aduanera aquellos que, también denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación y previo a la planificación del envío en los casos de las exportaciones. (Mise, 2020)

En la importación de ciertos productos es necesario que, para su traslado completo al país de destino, se emitan documentos de control previo. En este caso, el calzado es uno de esos productos.

2.4. Marco Legal

2.4.1. Importación a Consumo

Según el artículo 147 del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones la importación a consumo se define como “el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.”

Las sanciones derivadas del proceso de despacho se sustanciarán e impondrán conforme al procedimiento establecido para el efecto. En ninguna circunstancia, ninguna funcionaria o funcionario del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, podrá detener el despacho de mercancías por la sustanciación, imposición, impugnación, recurso o cobro de una sanción administrativa, salvo en los casos que el procedimiento sancionatorio que se sustancie persiga la imposición y sanción de alguna de las contravenciones contempladas en el Código Orgánico Integral Penal, para tal efecto, dicho procedimiento sancionatorio constituye parte del proceso despacho.

Las mercancías declaradas al régimen aduanero de importación para el consumo se considerarán mercancías nacionalizadas, una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera. (Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, 2018)

2.4.2. Declaración Aduanera

El COPCI también dictamina los procesos que se deben llevar a cabo para completar de manera exitosa una importación, es así como en su artículo 63 norma lo siguiente:

La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo con el procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, 2018).

En el capítulo IV de la misma normativa, en la Sección I, se explica también a través del artículo 64 la información del declarante y las cualidades de la declaración aduanera.

Art. 64.- Declarante. - La Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas.

En los casos de tráfico postal y mensajería acelerada o Courier, el declarante podrá ser el operador público, o los operadores privados debidamente autorizados para operar bajo estos regímenes. En las exportaciones la Declaración Aduanera podrá ser transmitida o presentada por un Agente de Carga de Exportación autorizado para el efecto.

El declarante será responsable ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera. El Agente de Aduana será responsable por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera, en relación con la que conste en los documentos de soporte y acompañamiento que a este se le hayan entregado.

En los casos en que la declaración de importación se presente sin la participación de un agente de aduana, el declarante deberá cumplir adicionalmente con los requisitos y formalidades que establezca el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, los mismos que deberán ir en concordancia con los exigibles para ser Agente de Aduana. (Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, 2018).

2.4.3. Documentos de Soporte

Según el Reglamento del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, sin contar a la declaración aduanera, existen otros documentos exigibles para que una importación pueda ser aceptada por la Administración aduanera. En el art. 73 de esta normativa se detallan aquellos documentos necesarios e imprescindibles. A continuación, los siguientes:

Art. 73.- Documentos de soporte. - Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos

originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. Los documentos de soporte son:

a) Documento de transporte. - Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Este podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras;

b) Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial. - La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero. Para efectos de importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentarán en su lugar, el documento que acredite el valor en aduana de los bienes importados, conforme la naturaleza de la importación. La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera no impedirá el levante de las mercancías; sin embargo, se descartará la aplicación del primer método de valoración, de acuerdo con lo establecido en la normativa internacional vigente;

c) Certificado de Origen. - Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estará dado en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios; y,

d) Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento. Estos documentos de soporte deberán transmitirse o presentarse junto con la Declaración Aduanera de mercancías, de acuerdo con la modalidad de despacho que corresponda y a las disposiciones que la Dirección General del Servicio Nacional del Ecuador dicte para el efecto. Sin perjuicio de los documentos de soporte señalados previamente, se deberán acompañar a la Declaración Aduanera los demás documentos necesarios para la aplicación de las disposiciones que regulan el régimen aduanero declarado y los que sean mandatorios de acuerdo con las normas nacionales e internacionales a que hubiere lugar. El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador podrá solicitar al declarante, cuando lo considere necesario, la traducción de la información contenida en los documentos de soporte o de acompañamiento. Para efectos de contabilización de plazos y determinación de abandono tácito conforme el artículo 142 literal a) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se tomará en cuenta la llegada de la mercancía conforme lo ampare el manifiesto de carga contenido en la Declaración Aduanera. (Reglamento del Código Orgánico de Producción, 2018)

De la misma manera, existen plazos establecidos para la presentación de esta declaración y deben ser seguidos para evitar sanciones innecesarias. El artículo 66 lo muestra:

Art. 66.- Plazos para la presentación de la declaración. - En el caso de las importaciones, la Declaración Aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo.

Para el ingreso a Zona Primaria, toda mercancía a exportarse debe contar con su declaración aduanera de exportación.

De acuerdo con el literal 1) del artículo 216 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, el Director General podrá disponer los procedimientos

generales y específicos a los que hubiere lugar. (Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, 2018).

2.4.4. Reglamentación Técnica Ecuatoriana RTE INEN 080 1R

Este reglamento técnico ecuatoriano indica los requisitos que debe cumplir el etiquetado de calzado y es aplicado a los productos de calzado que se comercialicen en el Ecuador, ya sean de fabricación nacional o importados.




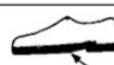

Parte superior (corte, capellada o empeine)	
Forro	
Plantilla	
Suela	
Forro y plantilla	

Figura 13. Etiquetado de Calzado

Fuente: (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2017)





Cuero	
Cuero untado o recubierto	
Textiles naturales y/o sintéticos, tejidos o no	
Otros materiales (Se debe indicar el nombre genérico o específico del material)	

Figura 14. Pictogramas para identificar los materiales

Fuente: (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2017)

2.4.5. Evaluación de conformidad

- **Para calzado de importación**

Se necesitará un certificado de inspección debidamente emitido por un Organismo competente y acreditado por el SAE “Servicio de Acreditación Ecuatoriano”. La inspección de los productos se realizará dentro del territorio ecuatoriano para determinar su veracidad y legalidad. Se reconocerán alternativas para manifestar la conformidad que dictan los acuerdos y convenios internacionales a los que Ecuador esté suscrito con algún país. De ser este el caso, además se deberá añadir el Registro de Operadores.

- **Para calzado fabricado a nivel nacional**

Al igual que para los productos de importación, independientemente de su origen, el calzado ecuatoriano destinado para su comercialización nacional deberá contar con el certificado de inspección emitido por un organismo acreditado por el Servicio de Acreditación Ecuatoriano. Claro está que este certificado deberá ser registrado por el fabricante previo a la comercialización y deberá constar en la Subsecretaría del Sistema de Calidad MIPRO.

2.4.6. Obtención de la Reglamentación Técnica Ecuatoriana INEN

El Sello de Calidad INEN es un documento otorgado a las compañías que tramitan la verificación y validación de uno o más productos ofertados en el mercado ecuatoriano. Gracias a esta certificación se garantizan los requisitos establecidos a nivel nacional e internacional para su comercialización y agregando un síntoma de calidad a los bienes producidos o importados.

Existen dos requisitos obligatorios para realizar el trámite de obtención del INEN, estos son:

- Solicitud de Certificado de conformidad con Sello de Calidad INEN.
- Comprobante de depósito o transferencia realizada a nombre de INEN.

En el caso de la Solicitud de Certificado de conformidad, es un formulario por el cual la empresa solicita que el o los productos que esta comercialice sean acreditados con el Sello de calidad INEN.

2.4.7. Procedimiento

El primer paso es el llenado del documento “Solicitud de Certificado de conformidad con sello de calidad INEN”, este procedimiento puede realizarse vía on-line. A continuación, se coordina la Evaluación Inicial que se llevará a cabo donde se evalúa la calidad del producto y a gestión de este. Luego, se emitirá la factura por dicho servicio y la empresa solicitante deberá realizar el pago de dicha factura, firmar el convenio y pronto recibirá el Certificado de Conformidad.

Para este caso, el costo del trámite sumaría los \$236,40 dólares americanos.

La vigencia del Certificado de Conformidad de Sello de Calidad INEN es de tres años, luego de este período finaliza su vigencia y la empresa está en la capacidad de renovarlo si lo considera necesario. (Portal Único de Trámites Ciudadanos, 2020)

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Metodología de la Investigación

Los métodos de investigación son herramientas para recolectar datos, formular preguntas y llegar a conclusiones mediante un análisis sistemático y teórico aplicado al campo de estudio. Acceder a la información requiere de búsquedas exhaustivas, valiéndose de fuentes documentales y humanas mediante diferentes métodos de captación y escalas de medición estadística para evaluar resultados.

El presente análisis se abordó desde los tipos de estudio descriptivo-exploratorios, con la aplicación de un diseño de investigación de campo donde la población estuvo formada por productores de zapatos para uso industrial del Ecuador y un productor del mismo producto ubicado en Cúcuta Colombia, de la cual se tomó una muestra con un nivel de confianza de un 95% y un error máximo admisible de un 5%.

Dentro de la investigación los datos informativos que dieron peso al tipo de estudio descriptivo se enfocaron en la logística internacional necesaria para determinar los costos de importación desde Cúcuta – Colombia al territorio ecuatoriano. Además, también fueron descritos los procesos inherentes al trámite logístico, tales son: la adquisición de documentos de control previo, la contratación de un agente de adunas encargado del despacho aduanero, la adquisición de servicios de transporte, entre otros.

En lo que respecta al tipo de estudio exploratorio, se relaciona estrechamente con los procesos mencionados anteriormente, ya que para su obtención fue necesario entablar comunicación con los principales entes que disponen de estos servicios, tanto a nivel local como internacional.

3.2. Técnicas de Investigación

Las técnicas de recolección de datos utilizadas fueron las entrevistas a los directivos de las fábricas de zapatos para uso industrial y la encuesta no estructurada formada por

preguntas varias que luego serán tabuladas y analizadas, mismas que sirvan de base para la propuesta del presente trabajo de análisis.

Con los resultados obtenidos de las técnicas de investigación se determinaron los costos de importación de calzado para uso industrial desde Cúcuta – Colombia, y a su vez, los costos de producción locales del mismo producto. Gracias a la recopilación de esta información se podrá comparar ambos costos y dar peso a cada uno, dando como resultado la sugerencia para el Señor Wilson Pilamunga Chimborazo ante la cuestión de cuál es la mejor opción de compra.

Las entrevistas fueron realizadas a un total de 4 representantes del calzado industrial o entes afines a la operación de importación de este bien. Para efectos de este análisis, se tomaron a los siguientes representantes:

- 5 productores ecuatorianos de calzado industrial de las ciudades de Quito y Ambato correspondientemente.
- 5 proveedores de calzado industrial de Colombia.
- 1 agente de aduanas de la ciudad de Guayaquil.

Por otra parte, las encuestas fueron realizadas a 10 operadores logísticos de las Bodegas Privadas “Terán Company”, de donde se extrajo información relacionada a la logística del producto en mención y los costos derivados de esta operación y su bodegaje. Tanto las entrevistas como las encuestas se realizaron de forma online debido al estado de Emergencia Sanitaria por la que el país se encuentra.

3.3. Enfoque de la Investigación

El enfoque de la investigación se realizó en base a mediciones numéricas o cuantitativas puesto que se busca analizar los procesos de importación para el Sr. “Wilson Pilamunga Chimborazo Seguridad Industrial Empresarial”.

Como punto central, además, cuantificar los precios de ventas de los productores de zapatos para uso industrial en el Ecuador. Con la información recopilada y analizada, se procedió a comparar precios locales con los costos de importación desde Cúcuta-Colombia. Estas mediciones numéricas proporcionaron información específica de una recopilada,

aportó potencialmente mayor valor de análisis cuantitativo por medio de gráficas. Cuadros, comparaciones, promedios, etc. que permiten obtener conclusiones de mayor peso al momento de tomar la decisión de compra.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

La población estuvo conformada por productores nacionales de calzado industrial de las ciudades de Ambato y Quito, a la vez, un proveedor colombiano permitió constatar la importancia y relevancia de los costos de importación del mismo producto, y los costos inherentes que mantiene la operación. Además de los productores nacionales, fue necesario incluir a un agente de aduanas que realice el proceso documental de las exportaciones. Con los datos que estos entes proporcionen se determinará el peso comparativo que mantienen los costos de importaciones con relación a los costos locales del calzado industrial.

La población fue seleccionada gracias a la información proporcionada por las Cámaras de Calzado de cada uno de los países en cuestión: la Asociación Colombiana de Industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas (ACICAM) y la Cámara de Calzado del Ecuador (CALTU). Del listado de proveedores e importadores de calzado industrial se tomaron 5 agentes del sector para la muestra y la recolección de datos.

3.4.2. Muestra:

Debido a que la población es reducida, no será necesario tomar una muestra, sino que la misma población se convirtió en ella. A continuación, se detalla la muestra correspondiente para el desarrollo del presente análisis:

Tabla 7. Muestra

Nombre	Ciudad	Rol
Calzado Emicalza	Ambato	Productor Ecuatoriano
Calzado Emma Boots	Quito	Productor Ecuatoriano
Mozzafiato Studio	Ambato	Productor Ecuatoriano
Buffalo Industrial	Ambato	Productor Ecuatoriano
Luigi Valdin	Ambato	Productor Ecuatoriano
Grupo Nova S.A.	Cúcuta - Colombia	Proveedor Colombiano
Gerama	Bogotá	Proveedor Colombiano
IMACAL	Bogotá	Proveedor Colombiano
Calzado V&C	Bogotá	Proveedor Colombiano
Rómulo S.A.S.	Valle del Cauca	Proveedor Colombiano
Romacsa	Guayaquil	Agente de Aduana
Satena S.A.	Colombia	Compañía de Transporte
Terán Company	Ecuador	Bodegas Privadas

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Análisis e Interpretación de datos

De entre los países con los que limita Ecuador y cercanos, ¿de cuál de ellos son más recurrentes las importaciones de calzado que Terán Company maneja?

Tabla 8. *Pregunta 1 – Encuesta “Terán Company”*

Alternativas	Frecuencia	%
Perú	0	0%
Colombia	8	80%
Brasil	2	20%
Venezuela	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

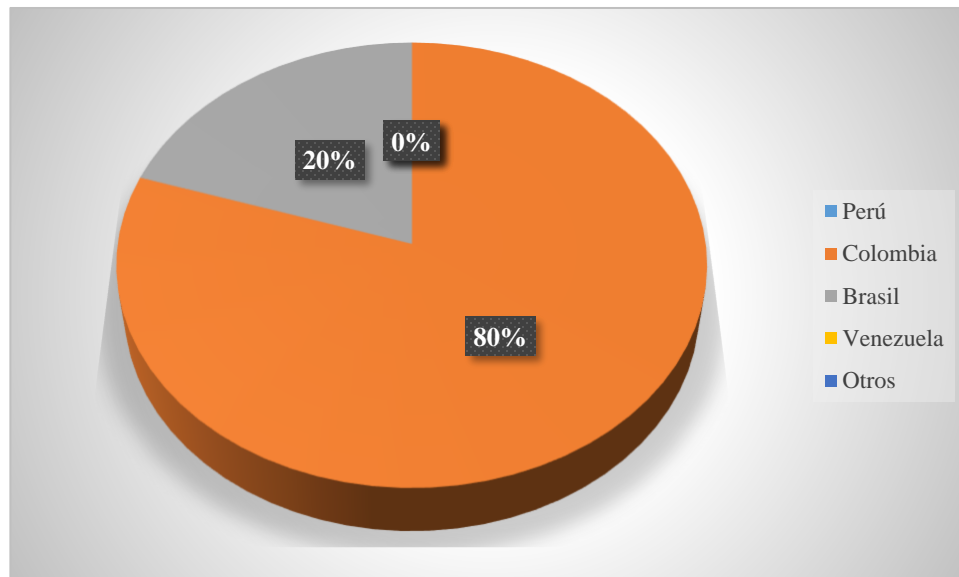


Gráfico 1. *Pregunta 1 – Encuesta “Terán Company”*

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

El gráfico 1 muestra que el 80% de la muestra seleccionada para la encuesta declara que el principal país que realiza envíos de calzado industrial hacia Ecuador es Colombia. Mientras que el 20% restante manifiesta que es Brasil el protagonista de dichas exportaciones.

¿Mediante qué base “Terán Company” establece sus tarifas por concepto de bodegaje?

Tabla 9. *Pregunta 2 - Encuesta "Terán Company"*

Alternativas	Frecuencia	%
Peso	4	40%
Cantidad	1	10%
Tiempo de Estancia	5	50%
Total	10	100%

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

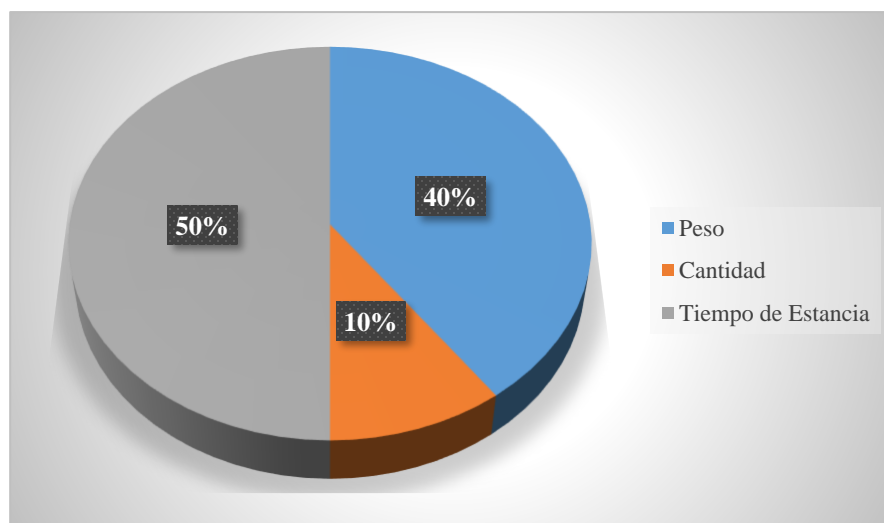


Gráfico 2. *Pregunta 2 - Encuesta "Terán Company"*

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Basados en la gráfica 2, el 50% de los operadores logísticos aseguran que la base tarifaria que maneja Terán Company está representada por el Tiempo de Estancia de la mercancía, el 40% de la misma muestra dictamina que es el peso la base de las tarifas, mientras que un 10% restante asegura que es la cantidad la generadora de los cobros por concepto de bodegaje.

¿Cuáles son los principales rubros que factura “Terán Company” en lo que respecta a importaciones de Calzado Industrial?

Tabla 10. *Pregunta 3 - Encuesta "Terán Company"*

Alternativas	Frecuencia	%
Almacenaje, pesaje y tarja	7	70%
Recepción de contenedores	1	10%
Porteo de Contenedores	1	10%
Uso de Escáner	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

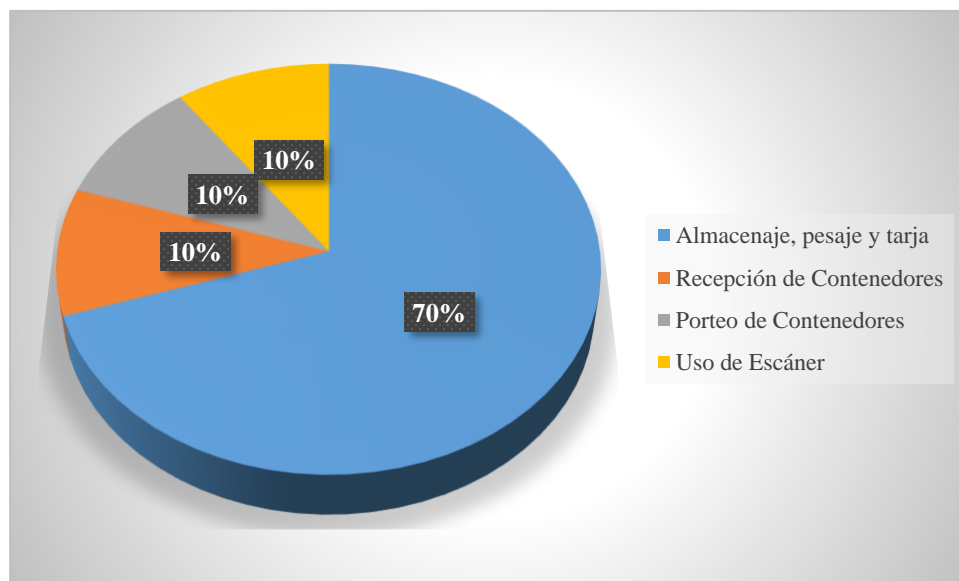


Gráfico 3. *Pregunta 3 - Encuesta Terán Company*

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Basados en la Gráfica 3, la muestra seleccionada aseguró que los principales rubros que factura Terán Company se dividen de la siguiente manera: El 70% de ellos determinó que los rubros se basan en almacenaje, pesaje y tarja. Un 10% aseguró que los conceptos se basan en la recepción de contenedores. Otro 10% mencionó que es el porteo de contenedores el principal rubro facturado. Mientras que el 10% restante asumió que el uso de escáner era el motivo de la facturación.

En concordancia a la pregunta anterior, ¿cuál es el rango de costos que maneja “Terán Company”?

Tabla 11. *Pregunta 4 - Encuesta "Terán Company"*

Alternativas	Frecuencia	%
Entre \$50 - \$100	7	70%
Entre \$101 - \$150	1	10%
Entre \$151 - \$200	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

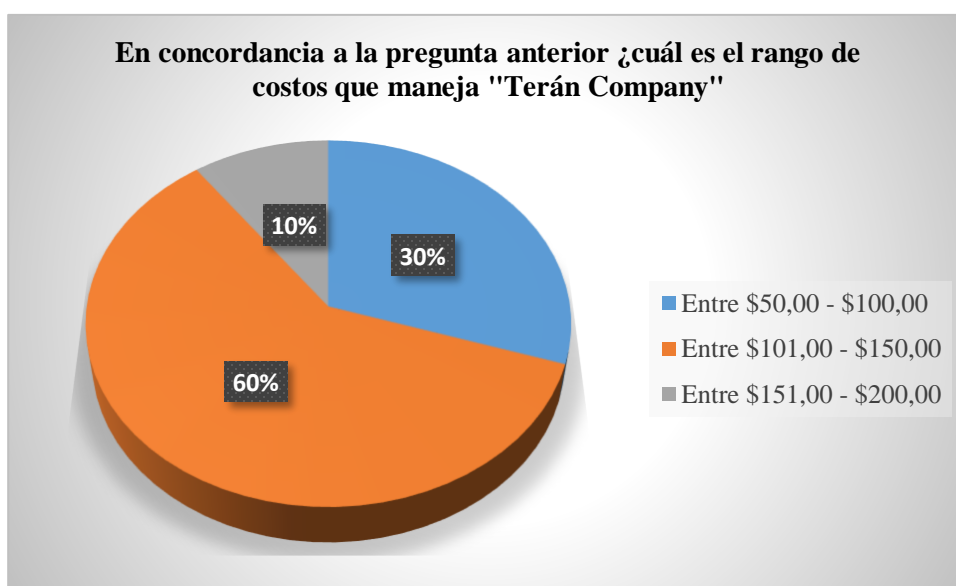


Gráfico 4. *Pregunta 4 - Encuesta Terán Company*

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

En lo que respecta al rango de costos relacionados con los principales rubros que factura Terán Company, el 60% de los operadores logísticos de esta empresa aseguraron que estos se encuentran entre \$101,00 - \$150,00. Por otra parte, el 30% de los operadores mencionó que el rango de costos se encontraba entre \$50,00 y \$100,00. Mientras que el 10% restante dictaminó que, en realidad, los costos variaban entre \$151,00 y \$200,00.

Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Ambato

Entrevistado: Ing. Hernán Darquea – Fábrica de Calzado “Emicalza”

- **Pregunta N°1: ¿Dónde se concentran mayormente las empresas dedicadas a la producción de calzado en el Ecuador?**

La mayoría de las empresas dedicadas a esta actividad se concentran en la provincia de Tungurahua, y de la misma manera, la mayoría de ellas son empresas familiares.

- **Pregunta N°2: ¿Cómo ha evolucionado la comercialización de calzado ecuatoriano a nivel local desde el año 2017?**

La comercialización del calzado ecuatoriano ha tenido bajas considerables debido a la importación de calzado de países como Brasil y Colombia. Sus productos ocupan los primeros lugares en el mercado ecuatoriano y despoja las ventas del calzado artesanal producido aquí mismo.

- **Pregunta N°3: ¿Son los costos de producción la principal razón por la que la comercialización de calzado ecuatoriano se ha visto afectada?**

El problema nace al ser Brasil uno de los mayores competidores a nivel mundial en lo que respecta a calzado; además de que también se encuentra Colombia. Ambas son economías no dolarizadas a diferencia de la nuestra, lo que hace que nuestros costos de producción sean mayores en comparación al resto. Agregado a eso el Acuerdo que mantienen Brasil y Ecuador por el MERCOSUR permite el ingreso de calzado con arancel cero.

- **Pregunta N°4: En lo que respecta a calzado de uso industrial ¿cuáles son los precios de venta promedios manejados por los comerciantes ecuatorianos?**

Para el calzado de uso industrial elaborados por artesanos ecuatorianos los precios oscilan entre \$39,00 y \$45,00 dólares americanos. Esto varía en dependencia de los costos de producción que se manejen.

Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Quito

Entrevistado: Marcelo Atacushi – Fábrica de Calzado “Emma Boots”

- **Pregunta N°1: ¿Dónde se concentran mayormente las empresas dedicadas a la producción de calzado en el Ecuador?**

Las empresas de calzado en el Ecuador se reúnen en el centro del mapa, en provincias como Tungurahua y ciudades como Ambato.

- **Pregunta N°2: ¿Cómo ha evolucionado la comercialización de calzado ecuatoriano a nivel local desde el año 2017?**

La comercialización del calzado ecuatoriano tuvo su auge después de la crisis del 2008 gracias a que el gobierno instauró el arancel mixto de seis dólares sobre la importación del calzado, lo que incentivó las ventas locales. Sin embargo, en la actualidad la situación es bastante diferente y desalentadora a la vez.

- **Pregunta N°3: ¿Son los costos de producción la principal razón por la que la comercialización de calzado ecuatoriano se ha visto afectada?**

Considero que sí. El calzado que viene de Colombia trae consigo precios relativamente bajos con los que cualquier productor ecuatoriano no podría competir sin perder ganancias.

- **Pregunta N°4: En lo que respecta a calzado de uso industrial ¿cuáles son los precios de venta promedios manejados por los comerciantes ecuatorianos?**

Varían muy poco en Ecuador, los precios están entre los \$40 y \$45 dólares el par. Mientras que el calzado de uso industrial importado está sobre la mitad de esos precios.

Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Ambato

Entrevistado: Javier Coello – Fábrica de Calzado “Mazzafiato Studio”

- **Pregunta N°1: ¿Dónde se concentran mayormente las empresas dedicadas a la producción de calzado en el Ecuador?**

La ciudad de Ambato es la que recoge y dedica sus actividades comerciales en empresas como estas.

- **Pregunta N°2: ¿Cómo ha evolucionado la comercialización de calzado ecuatoriano a nivel local desde el año 2017?**

Se comercializa a niveles bajos debido a la entrada de productos importados, principalmente de Estados Unidos, Brasil, Perú y Colombia. La mayoría de los productores destinan su producción a la exportación ya que el mercado se satisface rápidamente.

- **Pregunta N°3: ¿Son los costos de producción la principal razón por la que la comercialización de calzado ecuatoriano se ha visto afectada?**

Sí, pero esto se debe a que, por ejemplo, el calzado brasileño mantiene mucha más acogida que el ecuatoriano y al ser importado los precios de ventas son bastante competitivos a los nuestros.

- **Pregunta N°4: En lo que respecta a calzado de uso industrial ¿cuáles son los precios de venta promedios manejados por los comerciantes ecuatorianos?**

Para calzado ecuatoriano los precios varían entre \$39,00 y \$45,00 dólares americanos. Esto varía en dependencia de los costos de producción que se manejen en cada fábrica.

Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Ambato

Entrevistado: Arq. Patricio Chérrez – Fábrica de Calzado “Buffalo Industrial”

- **Pregunta N°1: ¿Dónde se concentran mayormente las empresas dedicadas a la producción de calzado en el Ecuador?**

Definitivamente las empresas dedicadas a la producción de calzado ecuatoriano se concentran en la ciudad de Quito, Tungurahua y Ambato.

- **Pregunta N°2: ¿Cómo ha evolucionado la comercialización de calzado ecuatoriano a nivel local desde el año 2017?**

La comercialización de calzado ecuatoriano ha tenido aumentos, sí. Sin embargo, este incremento avanza de manera lenta y superficial. Los comerciantes se ven desplazados del mercado local por competencia internacional.

- **Pregunta N°3: ¿Son los costos de producción la principal razón por la que la comercialización de calzado ecuatoriano se ha visto afectada?**

Sí, entre otras causales. Los costos de producción que incurren en la elaboración de calzado, sea este industrial o no son elevados en comparación con la mercancía importada de otros países.

- **Pregunta N°4: En lo que respecta a calzado de uso industrial ¿cuáles son los precios de venta promedios manejados por los comerciantes ecuatorianos?**

Como ya mencioné en la pregunta anterior, los costos de producción son elevados llegando a circundar los \$40 dólares aproximadamente el par.

Entrevista a los productores ecuatorianos de calzado industrial de la ciudad de Ambato

Entrevistado: Deicy Baldospin – Fábrica de Calzado “Luigi Valdini”

- **Pregunta N°1: ¿Dónde se concentran mayormente las empresas dedicadas a la producción de calzado en el Ecuador?**

La mayoría de las fábricas dedicadas a la elaboración de calzado en Ecuador mantienen sus establecimientos en ciudades como Quito, Ambato y Tungurahua, pero mayormente se concentran en Ambato.

- **Pregunta N°2: ¿Cómo ha evolucionado la comercialización de calzado ecuatoriano a nivel local desde el año 2017?**

El calzado ecuatoriano ha tenido sus altas y bajas desde el 2017 debido a la gran competencia de calzado brasileño y colombiano que ingresa al Ecuador, no obstante, a pesar de estas contrarias el calzado ecuatoriano aún consigue satisfacer gran parte de la demanda local de calzado.

- **Pregunta N°3: ¿Son los costos de producción la principal razón por la que la comercialización de calzado ecuatoriano se ha visto afectada?**

Dentro de todos los costos que encarecen el precio de venta, los de producción son los más preponderantes. En Ecuador la mano de obra es cara en comparación a otros países y esto se debe a que se paga en dólares.

- **Pregunta N°4: En lo que respecta a calzado de uso industrial ¿cuáles son los precios de venta promedios manejados por los comerciantes ecuatorianos?**

Los precios oscilan entre los \$30 y \$40 dólares en lo que respecta a precio de venta al consumidor. Claro está que estos precios varían en dependencia de la fábrica y los costos de producción de ella.

Análisis de las Entrevistas a los productores ecuatorianos de Calzado Industrial

El mercado de calzado ecuatoriano no puede hacer frente directo contra los costos que mantienen países como Brasil y Colombia. La principal causa se centra en las monedas que estos países manejan. Ecuador, al adoptar el dólar estadounidense adquirió ciertos beneficios, sin embargo, tal como se muestra para los comerciantes ecuatorianos de calzado, está situación impide que sus productos sean competitivos inclusive en su propio territorio. Además de que, gracias a ciertos Acuerdos Internacionales, muchos de estos productos siguen ingresando al mercado a precios relativamente bajos, lo que ocasiona que los productos ecuatorianos se desplacen y ni siquiera puedan competir frente a calzados brasileños o colombianos.

Los productores de calzado que viven de esta labor para subsistir alegan que necesitan ayuda del gobierno para poder llevar a cabo sus funciones. En vista del panorama actual del mercado del calzado en el Ecuador, la solución más viable para ellos es verse obligados a exportar el producto y no comercializarlo nacionalmente. Sin embargo, la exportación es un proceso que no todos los artesanos ecuatorianos están en la capacidad de realizar, ya sea por falta de conocimiento en el sector del comercio exterior o recursos económicos.

Si bien es cierto que el calzado ecuatoriano no tiene mucha salida dentro de su propio territorio, las exportaciones de este producto en el año 2017 ascendieron, llegando a fabricar 31 millones de pares de zapatos destinados a mercados internacionales, convirtiéndose en una de las principales actividades manufactureras del país.

“A pesar de estas importantes cifras, la industria ecuatoriana del calzado no cubre toda la demanda del mercado interno, pues solo abastece el 73 por ciento, afirma Lilia Villavicencio, presidenta de la CALTU. El porcentaje adicional es atendido por el producto importado. Datos del Banco del Central señalan que el año anterior se importaron 7.189 toneladas de calzado, que sumaron 136,7 millones de dólares. Este monto representó un incremento del 23,8 por ciento en comparación con el 2016”. (Lara, 2018).

A pesar de estos notables avances, el sector mencionado hace frente a varios desafíos emergentes, entre estos: generar rentabilidad y sostenibilidad. Enlazados a estas necesidades

se encuentra el compromiso de optimizar capacitación y asistencia técnica sobre los procedimientos productivos de estas empresas.

Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Cúcuta – Colombia

Entrevistado: Javier Suárez – Grupo Nova S.A.

- **Pregunta N°1: ¿Qué tan comunes son las exportaciones de calzado industrial por parte de Grupo Nova hacia Ecuador?**

Ecuador se ha caracterizado siempre por ser uno de nuestros principales clientes. Al menos para Grupo Nova y los bienes en los que se especializa, Ecuador ha sido un cliente fundamental en el proceso de compra y venta por lo que las exportaciones para este país son bastante frecuentes.

- **Pregunta N°2: ¿Cuáles son los precios promedios (en dólares americanos) manejados por Grupo Nova en lo que respecta a calzado industrial?**

Realmente los precios varían en dependencia de producto, sin embargo, si de un promedio se trata, las botas para uso industrial en dólares americanos oscilan entre los \$20,00 y \$24,00 dólares.

- **Pregunta N°3: En cuanto a las exportaciones hacia Ecuador, ¿cuál es el Incoterm mayormente usado para las transacciones?**

La selección del Incoterm depende estrictamente de las necesidades y requerimientos del importador, sin embargo, debido a que Ecuador y Colombia son países fronterizos, lo más usual es que los compradores seleccionen un término de negociación como DAP (Delivery at Place). No es una regla general, pero es lo más usual en importadores ecuatorianos.

- **Pregunta N°4: ¿Considera (Grupo Nova) que sus productos son más competitivos que los de origen ecuatoriano?**

Claro que sí. Lo que hace que nuestro calzado sea mejor visto dentro del mercado ecuatoriano son los costos y precios finales que ofrecemos. Los importadores ecuatorianos prefieren adquirir nuestros productos debido a eso, y no se abastecen de inventario dentro de su propio país debido a los altos costos que esto incurre. Es por eso por lo que el calzado colombiano es mayormente requerido.

Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Bogotá – Colombia

Entrevistado: Patricio Méndez – Gerama

- **Pregunta N°1: ¿Qué tan comunes son las exportaciones de calzado industrial por parte de Gerama hacia Ecuador?**

Gerama mantiene una lista de clientes con varios países sudamericanos. Es cierto que dentro de ellos se encuentra Ecuador y el producto ofertado por nuestra compañía es muy solicitado en el país vecino.

- **Pregunta N°2: ¿Cuáles son los precios promedios (en dólares americanos) manejados por Gerama en lo que respecta a calzado industrial?**

Estos datos son visibles dentro de la página web que maneja Gerama y sus plataformas de ventas. El catálogo es bastante extenso en cuanto a calzado industrial, no obstante, los precios de este tipo productos se encuentran rondando los \$20,00 dólares americanos.

- **Pregunta N°3: En cuanto a las exportaciones hacia Ecuador, ¿cuál es el Incoterm mayormente usado para las transacciones?**

No existe respuesta específica para esta pregunta ya que el término de negociación se establece entre el comprador y Gerama y esto depende estrictamente de los requerimientos del comprador. Gerama provee las facilidades a sus clientes independientemente del término de negociación.

- **Pregunta N°4: ¿Considera (Gerama) que sus productos son más competitivos que los de origen ecuatoriano?**

El calzado ecuatoriano es de muy buena calidad, cabe aclarar. Aun así dentro del territorio ecuatoriano el calzado colombiano, ya sea este casual o industrial es bastante apetecido. A nivel general, uno de los destinos más comunes de las exportaciones es Ecuador.

Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Bogotá – Colombia

Entrevistado: Ing. Cristóbal Castillo – IMACAL

- **Pregunta N°1: ¿Qué tan comunes son las exportaciones de calzado industrial por parte de IMACAL hacia Ecuador?**

IMACAL mantiene relaciones comerciales con varios importadores ecuatorianos. Las exportaciones hacia este mercado son bastante comunes debido a las preferencias arancelarias y los acuerdos comerciales que mantienen Ecuador y Colombia.

- **Pregunta N°2: ¿Cuáles son los precios promedios (en dólares americanos) manejados por IMACAL en lo que respecta a calzado industrial?**

Dentro de la lista de productos de IMACAL y su calzado se encuentra calzado industrial de calidad desde \$25,00 dólares americanos en adelante.

- **Pregunta N°3: En cuanto a las exportaciones hacia Ecuador, ¿cuál es el Incoterm mayormente usado para las transacciones?**

No hay un término de negociación específico para este tipo de transacción comercial. El Incoterm es acordado entre ambas partes: comprador y vendedor.

- **Pregunta N°4: ¿Considera (IMACAL) que sus productos son más competitivos que los de origen ecuatoriano?**

Claro que sí. Lo que hace que nuestro calzado sea mejor visto dentro del mercado ecuatoriano son los costos y precios finales que ofrecemos. Los importadores ecuatorianos prefieren adquirir nuestros productos debido a eso, y no se abastecen de inventario dentro de su propio país debido a los altos costos que esto incurre. Es por eso por lo que el calzado colombiano es mayormente requerido.

Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Bogotá – Colombia

Entrevistado: Lcda. Katherine Olanez – Calzado V&C

- **Pregunta N°1: ¿Qué tan comunes son las exportaciones de calzado industrial por parte de Calzado V&C hacia Ecuador?**

Las exportaciones hacia Ecuador, en lo que respecta a calzado industrial colombiano son bastante comunes ya que, en el caso de Calzado V&C, los principales compradores de este bien son ecuatorianos debido a que aprovechan los beneficios comerciales.

- **Pregunta N°2: ¿Cuáles son los precios promedios (en dólares americanos) manejados por Calzado V&C en lo que respecta a calzado industrial?**

Las botas de uso industrial se categorizan por lo que establecer un precio general para todas sería complicado. Sin embargo, las botas de uso industrial más vendidas por parte de Calzado V&C rondan los \$30,00 dólares americanos.

- **Pregunta N°3: En cuanto a las exportaciones hacia Ecuador, ¿cuál es el Incoterm mayormente usado para las transacciones?**

La selección del Incoterm depende estrictamente de las necesidades y requerimientos del importador, sin embargo, debido a que Ecuador y Colombia son países fronterizos, lo más usual es que los compradores seleccionen un término de negociación como DAP (Delivery at Place). No es una regla general, pero es lo más usual en importadores ecuatorianos.

- **Pregunta N°4: ¿Considera (Calzado V&C) que sus productos son más competitivos que los de origen ecuatoriano?**

En lo que a competencia comercial se refiere, probablemente la respuesta sea afirmativa, debido a que el calzado colombiano compite de manera satisfactoria en precios de ventas y gana espacio en el mercado ecuatoriano por este motivo.

Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Valle del Cauca – Colombia

Entrevistado: Román Cárdenas – Rómulo S.A.S.

- **Pregunta N°1: ¿Qué tan comunes son las exportaciones de calzado industrial por parte de Rómulo S.A.S. hacia Ecuador?**

Las exportaciones hacia este país son relevantes. Además de manejar otros mercados como Perú, Bolivia y Venezuela; Rómulo S.A.S. realiza exportaciones hacia Ecuador.

- **Pregunta N°2: ¿Cuáles son los precios promedios (en dólares americanos) manejados por Rómulo S.A.S. en lo que respecta a calzado industrial?**

Existe una amplia gama de calzada industrial que Rómulo S.A.S. ofrece a su público y la obtención de botas de uso industrial puede realizarse con precios circundantes a \$30,00 dólares americanos.

- **Pregunta N°3: En cuanto a las exportaciones hacia Ecuador, ¿cuál es el Incoterm mayormente usado para las transacciones?**

Nuestra empresa maneja cualquier término de negociación según lo requiera el cliente. Esto no es obstáculo para llevar a cabo la compra/venta.

- **Pregunta N°4: ¿Considera (Rómulo S.A.S.) que sus productos son más competitivos que los de origen ecuatoriano?**

Sí. Indudablemente el calzado colombiano gana bastante ventaja competitiva en mercados ecuatorianos debido a que las transacciones suelen hacerse en moneda colombiana, mientras que los costos de producción, incluyendo aquí la materia prima y mano de obra ecuatoriana se paga en dólares, lo que la encarece.

Análisis de la Entrevista al Proveedor de calzado industrial de la ciudad de Cúcuta – Colombia.

A través de la entrevista se pudo constatar que ciertamente Ecuador es uno de los principales países importadores de calzado desde Colombia, por lo que el argumento de que el calzado colombiano desplaza en cierto sentido al ecuatoriano a causa de costos y precios también se puede confirmar.

También, gracias a la información proporcionada por Grupo Nova S.A., se puede determinar la diferencia de precios que mantienen en el mercado por un mismo producto (botas de uso industrial). Mientras que en Ecuador mantienen precios oscilantes entre \$40,00 y \$45.00; en Colombia los precios varían por incluso la mita de esos precios \$20,00 y \$24,00.

Entrevista a un Agente de Aduanas relacionado a Importaciones de Calzado desde Cúcuta – Colombia hacia Ecuador.

Entrevistado: Ing. Rocío Annabel Macías Mero – “ROMACSA” Agente Aduanal

- **Pregunta N°1: ¿Ha realizado algún despacho sobre importación de calzado hacia Ecuador desde Colombia?**

Sí, la importación de calzado desde Colombia es bastante común para importadores ecuatorianos, inclusive para personas naturales que hallan oportunidad de ganancia en la venta de este tipo de productos. Usualmente, en ROMACSA realizamos despachos sobre este tipo de importaciones.

- **Pregunta N°2: ¿Cuáles son los principales rubros que incurren por su parte en este tipo de importaciones?**

Realmente los rubros que cargamos para este tipo de importaciones dependen de los requerimientos del importador, sin embargo, hay una lista estándar para las importaciones de calzado que se cargan de manera común. Son los siguientes:

- a) Despacho de Importación,
 - b) Gestión de despacho Inspección INEN – Reconocimiento de etiquetas,
 - c) Asesoría Aduanera,
 - d) Gestión de Asesoría Licencia INEN
 - e) Gastos Administrativos; y
 - f) Gastos Operativos.
- **Pregunta N°3: Considerando los rubros mencionados anteriormente, ¿cuál es valor por pagar promedio por concepto de una importación de calzado industrial hacia Ecuador?**

Los precios son variantes en dependencia del Agente Aduanal que se escoja y las tarifas que manejen cada uno de ellos. Pero en el caso de ROMACSA, por una importación

con los detalles anteriores, el valor a pagar por concepto de Agente oscila entre \$1.000 y \$1.200 dólares americanos.

Análisis de la Entrevista a un Agente de Aduanas relacionado con la Importación de Calzado Industrial desde Cúcuta – Colombia.

Con la realización de la entrevista al agente de aduanas se determinó que ciertamente las importaciones de calzado por parte de Ecuador desde Colombia son muy comunes, y que los importadores ecuatorianos prefieren adquirir el producto colombiano al ecuatoriano por cuestiones de precio, preferencia y calidad.

Si bien es cierto, en la importación de calzado salen a la luz muchos otros costos (transporte internacional, seguro internacional, agente de aduanas, bodegaje, entre otros), todos estos se compensan con el precio de venta con el que obtienen el producto, en este caso, el calzado.

Para mayor comprensión, se anexa la siguiente tabla con los datos obtenidos hasta el momento por parte del proveedor colombiano, los productores ecuatorianos y el agente de aduanas.

Tabla 12. *Precios referenciales de venta de calzado industrial.*

Países	Ecuador	Colombia
Precios referenciales de Botas Industriales	Entre \$40 - \$45	Entre \$20 y \$24
Agente de Aduanas	No aplica	Entre \$1.000 y \$1.200

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Aunque ciertos costos no apliquen para Ecuador, como el caso del agente aduanero, aquellos costos se compensan con el precio referencial al que se obtiene el producto, dado que la diferencia entre ambos precios es el doble.

4. INFORME FINAL

Según los datos recopilados proporcionados por los productores ecuatorianos, el proveedor colombiano, y el agente de aduanas se puede concluir que realmente a pesar de que los costos de importación de calzado desde Colombia son más que los que registra la compra en el territorio nacional, al fin y al cabo, el precio de venta final del producto al consumidor sigue siendo relativamente menor debido al precio de venta ofertado por el proveedor.

Para explicar detalladamente la opinión de los encuestados, a continuación, se desarrollará un ejercicio basado en la importación de 720 pares de botas Warrior marca Robusta importados desde Colombia, frente a la compra de la misma cantidad de bienes adquiridos en el territorio ecuatoriano.

El fin de este ejercicio elaborado con datos y costos reales proporcionados por la muestra seleccionada para la elaboración de este análisis, permitirá determinar la diferencia del peso de los costos de importación contra los costos locales y su relevancia sobre el precio de venta final al consumidor ecuatoriano.

Según el International Trade Centre (ITC) bajo su herramienta para indicar estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas Trade Map, muestra que para el año 2019, Ecuador importó bajo la subpartida 6403.91.90.00 de 5 principales países entre los que se encuentran: Brasil, China, Vietnam, Colombia e Indonesia.

Dentro de la continuidad de este informe comparativo se mostrará la diferencia de las importaciones de calzado industrial desde Colombia en el año 2019 según datos de (Trade Map) versus las ventas locales de calzado ecuatoriano elaborado por productores del mercado nacional.

Para realizar este contraste se tomaron datos específicos proporcionados por la Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU) para determinar los valores a considerar en la diferencia entre las mercancías importadas y las elaboradas y comercializadas nacionalmente.

4.1. Incoterm Seleccionado



Figura 15. Incoterm DAP

Fuente: (Miro, 2020)

Para la elaboración del mencionado ejercicio se tomará en consideración la selección del término DAP (Delivery at Place o Entregado en lugar convenido), debido a que, según las consideraciones de la muestra de este análisis, es este el término de negociación más usual en las importaciones con estas características.

4.2. Detalle de los Costos de Importación desde Colombia

Tabla 13. Compra de Calzado

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
BOTA ROBUSTA	720 pares	\$ 20,35	\$ 14.652,00
WARRIOR			

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

La compra de 720 pares de botas Robusta Warrior a la empresa colombiana “GRUPO NOVA S.A.”, tiene un costo total de \$14.652 dólares americanos.

Se contrata un flete internacional con la compañía “SATENA S.A.”. Se pacta un trayecto directo sin transbordos. La aduana de salida será: Ipiales – Colombia y la Aduana de llegada será: Tulcán – Ecuador. La carta de porte internacional cuenta con los siguientes datos:

Tabla 14. *Valores correspondientes al Flete Internacional*

Peso Neto en Kilogramos	792,00
Peso Bruto en Kilogramos	882,00
Precio de las Mercancías	USD\$ 1.4652,00
	DAP Tulcán
Valor del Flete	USD\$ 439,56
Valor del Seguro (Flete)	USD\$ 29,30

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Se adquieren los servicios de “Terán Company – Logística en Comercio Exterior” para llevar a cabo las operaciones de almacenaje, pesaje y tarja requeridos por la importación de calzado. A continuación, se detallan los costos y tarifas mantenidos por la compañía:

Tabla 15. *Valores correspondientes al Almacenaje*

Descripción	Valor Total
Almacenaje	USD \$ 122,00
Pesaje	USD \$ 4,00
Tarja	USD \$ 1,00
Subtotal	USD \$ 127,00
IVA 12%	USD \$ 15,24
TOTAL	USD \$ 142,24

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Por último, se adquieren los servicios de un Agente Afianzado de Aduana para que se encargue del despacho aduanero del trámite de importación, para efectos de este análisis se utilizarán los rubros proporcionados por el Agente Aduanal “ROMACSA S.A.”.

A continuación, se detallan los valores consignados al proceso de importación y las gestiones que se derivan de este:

Tabla 16. *Valores correspondientes al Agente Afianzado*

Descripción	Valor Total
Despacho de Importación	USD \$ 240,00
Gestión de Despacho Inspección INEN – Reconocimiento de Etiquetas	USD \$ 236,40
Asesoría Aduanera	USD \$ 150,00
Gestión de Asesoría en Licencia INEN	USD \$ 250,00
Gastos Administrativos	USD \$ 70,00
Gastos Operativos	USD \$ 160,00
Subtotal	USD \$ 1.106,40
IVA 12%	USD \$ 132,77
TOTAL	USD \$ 1.239,17

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Una vez identificados todos los costos incurridos en el proceso de importación de calzado colombiano hacia Ecuador, es necesario determinar los costos de producción que manejan los productores nacionales para indicar cuál es la diferencia que existe entre los mencionados y los costos por concepto de compra de calzado en el territorio ecuatoriano.

Tabla 17. *Costos de Producción de Calzado Industrial ecuatoriano*

Costos de Producción					
Unidades por Producirse					720
Detalle	Medida	Cantidad/Tiempo	V/Unitario	Valor Total	
Materia Prima Directa					\$ 12.800,00
Cuero	pies	2560	\$ 3,00	\$	7.680,00
Tafilete	pies	640	\$ 1,00	\$	640,00
Suela	libras	1280	\$ 2,75	\$	3.520,00
Tapas	pares	320	\$ 1,60	\$	512,00
Hojales	pares	2560	\$ 0,05	\$	128,00
Cambriones	pares	640	\$ 0,50	\$	320,00
Materia Prima Directa					\$ 5.285,28
Operarios	hora	312	\$ 10,22	\$	3.188,64
Obreros	hora	312	\$ 6,72	\$	2.096,64
Costos Indirectos De Fábrica					\$ 4527,12
Materiales Indirectos	hora	312	\$ 1,10	\$	343,20
Mano de Obra Indirecta	hora	312	\$ 3,36	\$	1.048,32
Servicios	hora	312	\$ 10,05	\$	3.135,60
Costo Total de Producción					\$ 22.612,40
Costo Unitario de Producción					\$ 31,41
Gastos Operacionales					\$ 8.548,80
Administrativos	hora	312	\$ 14,96	\$	4.667,52
De Venta	hora	312	\$ 11,33	\$	3.534,96
Financieros	hora	312	\$ 1,11	\$	346,32
Total Costo de Venta					\$ 31.161,20
Costo Unitario de Venta					\$ 43,28

Fuente: Propias de la investigación

Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Tal como muestra la Tabla 13, los costos de producción de calzado industrial ecuatoriano sin contar los gastos operacionales suman un valor de \$31,41. En relación con la información proporcionada por el proveedor colombiano, claramente se nota una diferencia abismal en el valor de venta y el costo de producción.

A continuación, se muestra una tabla comparativa de los costos de importación de Colombia frente a los costos de producción en Ecuador, para efectos de esta tabla se tomaron en consideración los valores mencionados en tablas anteriores que detallan los costos de importación y los costos de producción.

Tabla 18. *Comparación de Costos*

Detalle	Colombia	Ecuador
Cantidades Compradas	720	720
Precios Establecidos	USD \$ 20,35	USD \$ 43,28
Valor Total	USD \$ 14.652,00	USD \$ 31.161,60
Almacenaje	USD \$ 142,24	No aplica
Agente Afianzado	USD \$ 1.239,17	No aplica
Total de Tributos	USD \$ 1.860,00	No aplica
Total de Costos	USD \$ 18.360,93	USD \$ 31.161,60
Costos de Importación y Costo de Compra Nacional	USD \$ 24,85	USD \$ 31,41

Fuente: Propias de la investigación
Elaborado por: (Pilamunga, 2020)

Tal como se muestra en la Tabla 13, los costos del calzado importado desde Colombia siguen siendo relativamente bajos frente a los precios de venta al por mayor que se presentan en Ecuador.

Algunos de estos de los rubros presentados no se aplican al ámbito ecuatoriano debido a que no son de carácter internacional, ya que, el calzado industrial es adquirido a los artesanos que lo elaboran localmente.

CONCLUSIONES

Los costos de producción del calzado industrial ecuatoriano son tan altos que encarecen el precio de venta final al consumidor, tal como se muestra en las tablas anteriores. Es por esto, que al presentarse al mercado local su comercialización es baja en comparación con el calzado importado desde otras localizaciones.

La problemática para el artesano ecuatoriano yace en la producción del bien, y añadido a eso, se encuentran el sinnúmero de beneficios a las importaciones que tiene el calzado para con otros países debido a los acuerdos y convenios internacionales.

Las relaciones bilaterales que mantiene Ecuador con países como Colombia y Brasil benefician a los importadores de calzado, pero perjudican indirectamente a los productores nacionales. Al realizarse la importación el mercado ecuatoriano se copia de bienes importados y desplaza el producto nacional.

En esta cuestión, al Señor Wilson Pilamunga Chimborazo le conviene importar el calzado industrial desde Colombia, ya que, los costos de producción que manejan los artesanos ecuatorianos son mucho más elevados que los costos de importación que incurren en el proceso logístico.

Con las ventas locales del producto importado, el Señor Wilson Pilamunga Chimborazo lograría obtener una ganancia considerable con relación a las ventas del calzado local.

Gracias a los beneficios otorgados por el Acuerdo de Complementación Económica N°59, las importaciones desde Colombia hacia Ecuador mediante un Certificado de Origen que valide que la mercancía que está siendo objeto de traslado comercial sea originaria de algún país perteneciente a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), podrá adherirse a la compensación del pago de los tributos, ya sea esta parcial o total.

RECOMENDACIONES

Según las estadísticas de importaciones de calzado industrial en Ecuador los dos principales países exportadores de este bien son Colombia y Brasil. No obstante, Brasil mantiene el primer lugar por montos considerables contra Colombia.

En este caso, se recomienda que el Señor Wilson Pilamunga Chimborazo considere el cuestionamiento de país proveedor. Algunos beneficios de los que goza al realizar las importaciones desde Colombia se pueden mantener si se decide cambiar de país exportador, tal es el caso del Certificado de Origen respaldado por la Asociación Latinoamericana de Integración en su Acuerdo de Complementación Económica N°59, ya que tanto Colombia como Brasil son países miembros de este bloque integracionista.

Al discurrir los valores que ejerce el trámite de importación desde Colombia hacia Ecuador por concepto de Agente de Aduanas, se recomienda también que el Señor Wilson Pilamunga Chimborazo considere cotizar esta tramitación con otros Agentes de Aduana de la ciudad. Las tarifas que estas compañías manejan varían en cuestión del país de destino, las cantidades importadas, y las conexiones anexas que tenga la Agencia, por lo que es posible amenorar este costo al seleccionar un Agente que mantenga relaciones comerciales con navieras u otros Agentes internacionales.

La selección de un correcto Agente de Aduanas le podría permitir, incluso, al Señor Wilson Pilamunga Chimborazo cambiar el término de negociación seleccionado. Obteniendo, de esta manera, mayor control sobre los costos y su propia mercancía.

Bibliografía

Banco Mundial. (2020). *Banco Mundial*. Obtenido de Banco Mundial:

<https://lpi.worldbank.org/>

Castillo, M. d. (2007). El uso del calzado. ¿Cuándo, por qué? y sus consecuencias.

Medigraphic Artemisa, 2.

Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones. (2018). *Lexis Finder*. Obtenido de Lexis Finder: www.lexisfinder.com.ec

Comunidad de Comercio Exterior. (2020). *Comunidad de Comercio Exterior*. Obtenido de Comunidad de Comercio Exterior:

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/proceso-de-importacion-de-colombia-a-ecuador-por-el-distrito-tulc>

Es.Distance. (2020). *Es.Distance*. Obtenido de Es.Distance: <https://es.distance.to/>

Euro Trader. (2020). *Euro Trader*. Obtenido de Euro Trader:

<https://www.eurotrader.ro/es/incoterms/>

Galán, J. S. (2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html#:~:text=Un%20acuerdo%20comercial%20es%20un,actividad%20econ%C3%B3mica%20com%C3%BAAn%20entre%20ellas.&text=En%20otras%20palabras%2C%20un%20acuerdo,servicios%20o%20inversiones%20entre%20ellos>.

Getiopolis. (2020). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis:

<https://www.gestiopolis.com/ciclo-de-vida-del-producto/>

Gómez, C. (13 de Noviembre de 2017). *Sertrans*. Obtenido de Sertrans:

<https://www.sertrans.es/noticias/certificado-de-origen-comercio-internacional/>

<http://www.ipyme.org/es>. (24 de Febrero de 2016). Obtenido de <http://www.ipyme.org/es-ES/DatosPublicaciones/Documents/Guia-usuario-Definicion-PYME.pdf>

<https://wits.worldbank.org>. (2017). Obtenido de

<https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/COL/textview>:

<https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/COL/textview>

- <https://www.20minutos.es/>. (1 de julio de 2018). Obtenido de <https://www.20minutos.es/noticia/3382959/0/pymes-microempresas-onu-economia-empleo/>
- <https://www.wto.org>. (s.f.).
- Ibujes, O. R. (Septiembre de 2013). *Repositorio de la Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Politécnica Salesiana: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5747/1/UPS-QT03981.pdf>
- Lara, F. (14 de Diciembre de 2018). *Vistazo*. Obtenido de Vistazo: <https://www.vistazo.com/seccion/enfoque/zapatos-ecuatorianos-con-un-mercado-cuesta-arriba>
- León, S. (MARTES 31 de OCUBRE de 2017). *Las PYMES aportan a la producción*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com>: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/las-pymes-aportan-a-la-produccion>
- Miro, M. (2020). *Incoterms*. Obtenido de Incoterms: <https://michelmiro.com/incoterms/dap/>
- Mise, J. (2020). *Acavir*. Obtenido de Acavir: <https://www.acavir.com/comercio-exterior/documentos-de-acompanamiento/>
- Morán, S. B., & Patiño, X. V. (2014). *Repositorio de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/474/1/T-ULVR-0398.pdf>
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bogotá. (Marzo de 2005). *Instituto Español de Comercio Exterior*. Obtenido de Instituto Español de Comercio Exterior: https://www.camaravalencia.com/camaraonline/docs/El_sector_del_calzado_en_Colombia.pdf
- Portal Único de Trámites Ciudadanos. (20 de Julio de 2020). *Portal Único de Trámites Ciudadanos*. Obtenido de Portal Único de Trámites Ciudadanos: <https://www.gob.ec/inen/tramites/certificado-conformidad-sello-calidad-inen>

- PROEcuador. (2018). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones:
<https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-colombia-2018/>
- Rabello, R. T. (12 de Abril de 2016). *Academia*. Obtenido de Academia:
<https://uahurtado.academia.edu/RodolfoTorres>
- Ramírez, C. (2005). *Google Sites*. Obtenido de Google Sites:
<https://sites.google.com/site/santhycruz/historia-de-la-seguridad-industrial>
- Real Academia Española. (2020). *Real Academia Española*. Obtenido de Real Academia Española: <https://dle.rae.es/calzado>
- Reglamento del Código Orgánico de Producción, C. e. (2018). *Lexis Finder*. Obtenido de Lexis Finder: www.lexisfinder.com.ec
- Salgado, J. P., & Tinoco, D. S. (2011). *Universidad Tecnológica de Bolívar*. Obtenido de Universidad Tecnológica de Bolívar:
<https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0061851.pdf>
- Servicio Ecuatoriano de Normalización. (6 de Diciembre de 2017). *Pudeleco*. Obtenido de Pudeleco: [http://www.pudeleco.com/files/RTE%20080%20\(1R\).pdf](http://www.pudeleco.com/files/RTE%20080%20(1R).pdf)
- Trade Map. (2020). *International Trade Centre*. Obtenido de International Trade Centre:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c6403%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1
- Tumbaco, E. Z. (Mayo de 2017). *Repositorio de la Universidad de Guayaquil*. Obtenido de Repositorio de la Universidad de Guayaquil:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20722/1/TESIS%20COMERCIALIZACION%20DE%20CALZADO%20PERSONALIZADO%20PARA%20DAMAS%20LOCALIZADO%20EN%20LA%20CIUDAD%20DE%20GUAYAQUIL.pdf>
- Wurth Modyf . (2020). *Wurth Modyf* . Obtenido de Wurth Modyf :
<https://www.modyf.es/normas-calzado-seguridad/norma-s1>

ANEXOS

Modelo de Encuesta

- 1. De entre los países con los que limita Ecuador y cercanos, ¿de cuál de ellos son más recurrentes las importaciones de calzado que Terán Company maneja?**
 - Perú
 - Colombia
 - Brasil
 - Venezuela
 - Otros

- 2. ¿Mediante qué base “Terán Company” establece sus tarifas por concepto de bodegaje?**
 - Peso
 - Cantidad
 - Tiempo de Estancia

- 3. ¿Cuáles son los principales rubros que factura “Terán Company” en lo que respecta a importaciones de Calzado Industrial?**
 - Almacenaje, Pesaje y Tarja
 - Recepción de Contenedores
 - Porteo de Contenedores
 - Uso de Escáner

- 4. En concordancia a la pregunta anterior, ¿cuál es el rango de costos que maneja “Terán Company”?**
 - Entre USD \$50,00 – USD \$100,00
 - Entre USD \$101,00 – USD \$150,00
 - Entre USD \$151,00 – USD \$200,00