



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**“LA PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO
DE LAS PYMES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL PERÍODO 2012-2016”**

Proyecto de Investigación que se presenta como requisito para

el título de:

**Ingeniera en Administración de Empresas con énfasis en Negocios
Internacionales**

Autor:

Jennifer Magaly Holguín Chalén

Tutor:

Mgs. Nadia Villena Izurieta

Guayaquil

2017

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primera instancia a Dios, quien me ha permitido lograr todo lo que me he propuesto tanto en el ámbito académico como profesional; por demostrarme cada día que con esfuerzo, dedicación y su protección todo es posible. Él ha sido sin duda el pilar que me permite estar de pie, presta a seguir cosechando éxitos y aprendiendo cada día de las experiencias de la vida.

A mi papá, mamá y hermano; por apoyarme a lo largo de este proceso; por esas palabras de aliento cuando las necesité. Agradezco y valoro el esfuerzo que han hecho para brindarme una educación de calidad y estar siempre presentes en cada victoria y fracaso que han aparecido a lo largo del camino. Sin la ayuda de ellos, nada de esto hubiese sido posible.

A mis maestros tanto de niveles primarios como secundarios y educación superior, quienes fueron aportando a mi formación. Muchas gracias por la paciencia y por estar siempre prestos a escuchar mis dudas. Valoro mucho cada consejo que me permitieron ir formando mi carácter y por sus retroalimentaciones tan oportunas. Sin duda alguna fueron ayudando enormemente a mi desarrollo como profesional.

Muchas Gracias



TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICACIÓN DE REVISIÓN FINAL

QUE EL PRESENTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN TITULADO:
LA PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO
DE LAS PYMES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL PERÍODO 2012-1016

FUE REVISADO, SIENDO SU CONTENIDO ORIGINAL EN SU TOTALIDAD, ASÍ COMO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUERIMIENTOS QUE SE DICTAN EN EL INSTRUCTIVO, POR LO QUE SE AUTORIZA A: JENNIFER MAGALY HOLGUÍN CHALÉN QUE PROCEDA A SU PRESENTACIÓN.

Samborondón, 10 de Noviembre del 2017

Mgs. Nadia Villena Izurieta
TUTORA

RESUMEN

La industria del calzado a nivel país ha alcanzado gran desarrollo en distintos aspectos. Hoy en día, gracias a las regulaciones dadas en el año 2009, la industria del calzado ecuatoriana ha crecido significativamente, lo cual ha exigido proyectarse a tener una mayor participación en mercados internacionales. La presente investigación analizó la participación de ésta industria en las PYMES de la ciudad de Guayaquil durante el periodo 2012-2016. En el estudio se evaluó los cambios y operaciones llevadas a cabo tanto por productores como por comerciantes de calzado y también analizó acciones de mejoras para la industria.

Durante la investigación se analizó información histórica sobre la producción, exportación, importación y aporte al producto interno bruto de las PYMES de calzado. También se evaluó datos financieros para conocer la situación actual de las mismas. Se utilizó métodos cualitativos y cuantitativos. El método cuantitativo se aplicó sobre los estados financieros e información histórica de las variables, posteriormente se procedió a evaluar estos datos de manera cualitativa aplicando un tipo de investigación descriptiva, en la que se describe, analiza e interpreta cada uno de éstos resultados.

El presente estudio determinó la importancia de las PYMES en la economía nacional, mismas que han aumentado significativamente. El incremento del nivel de las PYMES tanto en eficiencia como en volumen ha permitido que el ámbito exportador de las mismas también mejore en comparación a periodos pasados. A inicios del año 2013 las exportaciones de calzado crecieron significativamente en comparación a décadas anteriores, sin embargo, este nivel exportado se fue debilitando durante el periodo analizado, situación similar ocurrió con las importaciones de éste producto. En cuanto a su situación financiera se pudo evidenciar que éstas han tenido un crecimiento económico importante.

Palabras Clave: Industria del Calzado, Exportación, Importación, PYMES

ABSTRACT

The footwear industry at the country level has reached a great development in different aspects. Nowadays, thanks to the regulations given in 2009, the Ecuadorian footwear industry has grown significantly, which has required to have a greater participation in international markets. The present investigation analyzed the participation of this industry in the SMEs of the city of Guayaquil during the period 2012-2016. The study evaluated the changes and activities carried out by both producers and shoe merchants and also analyzed improvement actions for the industry.

During the investigation, historical information about the production, export, import and contribution to the gross domestic product of footwear SMEs was analyzed. Financial data was also evaluated to know the current situation of these companies. Qualitative and quantitative methods were used. The quantitative method was applied to the financial data and historical information of the variables, then we proceeded to evaluate these data qualitatively applying a type of descriptive research, in which each of these results is described, analyzed and interpreted.

The present study determined the importance of SMEs in the national economy, which have increased significantly. The increase in the level of SMEs both in terms of efficiency and volume has allowed the scope of their exports to improve in comparison with past periods. At the beginning of 2013, footwear exports grew significantly compared to previous decades, however, this level of exports weakened during the period analyzed, a similar situation occurred with the imports of this product. Regarding their financial situation it was possible to demonstrate that they have had an important economic growth.

Key Words: Footwear Industry, Export, Import, SMEs

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	IX
ÍNDICE DE TABLAS.....	X
INTRODUCCIÓN.....	11
1. Antecedentes	11
2. Planteamiento del Problema Científico	12
3. Objetivos	16
4. Justificación.....	16
5. Alcance o Tipo de Investigación.....	18
CAPITULO 1	20
MARCO TEÓRICO	20
1. Las PYMES	20
1.1 Concepto de PYMES	20
1.2 Características de las PYMES.....	21
1.3 Importancia de las PYMES.....	22
1.4 Las PYMES a Nivel Mundial	23
1.5 Contribución de las PYMES al Comercio Internacional.....	23
1.6 Realidad de las PYMES en el Ecuador	24
2. La Industria.....	26
2.1 Concepto de Industria.....	26
2.2 Importancia de la Industria	27
2.3 Tipos de Industrias en el Ecuador	29
2.4 El Calzado	32
2.5 La Industria del Calzado en el Ecuador	33
2.6 Industria del Calzado Ecuatoriano en la Actualidad	34
3. Comercio Internacional.....	35
3.1 Concepto de Comercio Internacional	35
3.2 Exportaciones.....	36
3.3 Importaciones	37
3.4 Comercio Internacional en Ecuador.....	37

3.5 Exportaciones e Importaciones del Calzado Ecuatoriano.....	38
3.6 Internacionalización de Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador	39
CAPITULO 2	43
METODOLOGÍA	43
2.1. Enfoque de Investigación.....	43
2.2. Tipo de Investigación	44
2.3. Cuadro de Variables	46
2.3.1 Cuadro de Operacionalización de variables.....	46
2.4. Universo	47
2.5. Métodos y Técnicas.....	48
2.7. Instrumentos.....	49
Z	51
CAPITULO 3	52
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	52
3.1 Análisis de datos económicos	52
3.1.1 Población económicamente activa (PEA)	52
3.1.2 Composición de la población económicamente activa por rama de actividad económica 2016.	54
3.1.3 Clasificación de empresas según su tamaño.....	56
3.1.4 Participación de las pequeñas y medianas empresas por sector económico.....	57
3.1.5 PYMES manufactureras.....	58
3.1.7 Distribución por ciudades de las PYMES productoras de calzado en Ecuador	60
3.1.8 Tipo de Calzado	61
3.1.10 Productividad espuria anual promedio de las PYMES de calzado relativa a la empresa de mayor tamaño periodo 2012-2015.....	63
3.1.11 Destino de la producción nacional de calzado.....	64
3.1.12 Consumo per cápita de calzado	65
3.1.13 Análisis de producción y consumo nacional de calzado	66
3.1.14 Importaciones	67
3.1.14.1 Importaciones de calzado periodo 2012-2016 (tendencia en valores de miles de USD)	67
3.1.14.2 Importaciones de calzado periodo 2012-2016 (porcentaje de toneladas).....	68

3.1.15 Exportaciones.....	69
3.1.15.1 Exportaciones de calzado periodo 2012-2016 (tendencia en valores de miles de USD).....	69
3.1.15.2 Exportaciones de calzado periodo 2012-2016 (Toneladas)	70
3.1.16 Balanza Comercial Nacional.....	71
3.1.17 Análisis comparativo de exportaciones e importaciones de calzado periodo 2012-2016.	73
3.1.18 Producto Interno Bruto.....	74
3.1.19 Participación del sector de calzado en el PIB periodo 2012-2016.....	77
3.2.1 Empresas sujetas al control de la superintendencia de compañías, valores y seguros	78
3.2. Análisis financiero de las empresas sujetas al control de la Superintendencia de Compañías	79
3.2.3 Análisis por indicadores financieros	82
3.2.3.1 Apalancamiento	83
3.2.3.2 Rentabilidad Neta	84
3.2.3.3 Rotación de Ventas	84
3.2.3.4 Rentabilidad neta del activo	85
CAPITULO 4	87
PROPUESTA.....	87
4.1 Plan de capacitación para productores y comerciantes de calzado de pequeñas y medianas empresas.....	87
4.1.2 Evaluación	92
CONCLUSIONES.....	96
Bibliografía	98

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Composición Población Total	52
Ilustración 2 Composición de Población en edad de Trabajar	53
Ilustración 3 Composición PEA.....	54
Ilustración 4 Composición PEA por rama de actividad económica.....	55
Ilustración 5 Clasificación de las empresas según su tamaño	56
Ilustración 6 Participación PYMES por rama de actividad económica.....	57
Ilustración 7 Cantidad de PYMES a nivel nacional	58
Ilustración 8 PYMES de calzado periodo 2012-2015.....	59
Ilustración 9 Distribución por ciudades de las PYMES de calzado	60
Ilustración 10 Tipos de Calzado en Ecuador	61
Ilustración 11 Producción nacional de calzado.....	62
Ilustración 12 Productividad espuria anual promedio relativa a la empresa de mayor tamaño 2010-2015 (%)	63
Ilustración 13 Destino de la producción nacional de calzado	64
Ilustración 14 Consumo nacional per cápita de calzado.....	65
Ilustración 15 Producción y consumo nacional de calzado periodo 2012-2016	66
Ilustración 16 Importaciones de calzado	67
Ilustración 17 Importaciones de calzado periodo 2012-2016 (Toneladas)	68
Ilustración 18 Exportaciones de calzado 2012-2016	69
Ilustración 19 Exportaciones de calzado periodo 2012-2016	70
Ilustración 20 Balanza Comercial Nacional en Millones de USD – FOB	71
Ilustración 21 Análisis comparativo de exportaciones e importaciones de calzado 2012-2016	73
Ilustración 22 PB nacional en millones de dólares	75
Ilustración 23 PIB nacional variación porcentual.....	75
Ilustración 24: PIB de Industria Manufacturera.....	76
Ilustración 25 Participación del calzado en el PIB.....	77
Ilustración 26 Participación de las empresas según su tamaño	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Obstáculos de las PYMES.....	40
Tabla 2 Cuadro de Operacionalización de Variables.....	47
Tabla N°3: Canitdad de Empresas en el Ecuador al 2015	48
Tabla 4 Número de empresas pymes de Guayaquil que registraron sus estados financieros a la Superintendencia de Compañías	80
Tabla 5 Información recopilada de estados financieros	81
Tabla 6 Indicadores financieros	83
Tabla 7 Apalancamiento PYMES 2012-2016	83
Tabla 8 Rentabilidad neta PYMES 2012-2016.....	84
Tabla 9 Rotación de ventas PYMES 2012-2016.....	84
Tabla 10 Rentabilidad neta del activo PYMES 2012-2016	85
Tabla 11 Programa de Capacitación "Emprendimiento PYMES en el Mercado Nacional e Internacional" 88	
Tabla 12 Módulo I: Calidad e Innovación.....	89
Tabla 13 Módulo II: Alianzas Estratégicas.....	90
Tabla 14 Módulo III: Comercio Internacional	91
Tabla 15 Módulo IV: Crédito	92
Tabla 16 Módulo V: Ventas.....	92
Tabla 17 Cronograma fase 1	94

INTRODUCCIÓN

1. Antecedentes

La ciudad de Guayaquil a lo largo de su existencia se ha caracterizado por ser una de las ciudades más pobladas dentro del territorio ecuatoriano, mueve gran parte de la economía nacional, cuenta con un mercado grande que ha sido atractivo a lo largo de su historia para inversores no solo nacionales, sino también extranjeros.

Guayaquil, ciudad reconocida por haber alcanzado un alto nivel comercial debido a factores tales como la migración y productividad, ha podido generar un sin número de oportunidades para pequeños y grandes emprendedores para que se desarrollen sus distintas modalidades de negocio.

Entre los distintos tipos de negocios que se han llevado a cabo dentro de la ciudad, las primeras apariciones comerciales relacionadas con el sector del cuero y calzado datan en el año 1909 con la creación de la fábrica de Calzado Nacional, misma que fue fundada por Don Jaime Castells y que tuvo gran reconocimiento a nivel nacional debido a la calidad de sus productos.

La industria a lo largo de los años, ha presentado mejorías considerables a diferencia de periodos anteriores. La aplicación de diferentes políticas por parte del gobierno, han permitido crear escenarios adecuados que permiten al sector del cuero y calzado producir y competir eficientemente. (Sión, 2013)

Hoy en día es de conocimiento global la estrecha relación existente entre desarrollo económico y microempresas. A pesar de los grandes desafíos a los que se enfrentan las PYMES tales como: desarrollo tecnológico, existencia de multinacionales que intentan acaparar su participación dentro del mercado y globalización; las PYMES han presentado una gran evolución, llegándose a convertir inclusive en la mayor fuente generadora de empleo y crecimiento a nivel mundial. En la actualidad se resalta la importancia de los emprendedores y de las PYMES en la economía global como fuente de dinamismo económico e innovación y eje de estrategias de desarrollo especialmente eficaces en el alivio de la pobreza. (Audretsch & Thurik, 2002).

En el Ecuador, las PYMES acaparan aproximadamente el 75% de la población económicamente activa. Sus estructuras no tan estrictas les permiten ajustarse con facilidad a diferentes segmentos de mercado, situación que les da un gran potencial competitivo; el cual debe estar fuertemente apoyado por un entorno que garantice su acceso y sostenibilidad en el tiempo.

En la actualidad existen un sin número de unidades productivas PYMES, de las cuales la mayoría se encuentran en Quito y Guayaquil. La presente investigación estudia a aquellas empresas PYMES productoras de calzado, quienes tienen poco o nada de participación en el mercado extranjero. A pesar de que el cuero ecuatoriano ha sido reconocido a nivel internacional debido a su calidad, las empresas productoras del mismo no han podido ganarse un espacio a nivel internacional debido al poco apoyo brindado a las mismas y a la falta de conocimiento a nivel gerencial.

Según el diario “El Telégrafo” en su sección de “economía”, año 2015; la mayor cantidad de empresas del calzado se la encuentra en la ciudad de Ambato con un porcentaje del 45%, Quito con un 16,7%, Guayaquil 12,7% y el 24,9% restante en las diferentes ciudades del país.

A pesar del evidente desarrollo que han tenido las pequeñas y medianas empresas y las propuestas gubernamentales encaminadas a acrecentar su participación tanto en el mercado nacional como internacional; no se ha obtenido el resultado esperado.

2. Planteamiento del Problema Científico

Las PYMES a lo largo de los años se han constituido en el objeto central de estudio en cuanto a la teoría administrativa. Las falencias que giran en torno a las pequeñas y medianas empresas son preocupantes a nivel global. Varios analistas aun intentan buscar una explicación a preguntas entorno a ésta situación. Por qué sabiendo el nivel de importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas a nivel económico siguen teniendo poco apoyo para su crecimiento tanto a nivel nacional como internacional?

Según estudios realizados por la CEPAL en su libro “Internacionalización de las PYMES: Innovación para Exportar”, año 2016; durante muchos años los gobiernos han intentado participar en la economía desarrollando políticas enfocadas a determinados sectores o empresas; sin embargo, las PYMES no han podido acceder en gran magnitud a dichos programas ya que en su mayoría han sido acaparados por las grandes empresas, situación que ha ocasionado que su nivel de crecimiento se paralice.

Aún existen grandes falencias en materia de política pyme, entre las cuales podemos encontrar a aquellas relacionadas al alcance limitado de los programas, carentes investigaciones y controles de impacto, problemas de articulación interinstitucional, pero, sobre todo, falta de focalización de las políticas, las cuales tienen objetivos difusos e incluso, hasta contradictorios. (Goldstein & Kulfas). En otras palabras, es evidente que las PYMES aún no han recibido la importancia que ameritan dentro del plan de desarrollo económico nacional.

Algunas PYMES que ya muestran indicios de estar presentes en el ámbito internacional, es decir las PYMES exportadoras, desconocen y desaprovechan los beneficios de los tratados celebrados con otras naciones. La poca información y capacitación que tienen la comunidad empresarial y emprendedora sobre estos procesos hacen que sus ideas de negocios no muestren ningún tipo de crecimiento o desarrollo.

La falta de financiamiento también representa un problema en este tipo de empresas; la obtención de créditos se ha complicado cada vez más en los últimos años debido a la incertidumbre que causaron las nuevas reglas que rigen para los préstamos. Existen problemas con las garantías que se piden para financiar proyectos, pues ahora las empresas deben dar en hipoteca bienes. (Carló, 2017)

Por otro lado, las PYMES inmersas en la industria del calzado han tenido un crecimiento lento. Esto se debe a que la industria tuvo que pasar por fuertes problemas a raíz de la dolarización. Según el Centro de Investigaciones Económicas de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), en el año 2008 la industria

tuvo que soportar la venta de calzado importado, aproximadamente 8 de cada 10 pares vendidos eran de origen internacional, lo que casi provoca la desaparición de la industria. Para ésta época de crisis únicamente quedaron 600 productores de calzado de los 3200 que había antes de la invasión. (Villavicencio, 2013)

Los productos extranjeros llegaban con bajos costos, lo que reducía las oportunidades de competir; los productores poco a poco fueron desertando en sus actividades y decidían abrir sus propios negocios familiares. Sumado a este acontecimiento, también se sufrió por el alto nivel de contrabando desde Perú y Colombia, situación que generó mayor incertidumbre. De hecho, éste problema aún está latente, el calzado proveniente de éstos países siguen entrando ilegalmente por la fronteras, producto que es más barato debido al material empleado en cada uno de ellos. Según la presidenta ejecutiva de la Cámara Ecuatoriana de Calzado, Cuero y Conexos (Camec), “Para ser competitivos hay que reducir costos y obtener financiamiento. El producto ecuatoriano no pide ningún favor al extranjero. El problema fundamental, no solo en el sector del calzado, sino a nivel de manufacturas es la falta de crédito, cómo podemos ser competitivos cuando tenemos altos intereses.” (Ortiz, 2002)

Posteriormente, la industria también se vio afectada debido al desabastecimiento de cuero, problema que se inició en el año 2007 pero que ganó mayor fuerza en el año 2014. Todo esto ocasionado por una fuga masiva de pieles hacia el vecino país de Perú. El vecino país peruano era el destino transitorio de al menos 70 mil pieles de excelente calidad, desabasteciendo así al mercado local; situación que sin duda repercutió en el encarecimiento del precio final. (Tores, 2014)

Las políticas económicas tomadas frente a esta problemática han permitido que el sector mejore, especialmente en el segmento de calzados de cuero. (Araque, 2016) Una de las políticas más conocidas es la de las salvaguardias, la cual gravaba \$10 de impuestos para cada par de zapato importado, lo que permitió rescatar a la industria. Esto claramente indica que la industria aun no se encuentra lo suficientemente preparada o capacitada para competir con productos internacionales, la industria aun requiere de apoyo a nivel estatal para poder seguir creciendo.

El problema de ésto radica en que la industria carece de maquinarias y tecnología que les permitan mejorar la calidad de sus productos, para que de ésta manera la marca nacional se pueda posicionar dentro de la mente de los consumidores y competir con productos extranjeros. También la falta de tecnología trae consigo la incapacidad productiva para poder satisfacer la demanda nacional, demanda que apunta a una gran variedad de diseños. (Villavicencio L. , 2012)

Si se trabajara de una mejor manera todos estos aspectos relacionados a la industria del calzado, el producto interno bruto incrementaría debido a la estrecha relación existente entre la industria y crecimiento económico; llegando así una mayor estabilidad financiera. La industria del calzado también requiere de financiamiento que le permita competir en cuanto a precios, ya que en la actualidad los productos asiáticos han ido ganando mercado logrando posicionamiento debido a sus bajos costos. Hoy en día, se puede encontrar zapatos chinos desde 5 dólares, lo que traduce en una gran competencia para los productores y comerciantes nacionales.

“Adicionalmente, el sector necesita de capacitación; las medidas que se han tomado aún no son suficientes para hacerlo más competitivo. En el área de confección de zapatos no hay capacitación profesional y es más una labor que se pasa de maestro a oficial.” (Estrada, 2010)

En la actualidad, debido a la crisis económica por la que atraviesa el Ecuador, ha provocado que ésta situación afecte a los productores de cuero y calzado a nivel nacional. Según análisis realizados por la “Cámara Nacional de Calzado”, la subida al 14% del impuesto al valor agregado (IVA) ha provocado que hoy en día algunos productores decidan cerrar sus establecimientos, otros han optado por reducir el personal e inclusive reducir sus niveles de producción, misma que se encuentra en una curva descendente desde noviembre de 2016.

Estos problemas han generado que la industria crezca lentamente. La situación inclusive es más preocupante en cuanto a los productores y comerciantes de la ciudad de Guayaquil, ciudad que a pesar de ser una de las ciudades con mayor número de empresas a nivel nacional, no puede asegurar la sostenibilidad de las mismas a través

del tiempo; sin duda alguna, las empresas que se ven más afectadas son las empresas PYMES (pequeñas y medianas empresas); quienes cuentan con poco asesoramiento dentro de sus procesos.

Según la “Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha” en el Foro Latinoamericano de Calzado año 2010; ciudades como Ambato, Cuenca y Quito presentan una ventaja competitiva en el sector, contando con un 44%, 20% y 28% respectivamente de la producción y comercialización nacional del calzado.

Pregunta Problémica

Las acciones de mejoras en la producción y comercialización de calzado en las PYMES permitirán incrementar las exportaciones.

3. Objetivos

Objetivo general

Analizar la participación en el sector exportador de la industria del calzado de las PYMES de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos

- Determinar los fundamentos teóricos y científicos relacionados a las PYMES, su importancia, participación en el sector exportador de la industria del calzado.
- Analizar la situación actual de las PYMES dedicadas a la producción y comercialización de calzado en la ciudad de Guayaquil.
- Proponer acciones que contribuyan al mejoramiento continuo de la producción y comercialización del calzado.

4. Justificación

Considerando que el sector del calzado es de fundamental importancia para la actividad económica nacional, es imprescindible apoyar al sector y evidentemente, a todos los productores que se dedican a este tipo de actividades.

La industria del calzado es una de las industrias más destacadas en el uso de mano de obra. Según el artículo “El calzado atrae también el turismo a Tisaleo” publicado por el diario El Telégrafo, año 2017, la provincia de Tungurahua es donde se

concentra la mayor parte de ésta actividad, aproximadamente el 44% de la producción nacional proviene de éste lugar, seguido por Pichincha y en un porcentaje considerable también aparece la ciudad de Guayaquil.

La importancia de la presente investigación radica en que al proponer acciones a ejecutarse dentro de las PYMES productoras de calzado en la ciudad de Guayaquil, permitiría que estas puedan crecer y expandirse a nivel internacional, inclusive con el apoyo de instituciones gubernamentales.

Es evidente que las PYMES han presentado grandes avances, los cuales sin duda contribuyen al desarrollo de una nación, convirtiéndose en productores de empleo y en su efecto, en productores de ingreso a la población. Evidencia de ésto se da a partir del año 2012, en la que luego de superar la crisis del 2009, el sector pasó de tener 600 talleres fabricantes a tener 4500 para inicios del 2012, generando más de 100 mil empleos. (Villavicencio L. , 2012)

Es necesario que se dé a conocer el potencial de exportación que tienen las pequeñas y medianas empresas, los cuales deben fortalecidos por estrategias eficientes que les permitan mejorar tanto en producción como en comercialización.

Es imprescindible fortalecer las condiciones de oferta exportable de estas empresas puesto que hoy en día la competencia mundial es cada vez más ardua debido a la globalización, la cual trae consigo economías más interdependientes. El hecho de estar presentes en mercados extranjeros trae consigo un sin número de oportunidades de crecimiento a los pequeños y grandes productores; los cuales varían entre procesos más eficientes transmitidos mediante experiencia, tecnología al alcance, mejoramiento en cuanto a la calidad de los productos ofertados, entre otros.

Ecuador cuenta con excelentes microempresas que ofertan cada vez productos mejor índole, que sin duda alguna pueden ser comercializados en el exterior a buenos precios. El dinamizar la exportación de las pequeñas y medianas empresas aportará al crecimiento y desarrollo de la ciudad; el desarrollar relaciones comerciales, sin duda alguna mejoraría la calidad de vida de los habitantes de la ciudad.

5. Alcance o Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. (Danhke, 1989) Es decir que mediante la información que se ha recolectado se procede a describir, analizar e interpretar las características del fenómeno estudiado. La función principal de una investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio. (Franyutti, 2006)

Por otro lado, Malhotra define a la investigación descriptiva como el tipo de investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del problema en cuestión. (Malhotra, 2008)

Partiendo de estos conceptos, se puede llegar a la conclusión que el presente proyecto de investigación es de carácter descriptivo debido a que se realizará un análisis de las principales características del entorno y situación general de las pequeñas y medianas empresas del sector calzado ubicadas en la ciudad de Guayaquil, se evaluará los aspectos generales de las mismas y su dificultad de incursión en mercados internacionales con el objetivo de plantear plan de estrategias para mejorar dicha situación.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

CAPITULO 1

MARCO TEÓRICO

1. Las PYMES

1.1 Concepto de PYMES

De acuerdo a la realidad por la que atraviesa cada país, en especial en cuanto a niveles de desarrollo la definición de las PYMES varía; existen distintas variables que giran en torno a las pequeñas y medianas empresas tales como capital social, número de trabajadores, volúmenes de ventas, cantidad y valoración de activos, entre otros.

Según el Diario “El Telégrafo” en su sección de Economía, año 2015 define a las PYMES como: “Grupo de pequeñas y medianas empresas que no facturan más de \$250.000 al año y tiene máximo de 200 empleados”.

Las PYMES actúan como ente productivo o de servicios; son capaces de generar empleo permitiendo la transformación política y económica del país. En la actualidad este tipo de empresas representan gran parte de la población económicamente activa y debido a esto han sido consideradas como uno de los sectores productivos más importantes”

Según “Ecuapyme”, empresa dedicada a la asesoría de pequeñas y medianas empresas, las PYMES ecuatorianas son consideradas como cualquier empresa proveedora de servicios y productos o insumos para otras empresas de amplia cobertura de mercado.

A pesar del real aporte a la economía, éstas a lo largo de la historia han sido poco consideradas dentro de los programas de financiamiento o asesorías por parte de los gobiernos ya que las grandes empresas generan mayor atención y preocupación. Es evidente que no se ha considerado los múltiples beneficios que éstas generan, los cuales varían desde estímulo a la actividad privada, flexibilidad y adaptación a cambios

del entorno, diversificación de las actividad productivas, desarrollo de emprendimientos, contribución a exportaciones y por ende al comercio, entre otros. (Orlandi, 2006)

Estudios indican que el apoyo a este tipo de empresas permitiría que los países superen periodos de recesión económica e indudablemente mejoraría la vida de cada uno de sus habitantes.

1.2 Características de las PYMES

Es cierto que las pequeñas y medianas empresas no deben sobrepasar su límite de facturación anual para ser consideradas como tal, siendo éste factor la característica más relevante entorno a ellas. Sin embargo existen más características que son también importantes al momento de referirse a las PYMES, la “Organización Iternacional de Trabajo” (OIT) destaca en su informe IV “Pequeñas y Medianas Empresas y Creación de Empleo Decente y Productivo”, año 2015, características tales como:

- Centro de desarrollo de emprendedores: los propietarios de las pequeñas y medianas empresas contribuyen a la generación de nuevas propuestas de negocios, creando personal y productos innovadores.
- Fuentes generadoras de empleo: las pequeñas y medianas empresas cuya contribución a la creación de empleo y la generación de ingresos es fundamental, concentran las dos terceras partes del empleo total mundial. No obstante, su productividad y los salarios que ofrecen son inferiores a los de las grandes empresas.
- Causantes del aumento de demanda: al ser generadoras de empleo, los salarios de los empleados se transforman en poder de compra, situación que trae consigo el aumento de la demanda en el mercado.
- Diferenciación: el hecho de no contar con un gran tamaño en cuanto productividad, les permite ajustarse a las exigencias que giran en torno al mercado en cual compiten; de ésta manera se distinguen frente a sus demás competidores.

- Sensibles al entorno: debido a que las pequeñas y medianas empresas viven enfrentándose diariamente a los grandes competidores del mercado, éstas tienen alta posibilidad a fracasar debido a su poca experiencia en el mercado.
- Bajos niveles de productividad: como se mencionaba anteriormente, las PYMES cuentan con niveles muy bajos de productividad, su capacidad limitada de producción son un impedimento para que éste tipo de empresas compitan con mayor fuerza y se expandan de manera inmediata.

1.3 Importancia de las PYMES

A lo largo de los años se ha evaluado la importancia e influencia de las pequeñas y medianas empresas dentro de la economía de un país. Los gobiernos a nivel mundial tienen la tarea fundamental de asegurar el mercado de trabajo a su población, tarea que es apoyada por las PYMES contribuyendo a la reducción de desempleo dentro de los países.

Conjuntamente al generar empleo, las PYMES se convierten en capacitadoras de profesionales; con sus sistemas de adaptabilidad tecnológica y flexibilidad a los cambios generan personal capacitado para poder hacer frente a las distintas cosas que el mercado requiere; personas que son lo suficientemente innovadoras para contribuir con el desarrollo social y empresarial.

Estudios han comprobado que las pequeñas y medianas empresas en situaciones difíciles pueden amortiguar la caída del empleo y la producción, contribuyendo al progreso de las regiones. Es por esto que en la actualidad se puede evidenciar el predominio numérico de las PYMES alrededor del mundo; éstas ocupan aproximadamente el 80% del total de establecimientos dentro de los países industrializados y cerca del 90% dentro de países que están en vías de desarrollo. (Yáñez, 1998)

Tanta es la importancia de las pequeñas y medianas empresas para la economía de un país que hoy en día se han incrementado considerablemente. Según el diario “El Telégrafo” en su sección de Economía, año 2015 se indica lo siguiente: “En Ecuador existen aproximadamente 472.150 unidades productivas, las cuales se

dedican a la metalmecánica, procesamiento de alimentos, químicos, manufacturas, construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas”.

Nuestro país y su evolución dependen en gran medida de la creación y consolidación de las PYMES, los gobiernos debían tomar mayor asunto sobre estas empresas y generar mayores oportunidades que les permita crecer a través del tiempo.

1.4 Las PYMES a Nivel Mundial

A nivel mundial, durante los últimos años las PYMES se han caracterizado por su gran nivel de participación sobretodo como causante de desarrollo a nivel global. Tal nivel de reconocimiento tiene que ver con su importancia ya que, como se había mencionado anteriormente, las PYMES resultan ser una de las mayores fuentes de trabajo.

La “Comisión Económica para América Latina y el Caribe” en su documento “Eliminando Barreras: El Financiamiento a las PYMES en América Latina”, año 2011, indica que diversas políticas se han aplicado en torno a ellas para su fortalecimiento, un ejemplo claro de esto se dan en los países de Chile, Corea, México, Italia, Francia, España, entre otros. Estas políticas se basan por lo general en otorgar financiamiento y fondos de garantías, también cabe recalcar que además de apoyo económico también reciben ayuda tecnológica y técnica aportando con distintas capacitaciones para el desarrollo de empresarios.

Es indiscutible el gran compromiso de ciertos países para promover el desarrollo de las PYMES; compromiso que debe ser continuo y persistente no solo en unas cuantas naciones sino también a nivel mundial.

1.5 Contribución de las PYMES al Comercio Internacional

Es de conocimiento que el comercio exterior se encuentra fuertemente relacionado con las grandes multinacionales, quienes han sabido ganarse un posicionamiento importante dentro de la mente de los consumidores trayendo consigo que sus marcas y productos cuenten con un reconocimiento a nivel mundial. A pesar

de esto, es imprescindible que las pequeñas y medianas empresas puedan también formar parte de ésta gran interdependencia de mercados.

Si bien es cierto las PYMES son un factor importante dentro del desarrollo de un país, éstas debido a sus bajos niveles de producción y poco apoyo estatal no han generado mayor evolución en el comercio internacional. Además de sus problemas en cuanto a volúmenes de producción, éstas también experimentan falta de conocimientos sobre mercados internacionales, procedimientos para lograr la internacionalización, tecnología de poco alcance comparadas con las grandes empresas, capital de trabajo limitado, entre otros. (Orlandi, 2006)

Según análisis realizado por el diario “El Telégrafo” en el año 2015, estas situaciones han ido cambiando a través del tiempo pasando de un 3% en la década de los noventa a un 23,8% en la actualidad. En los últimos diez años las pequeñas y medianas empresas exportadoras abarcaron el 23,8% del total de envíos de bienes no petroleros del Ecuador. A la Unión Europea llega aproximadamente el 23,6% de las exportaciones de mipymes. A Estados Unidos se va el 24,6%. El porcentaje restante se divide entre otros destinos como la CAN y Asia.

Este tipo de cambios permiten que las PYMES se beneficien del comercio internacional de distintas maneras tales como: formar parte de la cadena de valor de grandes exportadores locales, exportar productos y servicios para nichos especializados del mercado, Importar y distribuir productos de PYMES extranjeras, entre otros. (Orlandi, 2006)

1.6 Realidad de las PYMES en el Ecuador

Según el último censo nacional efectuado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), año 2010, las pequeñas y medianas empresas las cuales aportan con la sostenibilidad económica de la nación, cuentan con un posicionamiento de aproximadamente el 95%, las cuales tienden a ser de origen familiar y se transmiten de generación en generación.

El crecimiento de éste tipo de empresas ha permitido que se conviertan en la mayor fuente de empleos, según datos del “Servicio de Rentas Internas”, para el año

2010, las PYMES eran responsables del 68% de empleo en el país; 99 de cada 100 establecimientos se encontraban dentro de la categoría “Mipyme”.

Actualmente, debido a los cambios del entorno y poca flexibilidad para la adaptación, muy pocas empresas han logrado mantenerse en el mercado y convertirse en grandes empresas.

Los factores tanto internos como externos del mercado que se modifican de acuerdo a la realidad por la que atraviesa el país, se muestran como grandes desafíos y amenazas en la existencia de éstas empresas. El Ecuador necesita tomar acciones sobre estas amenazas, para que de ésta manera las PYMES puedan mejorar su participación en el mercado, su productividad, competitividad, y también su proceso de expansión hacia mercados internacionales.

Según datos emitidos por el INEC, la mayor parte de las PYMES se encuentran establecidas en ciudades tales como Quito y Guayaquil, un porcentaje menor se encuentran en Manabí, Azuay y Tungurahua. Éstas empresas operan en sectores tales como comercio, transporte, producción e inmobiliario.

Otra de las dificultades a las que se enfrentan este tipo de empresas es el limitado acceso que tienen a los créditos. A pesar de que en los últimos años el estado ha tratado de mejorar esta situación llegando a establecer ciertos acuerdos con el sector financiero, aun se siguen dando trabas al proceso. Sin embargo, hay que destacar que estos primeros indicios para ayudar a las PYMES son valorados ya que muchos años atrás únicamente existían ciertas instituciones privadas que poco o nada aportaban al crecimiento de este tipo de empresas. En la actualidad se dan distintos programas para poder contribuir con las pequeñas y medianas empresas tales como:

- Programa Exportafácil
- Proyecto Fomento de las MIPYMES Ecuatorianas
- Proyecto de Desarrollo de Cadenas Productivas
- Capacitaciones
- Acceso al Financiamiento para la MIPYMES
- Entre otros

2. La Industria

2.1 Concepto de Industria

A nivel mundial se conoce como industria a las actividades que tienen como fin transformar los productos primarios en productos finales para ser distribuidos de forma masiva. Esta actividad requiere de la utilización de diferentes factores de producción tales como: tierra, capital, y trabajo. Por otro lado, en el diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, se denomina a la industria como el “Conjunto de las industrias de un mismo o de varios géneros, de todo un país o de parte de él.” (RAE, 2001)

Por otro lado, Philip Kotler en su libro Dirección de Marketing: Conceptos Esenciales, se refiere a la industria como “el grupo de empresas que ofrece un producto o clase de productos que son sustitutos aproximados unos de otros” (Kotler, 2002)

Partiendo de éstos conceptos se puede decir que el término “industrias” hace referencia al grupo de empresas que se dedican a realizar una misma actividad que tienen como objetivo transformar la materia prima en productos aptos para el consumo o uso del consumidor, productos que son similares entre sí por lo que se podría decir que son productos sustitutos. Dentro de éste proceso existen también instituciones reguladoras de las actividades llevadas a cabo por dichas empresas.

Éste conjunto de empresas pertenecen al lugar al que se conoce como un “sector industrial”, en el cual se genera una competencia entre las empresas, competencia que puede ser leal o desleal, para poder llegar a todos los consumidores del mercado.

Las industrias a lo largo de los años se han convertido en una fuente de ingresos para las naciones, es por esto que han sido consideradas dentro de los proyectos estatales para promover su creación y crecimiento.

2.2 Importancia de la Industria

La industria a lo largo de los años se ha convertido en un sector económico importante dentro de los países que buscan un crecimiento sostenible. La historia ha demostrado repetidamente que lo que distingue a los países ricos de los pobres es básicamente su alta capacidad de la industria manufacturera, donde la productividad es más alta en general, y, más importante, y tiende (aunque no siempre) a crecer más rápido que en agricultura o los servicios". (Chan, 2007)

El sector industrial está fuertemente vinculado con el desarrollo económico de un país, tan grande es su relevancia que inclusive aquellos países que son potencia económica a nivel mundial o también denominados "países desarrollados" toman el nombre de "países industrializados" debido a que el sector industrial y su evolución trae consigo mejoras en cuanto a la calidad y condiciones de vida de los habitantes de una nación.

La competitividad alcanzada por las empresas depende mucho de cuán desarrollada se encuentre las industrias en dicho país, puesto que, éstas traen consigo mayor conocimiento en cuanto a procesos productivos, calidad, tecnología, etc. La industria es considerada como un motor de crecimiento; aquellos países que han invertido tiempo y dinero en desarrollo de las mismas y se han ido alejando de la producción y comercialización de materias primas han alcanzado grandes niveles de desarrollo al basar su estructura productiva en bienes manufacturados de alto valor agregado. (Glas, Alvarado, León, & Parra, 2016)

La industria permite que las empresas alcancen mejores niveles de productividad, lo que trae consigo mayores ingresos tanto a inversionistas como a sus empleados o colaboradores. Se dice que la industria es una fuente generadora de empleos, que permite una mejor distribución de la riqueza a nivel nacional y que por ende, se obtiene un desarrollo social más equilibrado al encontrarse con un mayor crecimiento económico.

Es por todos estos beneficios otorgados por la industria que se ha analizado la posibilidad de realizar un cambio estructural, un cambio en la matriz productiva a nivel ecuatoriano, cambio que ha tenido grandes avances durante la última década. Es necesario contar con una estrategia industrial a mediano y largo plazo que permita generar mayor conocimiento e innovación pero que también permita poder aprovechar las potencialidades de algunas cadenas productivas actuales. Para que éstos cambios se den es necesario que se realice la diversificación de la oferta de productos y servicios, el impulso a las cadenas productivas, y el aumento de la competitividad de los diversos actores económicos.

Según análisis del “Banco Central del Ecuador”, en sus reportes anuales, éste sector representa un 12,3% del Producto Interno Bruto, participación que se ha mantenido estable pero que requiere obviamente de un mayor crecimiento debido a que la mayor parte de su estrategia está únicamente basada en la explotación de recursos naturales. Tomando en consideración todos los beneficios que la industria ofrece, es evidente que éste sector requiere de constante apoyo para su crecimiento. Algunos países de América Latina ya han puesto en marcha distintas iniciativas de política industrial con clara orientación a sus sectores más operativos.

En conclusión, se puede decir que la importancia de las industrias radica en que éstas no solo permiten reducir la vulnerabilidad externa en cuanto a fluctuaciones, sino que también funcionan como una fuente de innovación, innovación que trae consigo mayor productividad la cual permite fortalecer y dinamizar otros sectores vinculados a las mismas. “En todas las economías la productividad juega un papel fundamental en varios sentidos. Pero más aún en las economías latinoamericanas, donde la heterogeneidad estructural es una característica histórica que separa a sectores altamente productivos, generalmente orientados a la exportación, de sectores de baja productividad que se expresa en sectores productivos tradicionales atrasados y con bajo progreso técnico” (CEPAL, 2015)

2.3 Tipos de Industrias en el Ecuador

Como se mencionaba anteriormente, las industrias y su nivel de evolución son el factor diferenciador entre países desarrollados y subdesarrollados.

La industria en el Ecuador tuvo su aparición con las artesanías utilitarias y artísticas. Luego de esto tras la colonización española aparecieron más industrias como la alimenticia y textil dedicadas especialmente a los obrajes para la producción de hilados y tejidos de lana y algodón. Posteriormente, en 1950, aparecen otras industrias como la de bebidas, tabaco, químicos y farmacéuticos, vestido y calzado, papel e imprenta, pieles, madera y muebles, cemento, vidrio y metales. Según las Naciones Unidas en su artículo “El Desarrollo Económico del Ecuador” año 1954, las tres primeras industrias contaban con una gran importancia debido a que representaban aproximadamente el 60% de la ocupación y capital invertido.

Durante los años setenta, el Ecuador inicia con las actividades de explotación petrolera, convirtiendo al país es uno de los mayores exportadores de éste recurso. A partir de los años ochenta, el sector industrial fue creciendo paulatinamente a un ritmo superior al promedio, sin embargo la reducción del precio del petróleo (producto de mayor exportación) generó una reducción del ritmo de crecimiento de la industria manufacturera. Para los años 90 la industria manufacturera creció a ritmo acelerado, con una tasa del 2.5% impulsado por las exportaciones agroindustriales y por la oportunidad de sustituir diversas importaciones por productos nacionales; también se destacaron en cuanto a crecimiento las relacionadas con la minería, papel, imprentas, y editoras. (Benalzázar, 1990)

En la actualidad, las industrias en el país se han mantenido, basándose en la comercialización de productos relacionados con el sector primario. Esta situación ha sido ya analizada debido a que las autoridades han considerado necesario realizar un cambio en éste sector para pasar a ser un país más desarrollado.

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR), el Ecuador posee industrias como las siguientes:

- Industria Petrolera: Considerada como la principal fuente de ingresos en la economía nacional. Industria importante desde sus inicios y hasta la actualidad debido a su alto nivel de exportación.
- Industria de Alimentos y Bebidas: Dedicada a la fabricación y comercialización de productos de carácter masivo, representa un gran aporte para la industria manufacturera. Debido a que trata productos alimenticios, es considerada como una de las industrias más importantes a nivel nacional.
- Industria Textil: industria que ha ido ganando mercado ofreciendo productos que emplean gran cantidad de materiales tales como: lana, seda, nylon, poliéster, algodón, entre otros. Ciudades como: Quito, Ibarra, Cuenca, Ambato y Guayaquil se caracterizan por la presencia de empresas dedicadas a éste tipo de actividad.
- Industria Maderera: Cuenta con diversas hectáreas disponibles para la repoblación forestal, lo cual indica potencial de crecimiento en la industria.

Según “Proecuador” Ecuador produce balsa, teca, tableros y acabados para la construcción. La producción de madera es de aproximadamente 421.000 TM y está concentrada principalmente en variedades como madera fina, madera regular, madera para construcción, de pallets (estibas) y otros.

- Industria Metalmecánica: Industria de la que se puede obtener distintos productos tales como: productos largos de acero (varillas, perfiles, tubos), alambres de acero (trefilados y manufacturas de alambre, alambres de cobre y aluminio para electricidad, productos de acero varios (con chapa de acero – laminados planos), entre otros. La industria constituye un pilar importante dentro del desarrollo productivo del país debido a su elevado valor agregado y su integración con distintos sectores industriales.

- Industria de Plástico: segmento que cuenta con alto desarrollo tecnológico fruto de las buenas relaciones internacionales; desarrollo que le permite a la industria ofrecer productos de gran calidad y altamente diferenciados. El sector es parte importante de otras cadenas productivas, especialmente de aquellas consideradas como prioritarias en el Código Orgánico de la Producción del Ecuador. Los procesos que la industria desarrolla son: Extrusión, soplado, termo-formado, inyección y roto-moldeo. Los productos que se ofrecen son: Láminas, placas, fundas, envases, artículos para el hogar, artículos de uso industrial, tubos rígidos y materiales de construcción, útiles escolares, desechos y recortes, resinas en formas primarias, pellets reciclados, etc.
- Industria Farmacéutica: Industria que posee mayor concentración en las ciudades de Guayaquil y Quito; las cuales cuentan con gran capacidad e infraestructura como para poder satisfacer la demanda tanto del mercado nacional como internacional. Entre algunos de los productos elaborados por ésta industria están los antibióticos, analgésicos, anti-inflamatorios, antipiréticos; anti-hipertensivos, expectorantes, entre otros.
- Industria Pesquera Atunera: El sector cuenta con productos insignias como el camarón y el atún en conserva; convirtiéndose en el segundo y tercer rubro más grande en cuanto a exportaciones de carácter no petrolero. Ecuador destaca como uno de los mejores países en cuanto a volumen de exportación y calidad a nivel mundial.
- Industria de Cuero y Calzado: Industria que cuenta con una gran evolución en cuanto a variedad, diseño y especialización. La industria se encuentra inmersa en procesos de tecnificación cada vez más avanzados. Existe un gran desarrollo de la industria principalmente en las provincias de Tungurahua, Azuay, Pichincha y Guayas. Según formación proveída por “Proecuador”, el país produce alrededor de 350 mil cueros y pieles al año. Una buena parte de la demanda se orienta al mercado interno de calzado, marroquinería y confecciones, y gran parte de la producción de cuero y pieles se exporta.

2.4 El Calzado

El calzado es un producto creado con la finalidad de proteger los pies, se presentan en distintas formas tales como: botas, tenis, tacones, sandalias, alpargatas, etc. El material para su elaboración varía según los gustos y las necesidades del cliente, se han visto emplear distintos materiales tales como: tela, cuero, madera, metal, entre otros. Sus diseños también cuentan con una gran variedad; entre más distintos sean, son más atractivos al público. En el caso de las mujeres, se considera que el calzado más elaborado y mejor diseñado gana mayor mercado; por otra parte, en el caso de los hombres el producto no requiere de mayores arreglos sino más bien de mayor comodidad.

Los segmentos de esta industria son diversos. Existen aquellos segmentos que se dedican a la producción de modelos clásicos, otros a imitaciones de marcas internacionales, también están los que se enfocan en las tendencias del mercado, segmentos industriales, modelos de diseñadores, entre otros.

La producción del calzado se ha convertido en una rama que ha permitido la evolución de la productividad del país; es un sector industrial que es muy diversificado permitiendo ofertar variedad a mercados externos. En la actualidad se observan en distintas ferias, perchas y locales una variedad de diseños, colores, y materiales calzados con una particularidad “made in Ecuador”.

Según el artículo “Innovación y Diseño son aún un Desafío para el Zapato Ecuatoriano” publicado por el diario El Universo en el año 2015, la industria del calzado emplea a unas 100 mil personas en el país. Esto ha sido posible gracias al encarecimiento del producto importado y la creación de nuevos talleres preocupados por trabajar en la variedad y calidad del producto. La demanda del calzado se ha visto incrementada como fruto de éstas reformas.

Actualmente, estudiosos del sector como David Molina, secretario técnico del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (Mcpec), consideran

que la implementación de centros de diseño de calzado es uno de los objetivos importantes dentro del gremio y que también es imprescindible trabajar en innovación.

2.5 La Industria del Calzado en el Ecuador

2.5.1 Antecedentes

A lo largo de los años el uso del calzado se ha ido convirtiendo en un símbolo de status social. Muchos años atrás únicamente las personas de alto poder económico usaban sandalias, como por ejemplo en Grecia, el uso de sandalias marcaba la distinción entre esclavos y hombres libres, en Roma el color de los zapatos diferenciaba a los cónsules de los senadores, en la Edad Media se usaban zapatos de cuero y así la industria del calzado fue poco a poco ganando territorio a nivel mundial, llegando también a Ecuador.

El inicio del calzado en el Ecuador se remonta en la llegada de los españoles. Los más usados en esa época eran las sandalias, las cuales sustituyeron al calzado rústico y duro de la época.

Las personas que se dedicaban a esta actividad comenzaron utilizando máquinas de coser no propiamente para calzado, actividad que daba un acabado de mejor calidad al producto, un producto que se caracterizaba por su estilo colonial. La ciudad que más se destacaba en la producción de este tipo de calzado fue la ciudad de Ambato, calzado que era muy resistente pero no de moda.

Posteriormente, el sector presenta un desarrollo artesanal a partir de la década de los setenta, época en donde se observaba cómo los pequeños talleres dedicados a esta actividad se iban transformando en pequeñas empresas que aseguraban calidad y durabilidad en cada uno de sus productos. A partir de la década de los ochenta y gracias a la globalización, ocurre un sinnúmero de cambios en cuanto a liberalización económica e integración en el país; cambios que permiten que las empresas con capacidad industrial pasen por un proceso de crecimiento empresarial. Sin embargo, a pesar del evidente crecimiento obtenido para los años noventa la misma globalización y problemas económicos internos traen consigo consecuencias negativas para el sector artesanal. Es por esto que, con el fin de poder solucionar los problemas existentes en

aquellos tiempos, se buscó integrar a todo el sector en toda su cadena agrupando tanto a productores como a proveedores, distribuidores, comercializadores, etc. (Espinoza, Espinoza, & Jácome, 2013)

2.6 Industria del Calzado Ecuatoriano en la Actualidad

A lo largo de los años las oportunidades brindadas por el mercado ha permitido que éste sector se consolide e inclusive que goce de reconocimiento a nivel internacional.

La industria ha alcanzado un gran desarrollo no solo en calidad, sino también en cuanto a diseño, variedad y especialización. Los productores hoy en día se enfrentan a procesos de tecnificación avanzados, reto que han sabido sobrellevar para poder generar los productos de alta calidad que ofrecen en la actualidad. Este desarrollo se ha hecho evidente en todo el país.

Uno de los objetivos claros del sector es poder no solo poder satisfacer la demanda nacional, sino también poder proyectarse con mayor participación dentro del mercado internacional.

Las medidas relacionadas a las salvaguardias tomadas por parte del gobierno central en el año 2009 han representado un crecimiento en el sector, permitiendo que los pequeños y medianos empresarios se incrementen a nivel nacional. (Palacios, 2016). “Hasta 2005 había datos del Banco Central del Ecuador (BCE) que indicaban que al país ingresaban alrededor de 20 millones de pares de zapatos, pero que entraban con el valor de uno o dos dólares”. (Gutierrez, 2013)

Según la Cámara Nacional del Calzado (Caltu), en el año 2008 habían aproximadamente 600 productores que sacaban al mercado 15 millones de pares; en 2014 llegaron a más de 5 mil con 35 millones de pares. Hoy en día se están realizando mayores estudios por parte de la Cámara Nacional del Calzado que permitirán a las empresas dedicadas a ésta actividad incursionar en nuevas líneas especializadas de zapatos. Sin embargo es evidente que ésta es una tarea que requiere no solo el apoyo de instituciones de carácter privado sino también gubernamental. Según Ricardo

Zambrano, subsecretario de Desarrollo de MIPYMES del Mipro, se apunta a corto plazo mejorar la competitividad del sector, a través de la incursión de mayores inversionistas con el objetivo de consolidar el mercado nacional.

En cuanto al ámbito exportador, las exportaciones del sector ascienden a 38,9 millones de dólares y sus destinos principales fueron Colombia, Perú, Venezuela, Guatemala y Estados Unidos. (Macías, 2016)

3. Comercio Internacional

3.1 Concepto de Comercio Internacional

Se conoce como comercio a las actividades de negociación en las que se compran y se venden mercancías o servicios. Es un proceso que requiere de una intermediación ya sea directa o indirecta entre consumidores y productores con la finalidad de promover la distribución de la riqueza. Es decir, que el comercio tiene un fin lucrativo.

El comercio internacional se conoce como al intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países. Estos bienes pueden variar entre productos finales, intermedios o materias primas y agrícolas. (Cornejo, 1996)

Se lo conoce también como aquel comercio que estudia las leyes y las causas que gobiernen los intercambios de bienes y servicios entre los habitantes de los diferentes países en su interés por satisfacer sus necesidades de bienes escasos. (Hoz, 2013)

Partiendo de ambos conceptos, podemos decir que el comercio internacional es aquel que se basa en el intercambio de bienes y servicios a nivel mundial, es decir, aquel comercio que sobrepasa las fronteras de cada país, las cuales están controladas por una aduana la cual se encarga de controlar tanto la entrada como la salida de éstos bienes tangibles o intangibles. Este tipo de comercio es sumamente importante ya que permite a los países especializarse en la producción de bienes que fabrica de forma más eficiente y con menor costo e importar aquellos bienes o servicios en los que no

son tan competitivos; pudiendo de esta manera alcanzar economías de escala. Es decir, cada país deberá aprovechar de sus ventajas absolutas o comparativas.

3.2 Exportaciones

El proceso de exportación consiste en enviar productos de un determinado país a otro. Es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales con la única finalidad de incrementar ventas, obtener mayores ingresos, alcanzar economías de escala para poder diversificar sedes de ventas. (Daniels & Radebaugh, 2007)

La exportación se puede dar de dos maneras, tanto de manera directa como indirecta. En la exportación indirecta existe un operador, es decir, un intermediario que se hace cargo de algunas o de todas las actividades relacionadas a la exportación; generalmente este tipo de exportaciones son llevadas a cabo por empresas que no cuentan con la suficiente experticia en el tema o inclusive por aquellas empresas que recién están inciándose en mercados internacionales. Por otro lado, las exportaciones directas, como su nombre lo indica, se dan de manera inmediata entre el comprador y vendedor, ambos asumen el riesgo en cuanto a la negociación. (Bancomext, 2000)

Independientemente del tipo de exportación que se maneje en las negociaciones, es necesario mencionar que éstas forman una parte crucial dentro del desarrollo de un país, puesto que, mientras más productos se vendan en el extranjero, esto significa mayor ingreso de divisas y por ende, un superávit en cuanto a balanza comercial.

Es importante destacar que durante los últimos años las exportaciones no petroleras, en las cuales está incluido el producto del tema de investigación (calzado) según análisis efectuados por el “Banco Central del Ecuador”, éstas han presentado un incremento; llegando inclusive a unos 11.84% en valores FOB durante el periodo 2016-2017.

3.3 Importaciones

Las importaciones a diferencia de las exportaciones, tienen que ver con la compra de bienes o servicios a países extranjeros. Este proceso requiere de un control tributario con el fin de liberar la mercancía importada y pueda destinarse a una función económica el cual puede ser su uso, producción o consumo. Según su destino y función, estas pueden ser consideradas como importaciones definitivas, importaciones temporales e inclusive como importaciones de régimen arancelario suspensivo. (García, 1986)

Si bien es cierto las importaciones abastecen a los países de aquellos bienes que no son producidos dentro del país de origen y dan satisfacción a aquellos consumidores que tienen el poder adquisitivo para comprarlos, es necesario llevar un mayor control sobre las mismas debido a que un exceso de las mismas generaría un déficit en la balanza comercial de un país, y por ende el desarrollo productivo se detendría.

En los últimos años en Ecuador se han llevado a cabo distintas políticas para frenar el nivel de importaciones que se habían dado en años anteriores. Hoy en día, según datos proveídos por el Banco Central, es satisfactorio mencionar que éste volumen de importaciones se ha reducido considerablemente dando apertura a un crecimiento de la producción nacional. Distintos sectores se han beneficiado de todas estas estrategias, sobretodo aquellos sectores que producen y comercializan productos de origen no petrolero. El calzado, como se mencionaba anteriormente, es una de las industrias que se beneficia de éstas medidas, medidas necesarias para un desarrollo económico.

3.4 Comercio Internacional en Ecuador

El comercio exterior hace referencia al intercambio comercial de un país con relación a los demás. El denominado comercio internacional o comercio exterior consiste en un intercambio ordinario, generalmente de productos a cambio de dinero,

con la característica diferencial de que para poder realizar el intercambio se ha de atravesar una “frontera”. (Mesanza, 2014)

Al hacer referencia al comercio internacional hay que tener en cuenta dos grandes factores que giran en torno al mismo, los cuales son las exportaciones e importaciones.

Las exportaciones de Ecuador se clasifican en dos grupos los cuales son:

- Exportaciones de productos petroleros: petróleo crudo y derivados del petróleo
- Exportaciones no Petroleras: en esta encontramos productos tradicionales tales como el banano, camarón, atún, pescado, café, y cacao. También están los productos no tradicionales tales como las flores, químicos, silvícolas, farmacéuticos, mineros, entre otros.

Por otro lado, el Banco Central del Ecuador en su resumen ejecutivo “Ecuador Evolución de la Balanza Comercial”, año 2016 evidencia que las importaciones que realiza el país son básicamente de bienes de consumo, materias primas, bienes de capital, combustibles y lubricantes; las cuales como se había mencionado anteriormente, han tenido una tendencia decreciente con respecto a otros años. Los principales proveedores internacionales del país son los países que forman parte de ALADI, el cual aporta con aproximadamente el 41% de las importaciones; seguido de éste se encuentra Estados Unidos el cual posee un 22,6% del total de compras al exterior. Entre otros mercados que también aparecen la lista están: Italia, Brasil y Japón.

3.5 Exportaciones e Importaciones del Calzado Ecuatoriano.

La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país. Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva, lo cual se denomina como un superávit comercial; o negativa, lo cual se denomina como un déficit comercial.

Dentro las importaciones y exportaciones ecuador cuenta con ciertos productos que son principales, tradicionales, no tradicionales y aquellos que se podrían denominar como inusuales o de poco movimiento comercial. Dentro de los productos no tradicionales se encuentra el calzado.

En cuanto a importaciones, existen distintos tipos de barreras arancelarias y no arancelarias que han permitido que el sector gane mayor mercado en los últimos años. Antes de la toma de medidas restrictivas la mayor parte de importaciones se realizaban desde la China, seguida por importaciones peruanas y colombianas, las cuales inclusive entraban por contrabando. Esto da a entender, que las medidas cumplieron con su propósito inicial, las cuales eran necesarias para que el sector se fortalezca.

Por otro lado, las exportaciones también presentaron un panorama positivo durante muchos años, según análisis efectuados por PROECUADOR en su “Estadística de Evolución de Exportaciones por Sector”, el sector de cuero y calzado llegó a exportar 13.249,461516 toneladas en el año 2014, es decir \$ 53.373,912233 FOB. Sin embargo, la globalización, costos y competencia ardua de los demás países productores y comercializadores de éste mismo producto trajeron consigo una desaceleración de exportaciones, en el año 2015 sólo se alcanzaron a exportar \$39.114,703576 y para el año 2016 la cifra disminuye aún más llegando a \$30.169,955643 FOB. Esto evidencia que a pesar de a pesar de las evidentes reformas y estrategias aplicadas en el sector, éste aún no representa competencia para los principales países exportadores a nivel mundial como lo son: China, Vietnam, Hong Kong, y Alemania.

3.6 Internacionalización de Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador

La internacionalización se entiende como al grupo de acciones y maniobras que una compañía debe desarrollar para penetrar en un mercado y beneficiarse de los recursos que se originan en ese mercado. (Szabó, 2003)

Partiendo de las características de las PYMES en lo referente a volúmenes de producción y recursos, se puede inferir que las exportaciones provenientes de este tipo de empresas son mínimas. El proceso de internacionalización es quizás una de las

decisiones más difíciles que este tipo de empresas enfrentan debido a los riesgos que esto implica. Si bien es cierto a lo largo de los años este porcentaje ha ido incrementándose, pero aún no han alcanzado los niveles de exportación esperados. Todo esto va de la mano de los diferentes obstáculos que deben atravesar las pequeñas y medianas empresas en su proceso de internacionalización (Barrera, 2001). Algunos de éstos son:

No.	OBSTÁCULO
1	Falta de conocimiento acerca del comportamiento y necesidades del mercado por parte de la alta gerencia.
2	Asignación de cupos mínimos para las importaciones por parte de ciertos países.
3	Dificultades en el proceso de obtención de permisos de importación
4	Estrictos procesos de calidad y normas sanitarias que deben cumplirse al momento de exportar.
5	Falta de control en el cumplimiento de los compromisos de integración, los cuales desacreditan los distintos acuerdos comerciales pactados.
6	Falta de calidad en el proceso de transportación.
7	Dificultades en cuanto a financiamiento, falta de crédito.
8	Poca confianza en el estado debido a la inestabilidad política.
9	Intentos fallidos por parte del estado al implementar políticas para promover la exportación.
10	Inseguridades por parte de los inversionistas debido a que los capitales privados han sufrido una serie de atropellos creando desconfianza en el sistema.
11	Competencia desleal a la cual se enfrenta debido al contrabando.

Tabla 1 Obstáculos de las PYMES

A pesar de los obstáculos evidentes, existen algunas alternativas que pueden facilitar las exportaciones. (Barrera, 2001)

Algunos de estas alternativas son:

- Realización de alianzas estratégicas que pueden solucionar el problema de recursos limitados.
- Surgimiento de cadenas de valor por parte de grandes corporaciones.
- Disponibilidad de recursos útiles y que no han sido explotados.
- Utilización de Regímenes Aduaneros Especiales.
- Mano de obra barata, lo cual permite ahorrar dinero para posibles inversiones.
- Capacidad para satisfacer necesidades cambiantes y específicas del mercado.
- Entre otras

Para finalizar, es necesario mencionar que el comercio exterior indudablemente trae un sinnúmero de ventajas y oportunidades de crecimiento, innovación, expansión y competitividad a las PYMES. Es verdad que este proceso también trae consigo grandes inversiones de dinero, tiempo y esfuerzos; sobretodo es más difícil cuando se enfrentan a realidades económicas como las de Ecuador, sin embargo como en todo proceso es necesario ir por etapas. Algunos expertos en el sector recomiendan primero regionalizar las actividades, lo cual permitirá al pequeño empresario proyectarse para ser parte del comercio internacional en un futuro cercano.

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA

CAPITULO 2

METODOLOGÍA

2.1. Enfoque de Investigación

Existen dos enfoques claros al momento de realizar una investigación; éstos enfoques son los cualitativos y cuantitativos. Un enfoque cualitativo es aquel que provee de datos descriptivos, el razonamiento que se realiza es de tipo inductivo en el que toma a consideración todo el pasado y presente del fenómeno en estudio; los investigadores ven a las personas de manera holística, es decir que, los grupos son considerados como un todo. Un enfoque cualitativo utiliza la selección de datos sin medición numérica con el fin de resolver preguntas de investigación, éstos pueden probar o no una hipótesis. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2003)

Por otro lado, un enfoque cuantitativo es aquel que utiliza técnicas más estructuradas ya que está orientada a la obtención de resultados estadísticos; es decir que éste enfoque facilita el análisis de los datos en forma numérica. En resumen, el enfoque cuantitativo usa recolección de datos para comprobar una hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento.

Tomando en cuenta ambos conceptos, se puede decir claramente que la presente investigación mezcla ambos enfoques: tanto cualitativo como cuantitativo. Cuantitativa debido a que se obtuvo información de encuestas de fuentes confiables, las cuales arrojaron datos numéricos que serán tabulados estadísticamente y servirán para el análisis situacional de las PYMES. Es también cualitativa ya que se interpretará y evaluará la problemática de las PYMES, así como también se analizarán acciones

que puedan contribuir al mejoramiento continuo de la producción y comercialización del calzado en la ciudad de Guayaquil.

2.2. Tipo de Investigación

Existen distintos tipos de investigación según la necesidad de la misma. A lo largo de los años algunos autores indican que las investigaciones más usadas han sido las investigaciones de tipo descriptiva, exploratorias, correlacionales y explicativas. (Dankhe, 1986). Sin embargo, autores más recientes no lo consideran como una clasificación, sino más bien como alcances de investigación.

Según ciertos autores la investigación descriptiva es aquella investigación concluyente, la cual tiene como finalidad la descripción de algo en particular, principalmente las características o funciones del problema de investigación. (Malhotra, 1997). En este tipo de investigación se escogen distintas variables las cuales se miden de manera independiente con el objetivo de describirlas. Siguiendo éste concepto; otros autores describen a la investigación descriptiva como aquella que busca determinar propiedades, rasgos y características importantes de un fenómeno en análisis. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2003)

Por otro lado, la investigación exploratoria es el tipo de investigación que tiene como objetivo realizar un estudio más profundo, logrando una información más detallada de un tópico desconocido, poco estudiado o novedoso. (Sampieri, 1996) Es decir, este tipo de investigación, tiene como finalidad explorar un problema de investigación que ha sido poco estudiado o que no ha sido investigado con anterioridad; lo cual permite relacionarse con mayor profundidad con fenómenos desconocidos e inclusive novedosos.

En cuanto a la investigación explicativa autores la definen como el tipo de investigación que se enfoca en la medición, ya sea de una o más variables

dependientes; tienen como finalidad buscar una explicación al fenómeno estudiado, encontrando relación entre las mismas o también uno o más variables independientes. (Hyman, 1955). Esta investigación busca explicar las causas u orígenes del objeto de investigación analizando las relaciones existentes, las cuales permiten llegar a conclusiones dando a conocer el por qué de los hechos, y a su vez se conoce en qué condiciones está el fenómeno estudiado.

La investigación correlacional, es un estudio que evalúa, como su nombre lo indica, la relación existente entre dos o más conceptos o variables, se mide el grado ésta relación y posteriormente se analiza la misma. En éstos estudios las variables vienen ya dadas y las correlaciones se expresan en hipótesis sometidas a prueba. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2003). En éste tipo de investigación más que explicar o describir el acontecimiento en sí, busca establecer la causa y el efecto de lo que se investiga.

Partiendo de éstos conceptos, se determina que la presente investigación mezcla dos tipos de estudios: el descriptivo y el exploratorio. La investigación comienza como un estudio exploratorio debido a que es poco estudiado y por ende, no hay mucha información en cuanto al tema, se analiza con profundidad cada aspecto y posteriormente se realiza un análisis del mismo, prosiguiendo a una investigación de tipo descriptiva.

La investigación es descriptiva debido a que se analiza la situación por la que atraviesan las PYMES productoras y comercializadoras de calzado en la ciudad de Guayaquil durante un periodo determinado. Durante el periodo estudiado (2012-2016) se realiza una evaluación del entorno en el que se encuentran inmerso este tipo de empresas, se analiza también aspectos tanto generales como específicos de las mismas; y se describe y evalúan las dificultades por las que ha tenido que atravesar en cuanto a su incursión en mercados internacionales.

2.3. Cuadro de Variables

2.3.1 Cuadro de Operacionalización de variables

A continuación se establecen las variables significativas que se han medido e identificado mediante una revisión de la literatura, las cuales se establecen conceptos claves del estudio y su relación.

Variables	Conceptualización	Indicadores	Instrumentos de medición
Producción	La producción es el conjunto de las fuerzas productivas y las relaciones que las personas de una determinada sociedad establecen entre sí para producir los bienes necesarios para su desarrollo. (Marx, 2000)	Volumen de producción de calzado en millones de dólares anuales.	<ul style="list-style-type: none">Informe de las cuentas nacionales de producción y consumo por producto emitido por el Banco Central del Ecuador.
Exportaciones	Las exportaciones hacen referencia al proceso de: "Vender en el mercado magnífico. Vender bienes y servicios elaborados en el país y que se consumen en otro diferente": (Araujo, 2009)	Exportaciones de calzado en millones de dólares anuales.	<ul style="list-style-type: none">Informe anual estadístico de comercio exterior emitido por el Banco Central del Ecuador.
PIB	Se entiende como PIB al valor	-Tasa de	<ul style="list-style-type: none">Informe de las

	total de bienes y servicios producidos en un país durante cierto tiempo. El PIB es la suma de toda la producción nacional de bienes y servicios expresada en la unidad monetaria local. (Mankiw, 2012)	variación porcentual anual del PIB. -PIB en millones de dólares -PIB en millones de dólares por área económica.	cuentas nacionales de producto interno bruto emitido por el Banco Central del Ecuador
Rentabilidad	La rentabilidad es la capacidad de una empresa para generar un excedente a partir de una serie de acciones o inversiones realizadas. (Gitman, 2003) Es decir que la rentabilidad económica es el resultado de una actividad económica, ya sea esta de producción, transformación o servicio.	Utilidad en dólares generadas por las empresas.	<ul style="list-style-type: none"> • Ranking empresarial 2012-2016 emitido por la Superintendencia de Compañías, Presentación de los estados financieros

Tabla 2 Cuadro de Operacionalización de Variables
Elaborado por: La autora

2.4. Universo

El universo o población de estudio se define como el conjunto de individuos o fenómenos en los cuales puede presentarse determinada característica susceptible de ser estudiada. (Sabino, 1992)

La población de estudio de ésta investigación está conformada por todas las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador. Según los últimos datos del Instituto

Nacional de Estadísticas y Censos, en su Directorio de Empresas (DIEE) año 2015, El país cuenta con un total de 842.936 empresas a nivel país (contando entre microempresas, pequeñas, medianas, y grandes empresas). De ésta población, dependiendo del nivel de ingresos y cantidad de trabajadores, existen 74.876 PYMES, las cuales serán el universo de la presente investigación.

TAMAÑO DE EMPRESA	NO. EMPRESAS	%TOTAL
Microempresa	764.001	90,6%
PYMES	74.876	8,9%
Grande Empresa	4.059	0,5
TOTAL GENERAL	842.936	100%

Tabla N°3: Canitdad de Empresas en el Ecuador al 2015

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

2.5. Métodos y Técnicas

Un método es un proceso a seguir con la finalidad de alcanzar un objetivo, hablando en materia científica, se entiende como objetivo la solución al problema de investigación. Dentro de éstos métodos se encuentran dos grandes grupos: métodos empíricos y métodos teóricos o lógicos. (Sampieri, 1996) En la presente investigación se utiliza una combinación de ambos métodos, utiliza un método empírico ya que parte de la observación de la situación actual de las PYMES, luego pasa por un método lógico inductivo debido a que nace de la observación del problema por el que atraviesa las pequeñas y medianas empresas productoras de calzado ubicadas en la ciudad de Guayaquil, permitiendo observar y analizar las causas y efectos que hace posible la formulación del problema de investigación.

El método lógico deductivo permite llegar a la conclusión de que las PYMES productoras de calzado en la ciudad de Guayaquil necesitan apoyo y llevar a cabo una serie de acciones que les permitan tener mayor participación en el mercado internacional. También se utiliza el método analítico - sintético debido a que se realiza

una evaluación al problema de investigación para posteriormente sintetizar el mismo y llegar a la conclusión final para poder proponer estrategias contribuyan al mejoramiento continuo de la producción y comercialización del calzado en la ciudad.

Por otro lado, una técnica es un instrumento utilizado para llegar al conocimiento, recursos que utiliza la ciencia para poder llegar a su propósito. Las distintas técnicas que de emplearán en el estudio son: el análisis de información histórica sobre la producción, exportación, su aporte al producto interno bruto de las PYMES de la industria del calzado y la rentabilidad generada por las mismas. También se realizará un análisis financiero aplicando indicadores que permitan medir el comportamiento de rentabilidad de las PYMES de la industria del calzado en el Ecuador.

2.7. Instrumentos

Los instrumentos serán seleccionados tomando en consideración los objetivos planteados en el estudio. Los instrumentos a utilizarse serán: recopilación de información histórica de la producción, exportación, importación, rentabilidad y PIB. También se usará la recopilación de información financiera y se medirá acorde a distintos indicadores tales como: apalancamiento, rentabilidad neta en ventas, rotación de ventas y rentabilidad neta del activo.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS E

INTERPRETACIÓN DE

LOS RESULTADOS.

z

CAPITULO 3

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1 Análisis de datos económicos

3.1.1 Población económicamente activa (PEA)

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) en sus análisis anuales indica que de la población total, el 70% está en edad de trabajar y el restante 30% son menores de 15 años y por lo tanto no están considerados dentro de la población en edad de trabajar.

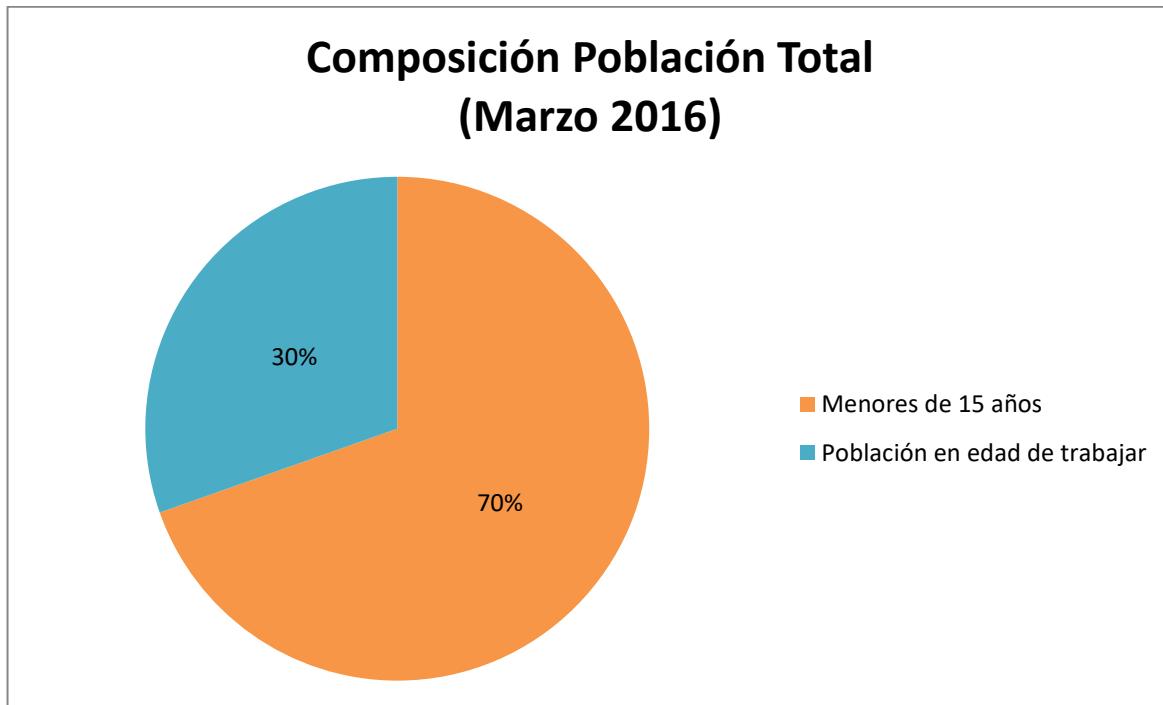


Ilustración 1 Composición Población Total
Fuente: INEC
Elaborado por: La autora

Composición de Población en edad de Trabajar (Marzo 2016)

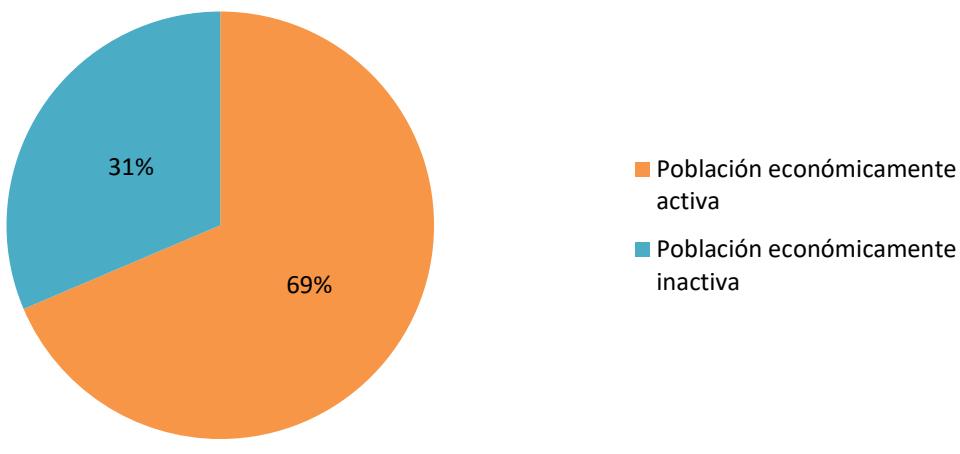


Ilustración 2 Composición de Población en edad de Trabajar

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

Tal como se observó en la ilustración No.1, casi el 70% de la población total está compuesta por personas que están en edad de trabajar. De esta cantidad de personas en edad de trabajar el 70% pertenece a la población económicamente activa. Es decir que el 68,6% de la población son personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados).

El restante de la población, es decir, el 31%, es parte de la población económicamente inactiva, es decir, son personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados). La ilustración evidencia que existe un gran porcentaje de la población que necesita ser empleada en alguna actividad económica.

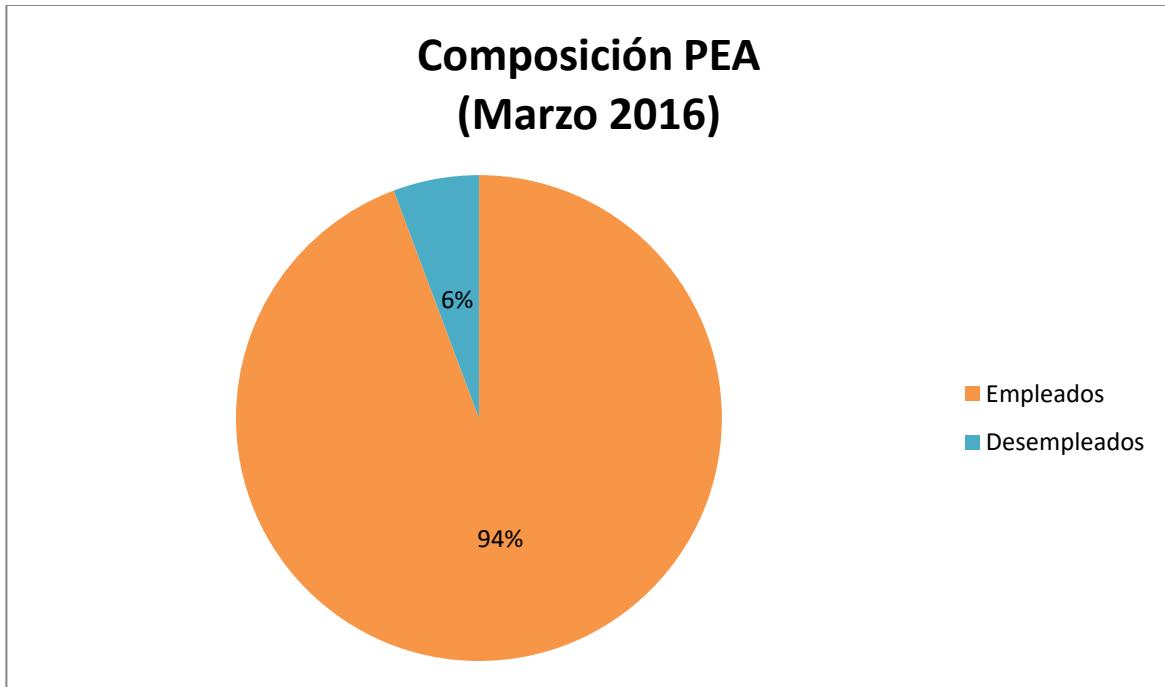


Ilustración 3 Composición PEA

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

La ilustración No. 3 muestra que de la población económicamente activa, únicamente el 94,3% son personas con empleo, personas que han sido afiliadas al IESS. El porcentaje restante, el 5.7% son personas que han buscado empleo pero no lo han encontrado, es decir, son personas desempleadas.

3.1.2 Composición de la población económicamente activa por rama de actividad económica 2016.

La población económicamente activa tuvo participación en distintas ramas de actividad económica en el año 2016 como las que se presentan en el siguiente gráfico:

PEA PORCENTUAL POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA 2016



Ilustración 4 Composición PEA por rama de actividad económica

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

Como se observa en el gráfico, la rama que cuenta con mayor participación es la relacionada con la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; misma que va seguida por ramas como las de comercio y manufactura. Con esto, es evidente que la manufactura, en la que se incluye las actividades de producción de calzado, ha ganado una participación importante a lo largo de los años convirtiéndose en la tercera actividad preferida por la población económicamente activa.

Cabe recalcar que todas estas actividades son llevadas a cabo por distintos tipos de empresas, las cuales debido a su tamaño o nivel de ingresos son enmarcadas en una categoría específica.

3.1.3 Clasificación de empresas según su tamaño

Según los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo hasta el año 2015, las empresas en el país se encuentran divididas de la siguiente forma:

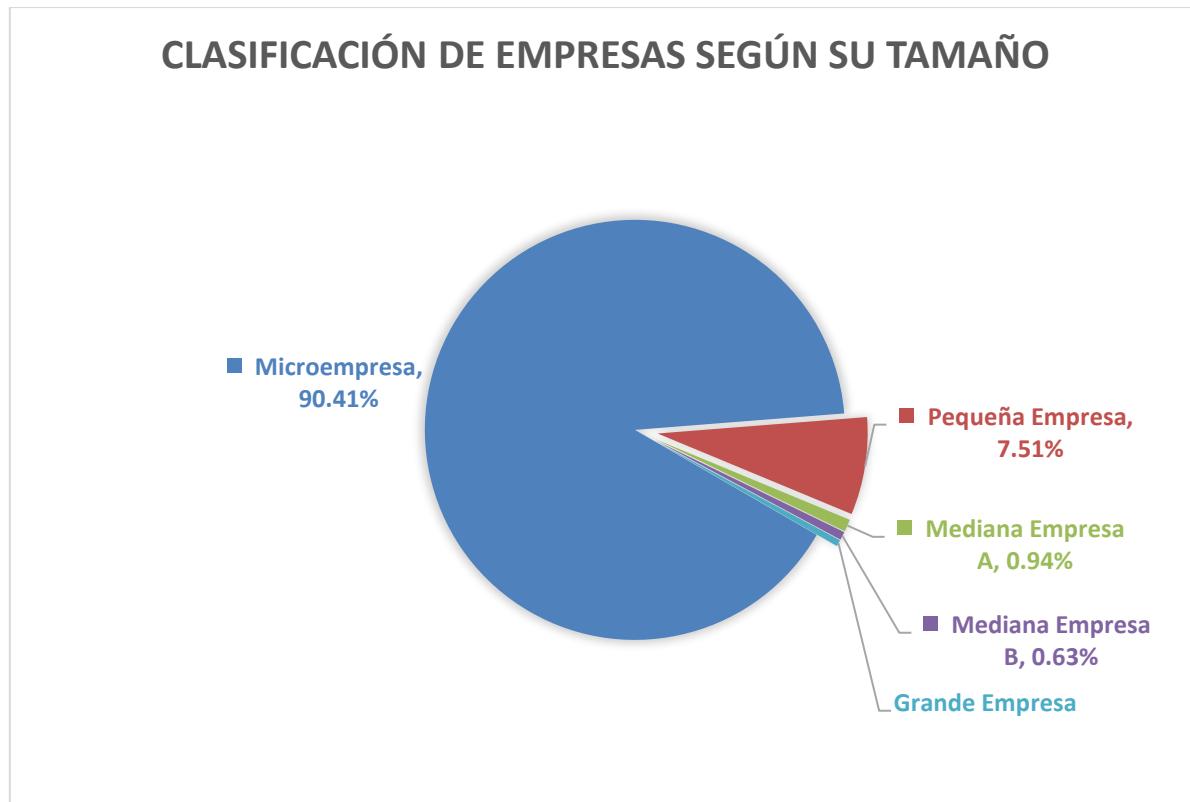


Ilustración 5 Clasificación de las empresas según su tamaño

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

La ilustración N°4 muestra que el 90,41% de las empresas a nivel nacional son microempresas, seguidamente se encuentran las pequeñas empresas con un 7,51% y las medianas empresas tipo A y B con un 0,94% y 0,63% respectivamente. Estas empresas se dedican distintas actividades tales como: agricultura, pesca, comercio, silvicultura, manufactura, construcción, comunicaciones, transporte, servicios prestados, bienes inmuebles, servicios comunales, etc.

Estas pequeñas y medianas empresas se encuentran distribuidas a lo largo del territorio ecuatoriano, acentuándose principalmente en las provincias de Pichincha y Guayas, el resto de PYMES se encuentran en otras provincias.

3.1.4 Participación de las pequeñas y medianas empresas por sector económico

Las PYMES están presentes en los siguientes sectores económicos: agricultura, minas y canteras, manufacturas, suministros de energía, construcción, comercio, transporte, alojamiento, información, financieras, administración pública, enseñanza, salud, artes, y otros. En la siguiente ilustración se muestra la cantidad de PYMES en cada uno de estos sectores.

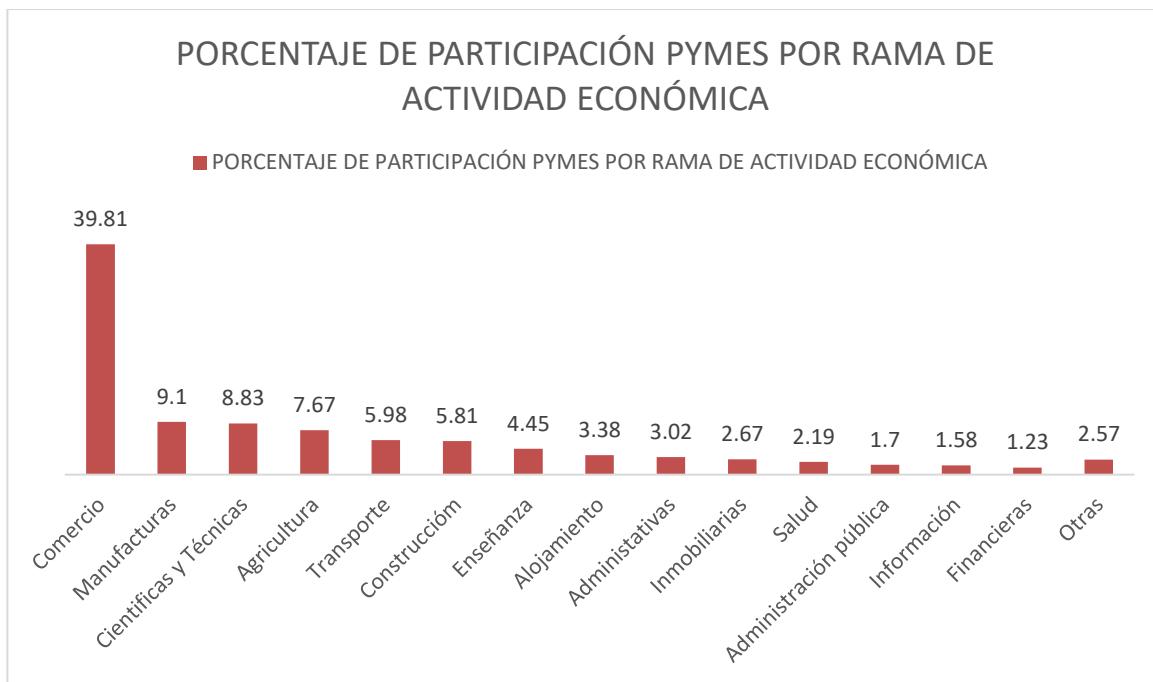


Ilustración 6 Participación PYMES por rama de actividad económica

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

Es evidente la gran participación de las PYMES en el sector del comercio como en el de manufactura al contar con un 39,81% y 9,10% respectivamente. En la actualidad existen alrededor de 6.985 PYMES registradas en actividades manufactureras, actividades que incluyen: refinación del petróleo, producción de

textiles, fármacos, calzado, químicos, entre otros. Seguidas de éstas PYMES encontramos el sector científico y agricultor con una participación también significativa.

3.1.5 PYMES manufactureras

Debido a la gran participación de las pequeñas y medianas empresas a nivel general es importante analizar su crecimiento. La tabla 5 muestra que las PYMES del sector manufacturero son importantes para la economía. La siguiente gráfica muestra la evolución de las PYMES a lo largo del periodo 2012-2015.

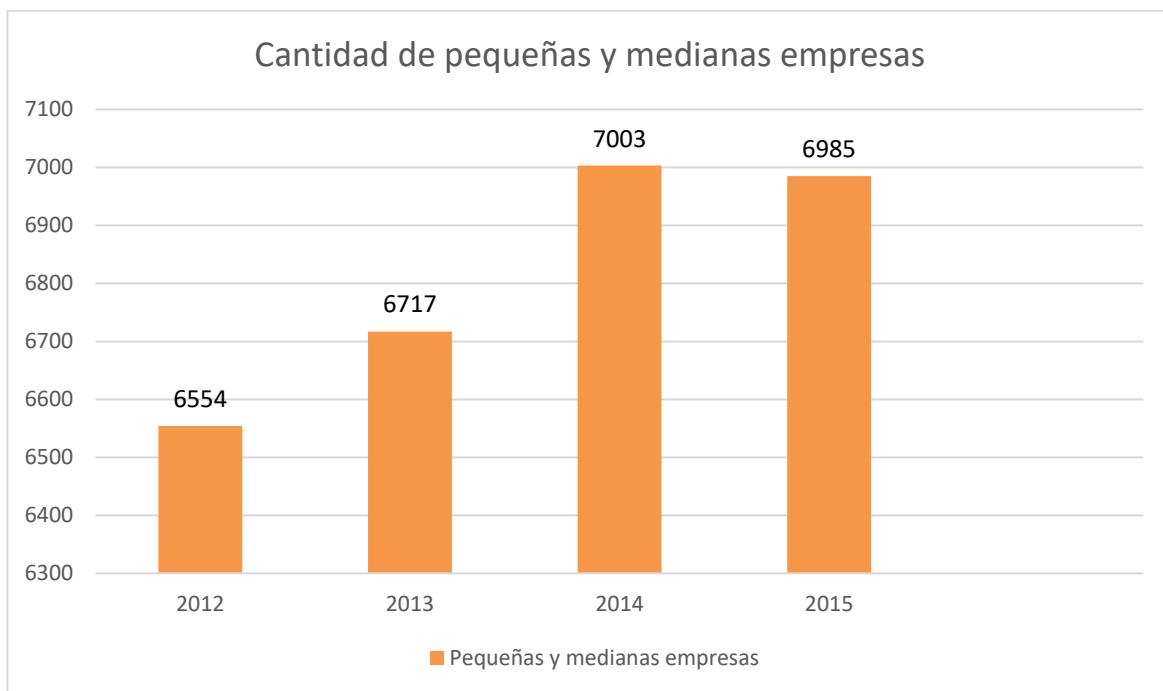


Ilustración 7 Cantidad de PYMES a nivel nacional

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

La ilustración N°5 muestra que las empresas manufactureras han crecido potencialmente, siendo el mayor crecimiento en el año 2014 con un total de 7003 empresas a nivel nacional. Sin embargo en el año 2015 existe un decrecimiento llegando a 6985 PYMES manufactureras en comparación al año anterior.

3.1.6 PYMES manufactureras dedicadas a la producción y comercialización del calzado.

A nivel nacional y según datos del INEC, las PYMES dedicadas a la fabricación y comercialización de calzado han ido creciendo. Durante el año 2012 hubo 85 PYMES a nivel nacional; para el año 2013 éstas crecieron a un 16.7% llegando a 102 PYMES, este crecimiento se mantiene para el año 2014, sin embargo a partir del año 2015 estas sufren un ligero decrecimiento

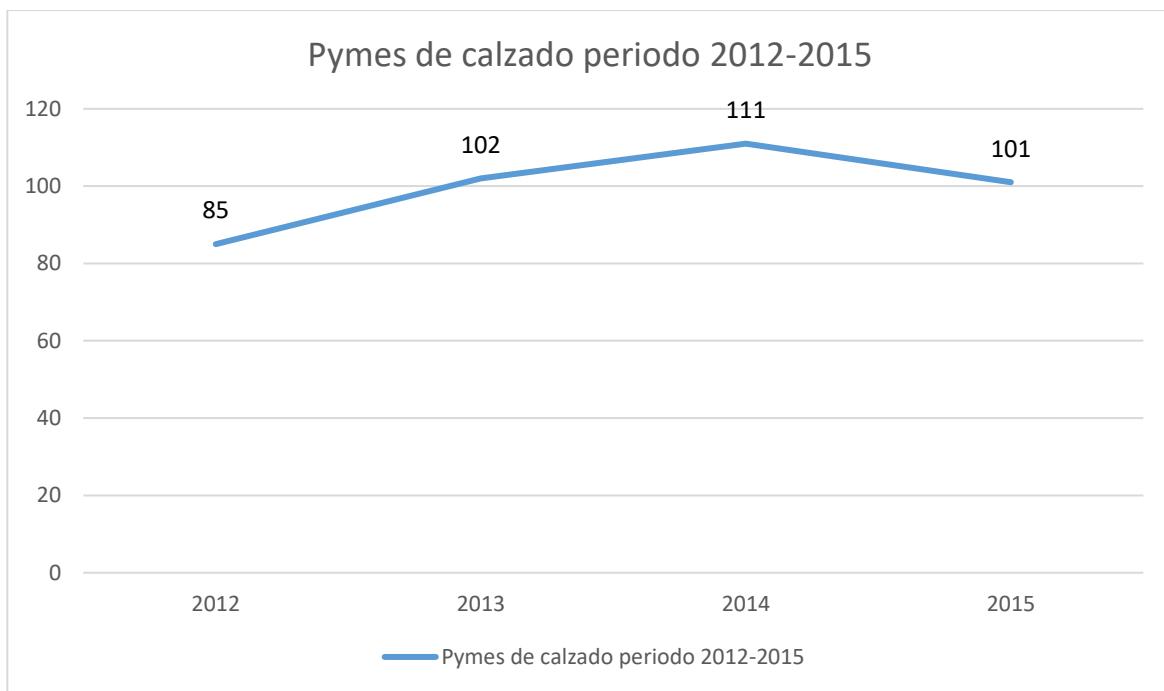


Ilustración 8 PYMES de calzado periodo 2012-2015

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

3.1.7 Distribución por ciudades de las PYMES productoras de calzado en Ecuador

El calzado en el Ecuador ha ganado mercados importantes, lo que ha permitido expandir la producción nacional. La ciudad de Ambato a lo largo de los años y hasta la actualidad ha sido la pionera en cuanto a comercialización y producción de este artículo, sin embargo Guayaquil no se ha quedado atrás en cuanto a la producción llegando a ubicarse en un segundo lugar a nivel país. A continuación se muestra las ciudades con su respectivo porcentaje de producción.

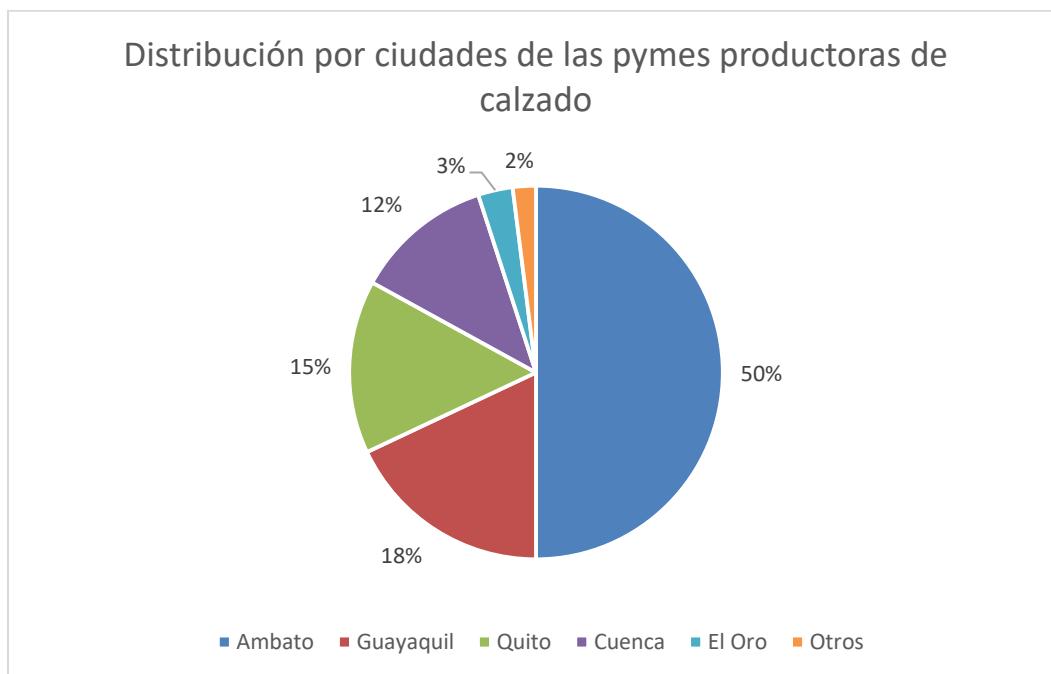


Ilustración 9 Distribución por ciudades de las PYMES de calzado

Fuente: CALTU

Elaborado por: La autora

Según datos estadísticos anuales publicados por la Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU) en sus informe sectorial “Sistematización, Actualización de Información Relevante para la Elaboración de PMC de Calzado”, la ciudad de Ambato es la que se ubica primera en cuanto a la producción de este imponente producto; seguida por Guayaquil, la cual cuenta con una producción nacional del 18%. Luego se encuentran a las ciudades de Quito y Cuenca con un 15% y 12% respectivamente. El

resto de producción se encuentra dividida entre las demás ciudades, con un porcentaje inferior.

3.1.8 Tipo de Calzado

Cada par de zapatos cuenta con un diseño específico. El diseño cambia considerando colores, calidad, material, entre otros; esto permite que los consumidores del mismo puedan elegir entre la gran variedad aquel que se ajuste sus necesidades y preferencias. Según la Cámara de Calzado de Tungurahua, en el Ecuador existen distintos tipos de calzados, los cuales tienen un nivel de aceptación específico a nivel nacional. La ilustración No.10 muestra que el calzado más aceptado es el de tipo cuero, mismo que cuenta con un nivel de aceptación del 45%, esto se debe a que a nivel nacional la producción de cuero ha aumentado, permitiendo así que la aceptación de este tipo de calzado crezca. Seguido se encuentra el calzado tipo inyectado con una aceptación del 25% tal como se muestra a continuación:

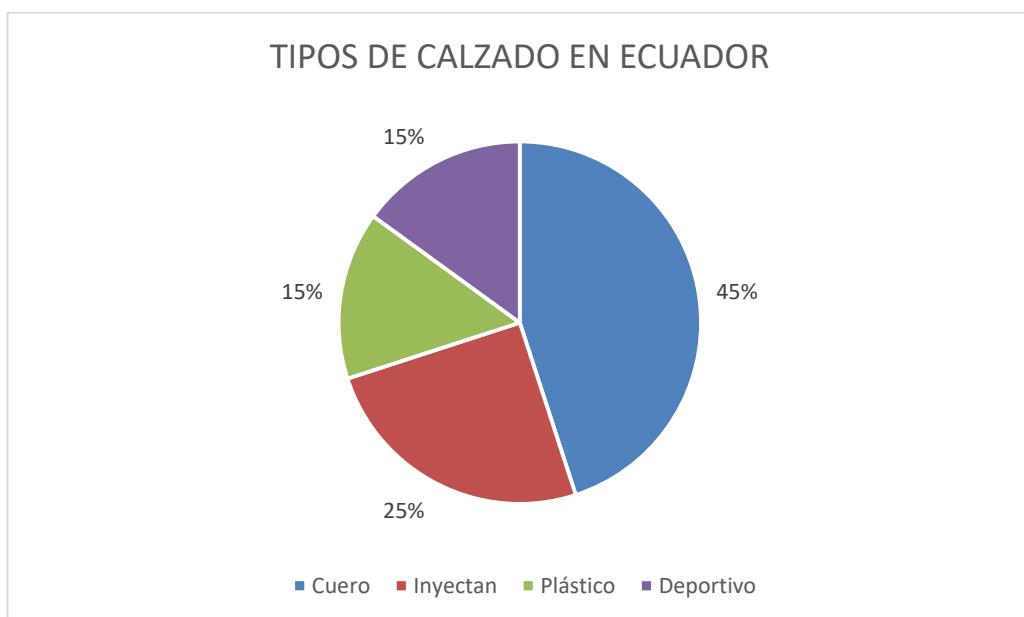


Ilustración 10 Tipos de Calzado en Ecuador

Fuente: CALTU

Elaborado por: La autora

3.1.9 Producción nacional de calzado

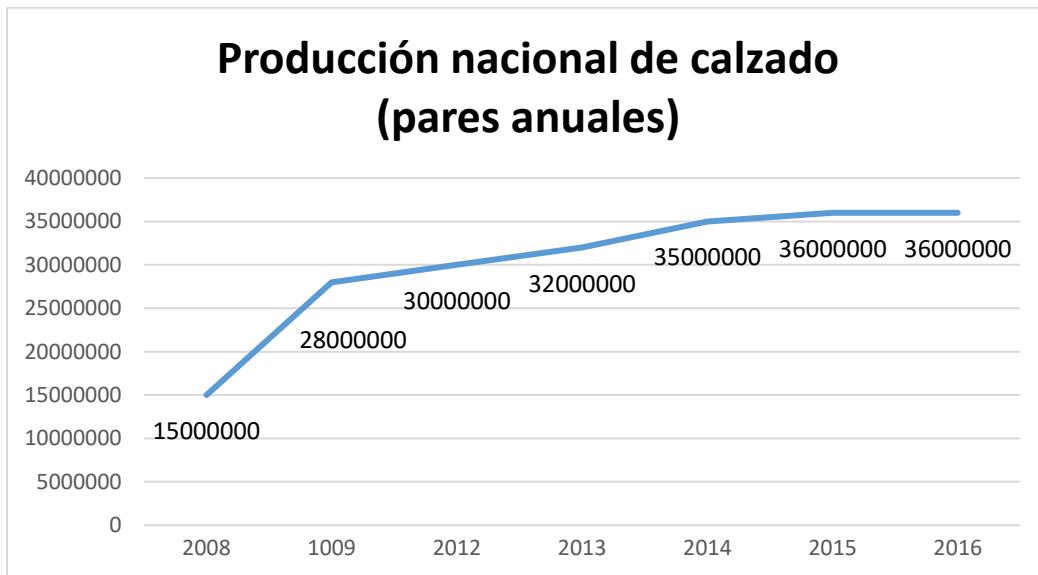


Ilustración 11 Producción nacional de calzado

Fuente: CALTU

Elaborado por: La autora

Como se observa en la ilustración N°9, existe un crecimiento significativo en cuanto a la producción de calzado en los últimos años, pasando de una producción de 15 millones de pares de zapatos para el 2008 a una producción de aproximadamente 36 millones de pares para el año 2016; esto quiere decir que la producción incrementó en más del 100% en los últimos siete años.

3.1.10 Productividad espuria anual promedio de las PYMES de calzado relativa a la empresa de mayor tamaño periodo 2012-2015

Las PYMES del calzado presentaron el siguiente porcentaje de productividad en relación a la empresa de mayor tamaño.

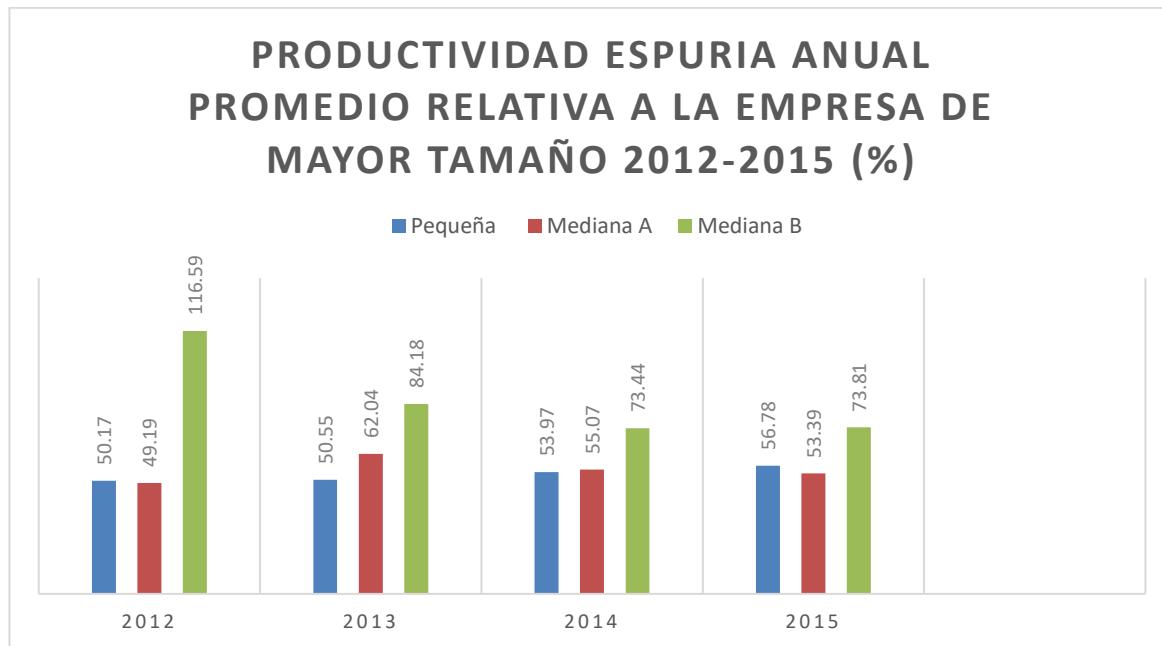


Ilustración 12 Productividad espuria anual promedio relativa a la empresa de mayor tamaño 2010-2015 (%)

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

La productividad espuria¹ anual de la pequeña empresa relativa a la empresa de mayor tamaño ha crecido pasando de 50,17% en el año 2012 a 56,78% en el año 2015. Lo mismo ha sucedido con la mediana empresa tipo A pasando de 49,19% en el 2012 a 53,39 en el 2015. Sin embargo, las medianas empresas tipo B han decrecido pasando de 116,59% en el 2012 a 73,81% en el 2015.

¹ La correlación espuria indica que puede existir una relación entre dos variables totalmente independientes. Es decir, aquellas variables que no tienen una relación causal pueden llegar a tenerla en este tipo de correlación.

3.1.11 Destino de la producción nacional de calzado

La Cámara Nacional del Calzado ha hecho análisis específicos del producto en estudio a lo largo de los años. A diferencia de las otras fuentes, las cuales tienen un análisis más macro en cuanto a la manufactura; CALTU, con su sede en Tungurahua, ha recopilado información histórica nacional sobre este producto en particular. Estos estudios específicos a través de sus informes muestran evidencias acerca de distintos aspectos tales como: producción, niveles de consumo, niveles de exportación e importación y destino de las mismas, análisis provinciales del sector, entre otras. Según la Cámara Nacional de Calzado (CALTU), en sus informes anuales sectoriales, del total de la producción nacional de calzado, el 50% va destinado al consumo interno, el restante de la producción va destinada a las actividades de exportación.



Ilustración 13 Destino de la producción nacional de calzado

Fuente: CALTU

Elaborado por: La autora

3.1.12 Consumo per cápita de calzado

Del mismo modo, la Cámara Nacional de calzado ha hecho estudios específicos en cuanto al consumo per cápita, el cual hace referencia al índice de consumo por cada habitante de un determinado terminado producto. Según estos datos, a lo largo del periodo 2012-2016 el consumo per cápita de calzado ha aumentado pasando de 2.5 pares de zapato por habitante en el año 2012 a 2.7 pares en el año 2016.

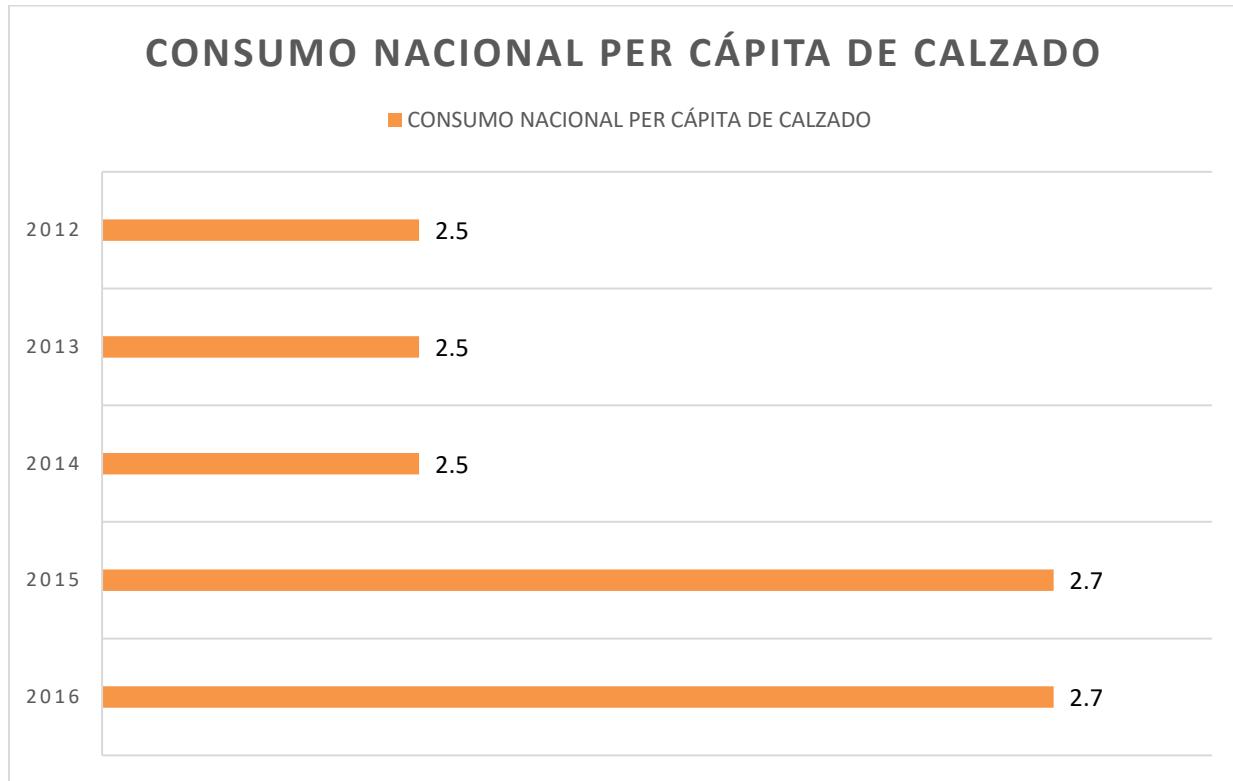


Ilustración 14 Consumo nacional per cápita de calzado

Fuente: CALTU

Elaborado por: La autora

3.1.13 Análisis de producción y consumo nacional de calzado

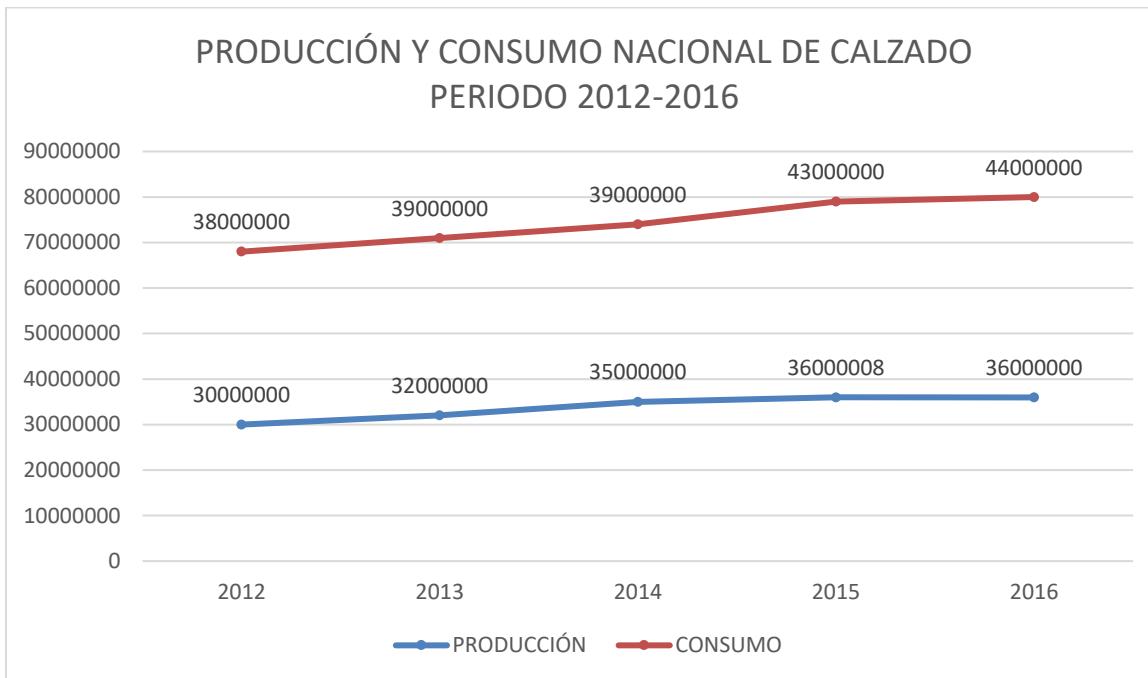


Ilustración 15 Producción y consumo nacional de calzado periodo 2012-2016

Fuente: CALTU

Elaborado por: La autora

Es necesario recalcar que, como se menciona en la ilustración No.11 la mitad de la producción nacional va dirigida al mercado externo, es decir que el 50% restante es de consumo nacional.

En el año 2012 la producción nacional de calzado fue de 30 millones de pares de zapatos anuales, lo que significa que 15 millones de pares de zapatos fueron destinados al mercado interno. El consumo nacional total para ese mismo año fue de 39,54 millones de pares de zapatos; lo que significa que la producción nacional no pudo satisfacer a la demanda local. La tendencia se mantiene en los siguientes años y en el año 2016, a pesar de la producción incrementó a 36 millones de pares de zapato, y el consumo nacional per cápita también aumentó a 2.7 pares por habitante, la producción nacional aún sigue sin poder satisfacer la demanda. Esto se traduce en que el país debe de importar cada vez más producto para poder cubrir con esta demanda faltante.

3.1.14 Importaciones

3.1.14.1 Importaciones de calzado periodo 2012-2016 (tendencia en valores de miles de USD)

Las importaciones se refieren a los gastos que las personas, las empresas o el gobierno de un país hacen en bienes y servicios que se producen en otros países. Partiendo de éste concepto es importante recalcar que las importaciones en cuanto a calzado en el periodo 2012 a 2016 han tenido una tendencia decreciente, esto se puede atribuir a las distintas acciones restrictivas a la importación impuestas por el estado ecuatoriano. Una de estas acciones fue la imposición de salvaguardias establecidas por Decreto Ejecutivo No. 466 en el año 2009, lo cual trajo consigo una reducción drástica de importaciones, abriendo más oportunidades de producción y comercialización en el sector. En el siguiente gráfico se muestra la evolución de las importaciones durante el periodo en análisis.

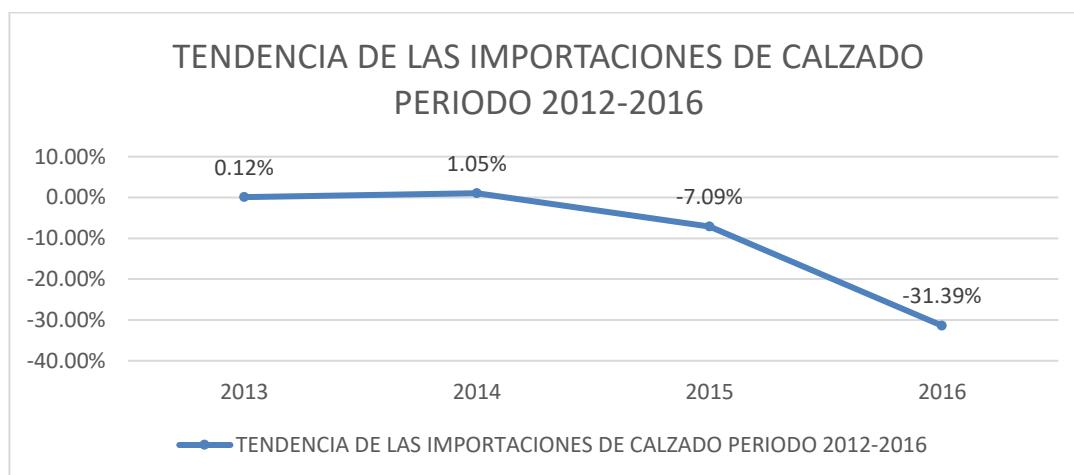


Ilustración 16 Importaciones de calzado

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

El anexo No.4 muestra como la cantidad de importaciones va decreciendo paulatinamente durante el periodo en estudio. La ilustración No. 13 indica que el menor número de importaciones se produjo en los años 2015 y 2016 decreciendo a un 7.09% y 31.39% respectivamente. Tendencia que sin duda alguna es beneficiosa para el país

y su balanza comercial ya que ha permitido que la producción y calidad nacional en cuanto a este producto aumente.

3.1.14.2 Importaciones de calzado periodo 2012-2016 (porcentaje de toneladas)

Las importaciones en toneladas de calzado según la tabla No. 5 del anexo indica que éstas han tenido un decrecimiento importante pasando de 8552 TN en el año 2012 a 5882 TN en el 2016, la variación porcentual durante el periodo se representa de la siguiente manera:

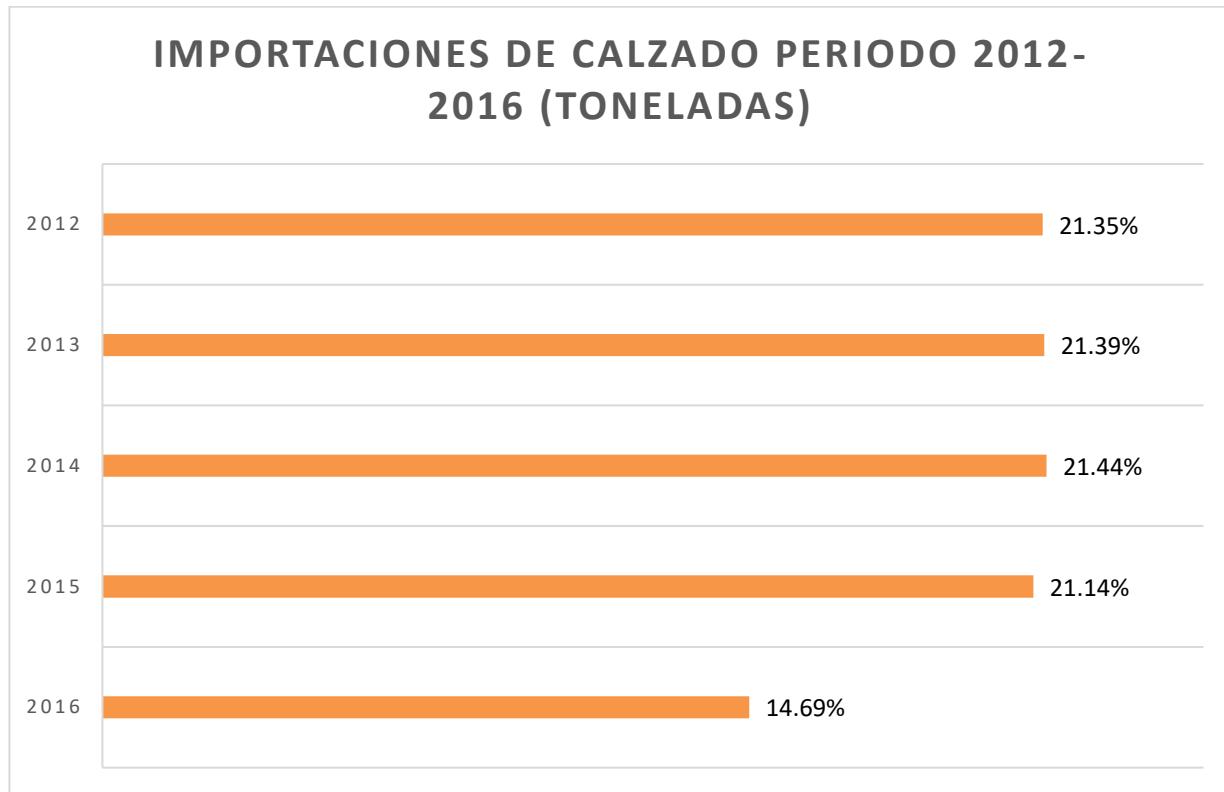


Ilustración 17 Importaciones de calzado periodo 2012-2016 (Toneladas)

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

El total importando de toneladas durante el periodo 2012-2016 fue de 40042 TM, mismas que disminuyen en cantidad cada año. La ilustración No. 16 muestra cómo las importaciones disminuyen significativamente en el año 2016, representando tan solo el 14,69% de este total importado en el periodo.

3.1.15 Exportaciones

3.1.15.1 Exportaciones de calzado periodo 2012-2016 (tendencia en valores de miles de USD)

Las exportaciones de calzado comprenden los siguientes valores:

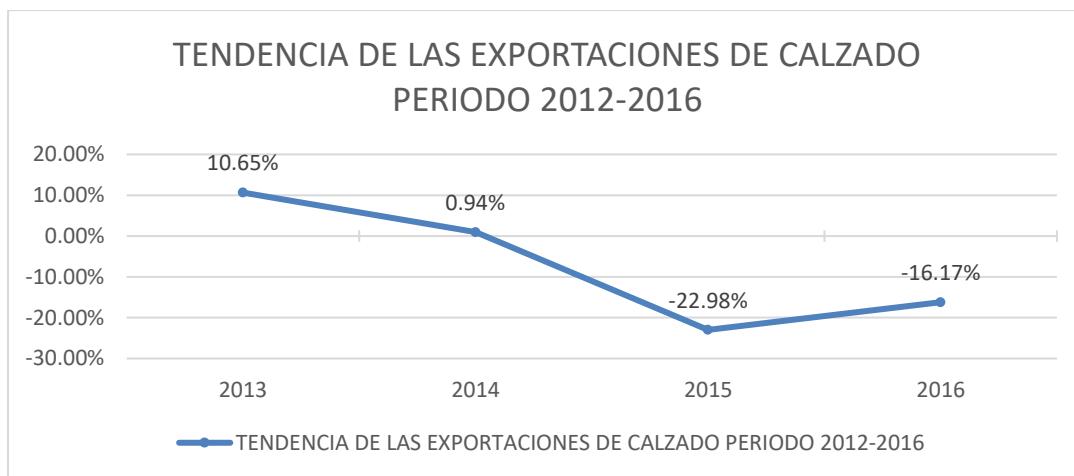


Ilustración 18 Exportaciones de calzado 2012-2016

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

Según la tabla No.6 de la sección anexos muestra como las exportaciones de calzado han disminuido en gran medida, pasando de un crecimiento del 10,65% dentro del periodo 2012-2013 a un decrecimiento del -16.17% para el año 2016. La mayor reducción de las mismas se observa en el año 2015 con una reducción del -22.98%. Considerando estas cifras, es evidente que el sector necesita implementar nuevas acciones que les permita ser más competitivos a nivel internacional, si bien es cierto la producción y el consumo a nivel nacional ha incrementado debido a la ayuda de ciertas imposiciones fiscales para regular la competencia en el país, los productores deben trabajar en ese factor diferenciador para llegar a crecer en los mercados internacionales.

3.1.15.2 Exportaciones de calzado periodo 2012-2016 (Toneladas)

Las exportaciones de calzado representado en toneladas es el siguiente:

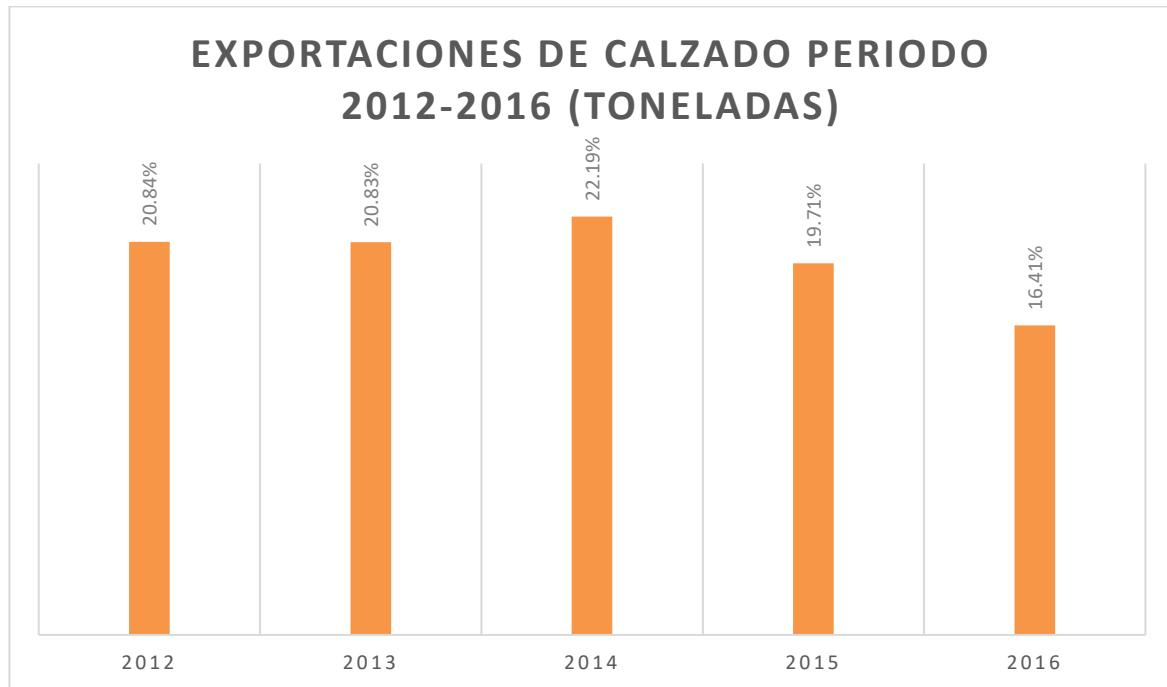


Ilustración 19 Exportaciones de calzado periodo 2012-2016

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

La tabla No.7 de la sección anexos muestra que el total exportado de toneladas durante el periodo 2012-2016 fue de 36.517,49 TM, mismas que disminuyen en cantidad cada año. Las exportaciones disminuyen significativamente en el año 2016, representando tan solo el 16,41% del total de exportaciones de este periodo.

3.1.16 Balanza Comercial Nacional

Según el Banco Central del Ecuador la balanza comercial es el registro de las exportaciones e importaciones que realiza un país durante un determinado periodo. En el Ecuador ésta se clasifica en dos categorías: balanza comercial petrolera y no petrolera. Los resultados de la balanza comercial petrolera se obtienen de la diferencia entre las importaciones y exportaciones del crudo y de sus derivados; la no petrolera hace referencia a los demás productos no derivados del crudo. Una balanza comercial es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones; por otro lado la balanza comercial es negativa cuando las importaciones superan a las exportaciones, es decir hay mayor salida de divisas que entradas de las mismas. En el presente análisis se usa información del Banco Central del Ecuador durante el periodo 2012-2016.

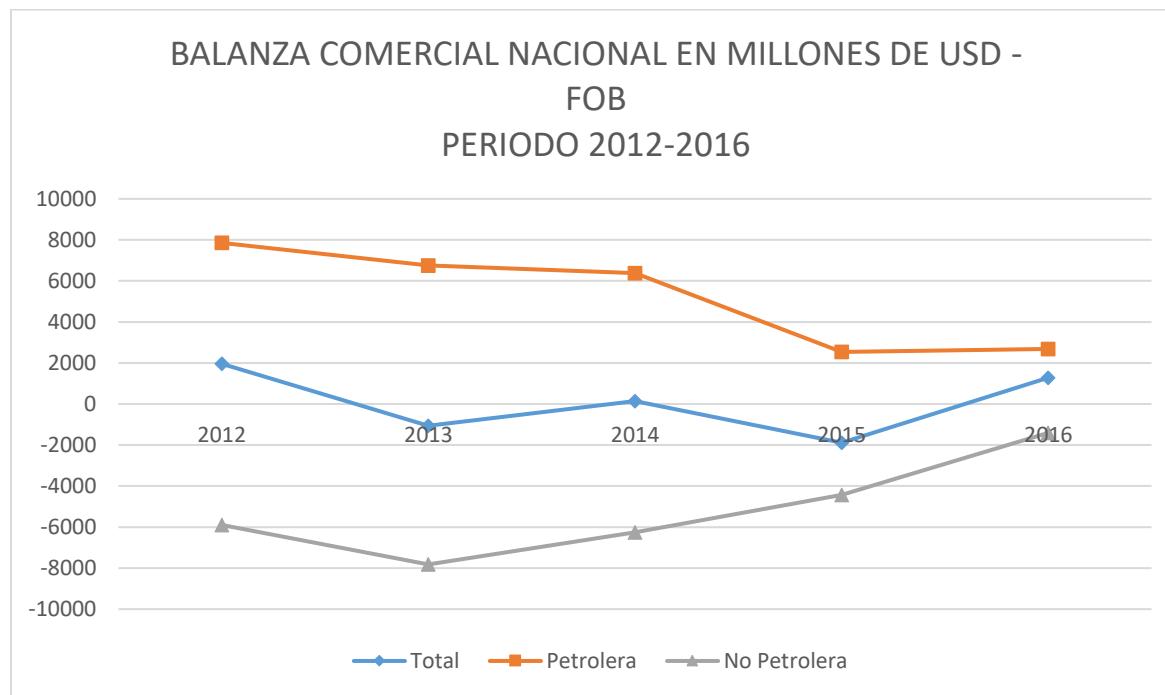


Ilustración 20 Balanza Comercial Nacional en Millones de USD – FOB

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

La ilustración No. 19 muestra que en el año 2012 existe un superávit de \$1958,9 millones de dólares FOB, siendo uno de los mayores superávit del periodo. La balanza comercial petrolera influyó significativamente en este resultado. En cuanto a la balanza no petrolera, el panorama varía puesto que presenta un déficit de \$-5894,4 millones. Posteriormente, en el año 2013 la balanza comercial total presenta déficit con \$-1060 millones. La balanza no petrolera sigue registrando déficit con \$ -7820 millones en ese año. Al finalizar el año 2014 existe una recuperación presentando un superávit de \$135 millones, superávit que permitió que el comercio exterior se recupere significativamente en comparación al año 2013. La balanza petrolera presenta superávit de \$6386 millones, es decir creció aún más deficitariamente en comparación al año anterior.

En el año 2015 la balanza comercial, vuelve a presentar problemas al registrar un saldo deficitario de \$ -1887 millones. La balanza petrolera sufre una caída importante, las exportaciones de petróleo decrecen a una tasa de -151.71. Con respecto a la balanza comercial no petrolera, ésta sigue presentando déficit de \$ -4424. En el año 2016, la balanza comercial total presentó un superávit de \$1272 millones de dólares. Las exportaciones totales decrecieron al igual que las importaciones. La balanza comercial petrolera es superavitaria en \$2680 millones y en cuanto a la balanza comercial no petrolera sigue siendo deficitaria en \$-1408 millones.

3.1.17 Análisis comparativo de exportaciones e importaciones de calzado periodo 2012-2016.

Tanto las importaciones como las exportaciones juegan un papel fundamental en la economía de un país, todos los países dependen unos de otros ya que ninguno tiene la capacidad para producir por sí solo todos los bienes o servicios que sus ciudadanos necesitan. Cada país tiene la tarea fundamental de desarrollar ventajas competitivas sobre los demás países, estableciendo inclusive medidas gubernamentales que le permitan sobrellevar ciertas desventajas. Tal es el caso del sector de calzado en Ecuador, en el cual se ha tomado medidas restrictivas en cuanto a importaciones, situación que ha permitido que la balanza comercial de este producto evolucione de la siguiente manera:



Ilustración 21 Análisis comparativo de exportaciones e importaciones de calzado 2012-2016

Fuente: BCE
Elaborado por: La autora

En la ilustración N°18 se observa claramente que los niveles de importación se siguen manteniendo altos, siendo el año 2014 su mayor periodo de importación, registrando \$168.711,5 miles de dólares FOB; en cuanto a las exportaciones, éstas incrementan levemente registrando un valor de \$33.378 miles de dólares FOB. Las actividades comerciales disminuyen significativamente en el año 2015, en donde se registran \$156.751,3 en importaciones y \$25.707 en exportaciones, es decir que el sector de calzado presenta una reducción de su operación comercial preocupante, ya que la cantidad exportada obtenida en aquel periodo es una de las más bajas en los últimos años.

Finalmente, en el año 2016 el sector parece recuperarse un poco al lograr reducir su nivel de importaciones al llegar a importar \$107.562 miles de dólares FOB; en cuanto a exportaciones, éstas disminuyen también en comparación al año 2015 logrando obtener \$21.548.

3.1.18 Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto (PIB) cuantifica todos los valores en bienes y servicios de uso final generados en un periodo de tiempo determinado. En el Ecuador, la institución que cuantifica el PIB corriente o nominal es el Banco Central del Ecuador. El cálculo de éste indicador es muy importante debido a que a través del mismo se puede conocer el desempeño económico de un país.

Durante los últimos años se ha trabajado en cambios para incrementar las exportaciones de productos más representativos con valor agregado; dentro de éstos cambios también se encuentra el sector del calzado. A continuación se presenta el PIB nacional a precios constantes.

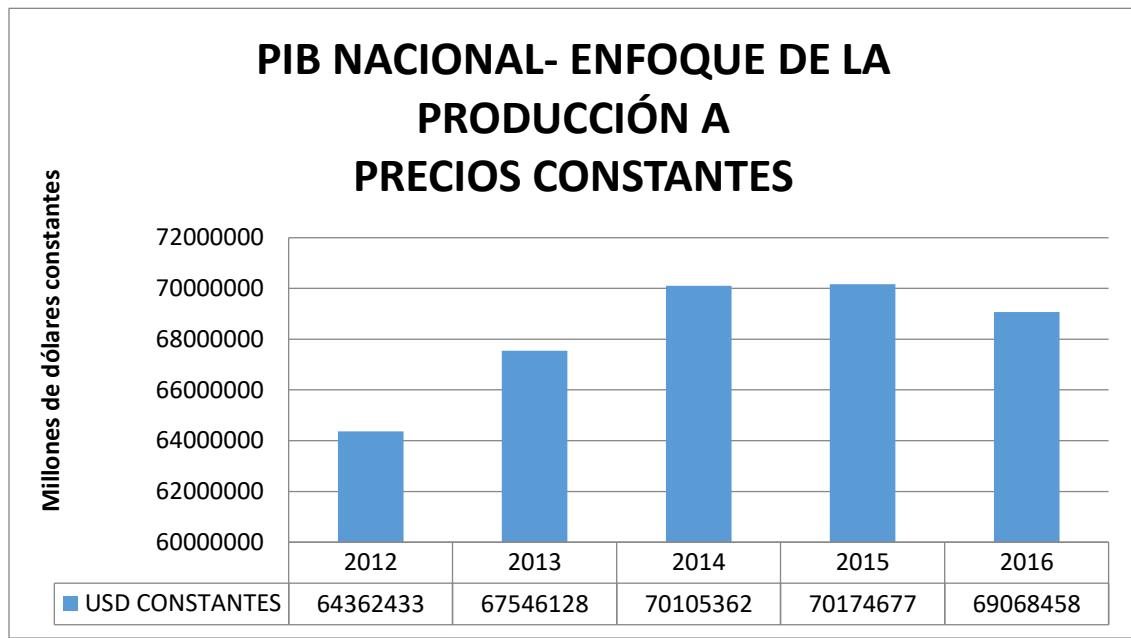


Ilustración 22 PB nacional en millones de dólares

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

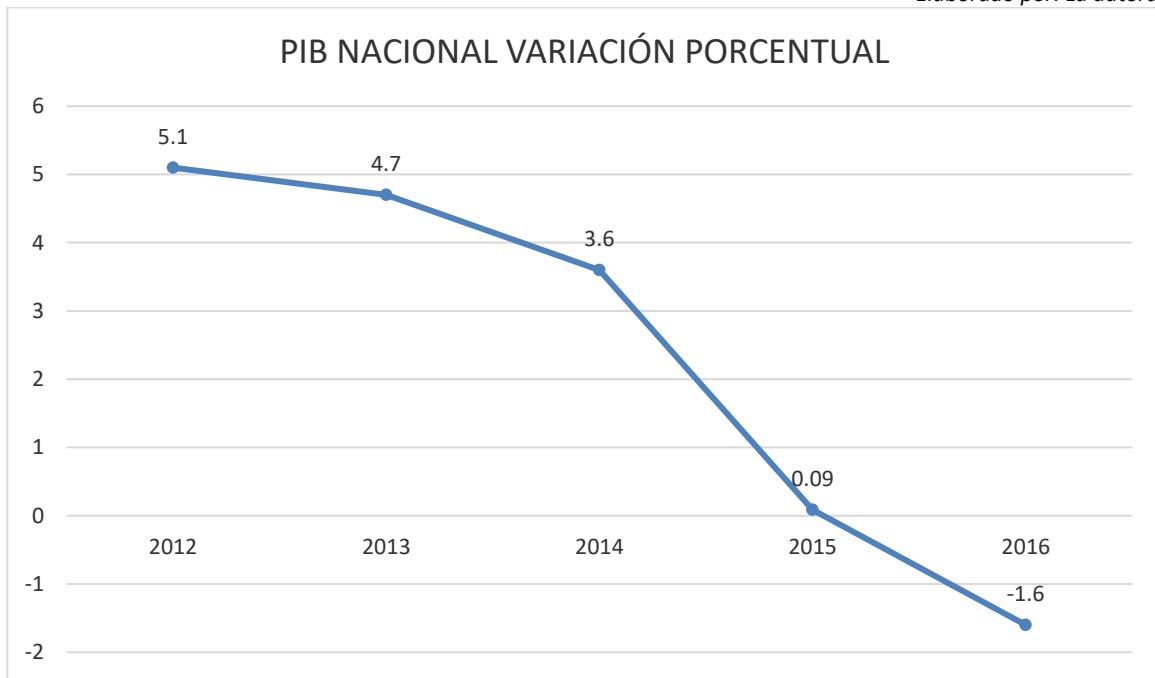


Ilustración 23 PIB nacional variación porcentual

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

Como se puede observar el PIB se ubica para el año 2012 en \$64362433, creciendo a una tasa del 5,1% en comparación al año 2011. En el año 2013 el PIB sigue presentando un crecimiento anual a una tasa del 4,71%, con un registro de \$67546128; con estos resultados la economía ecuatoriana se ubicó entre unas de las mejores economías a nivel regional.

En el año 2014 el crecimiento económico se evidencia aún más, llegando a los \$70243048, es decir, que el producto interno bruto crece un 3,6%, cifra que sigue creciendo debido a la participación del sector no petrolero, especialmente manufactura y comercio. Durante el año 2015 existe un crecimiento mucho más leve y en el año 2016 el PIB decrece en 1,6%, único año en que la economía no crece. Esto se debe a distintos factores tales como caída del precio del petróleo, encarecimiento del dólar, el terremoto del 17 de abril, demanda decreciente a nivel internacional, entre otros factores.

Enfocando el PIB a la industria manufacturera vale recalcar que incrementó en un porcentaje considerable durante los últimos 6 años.

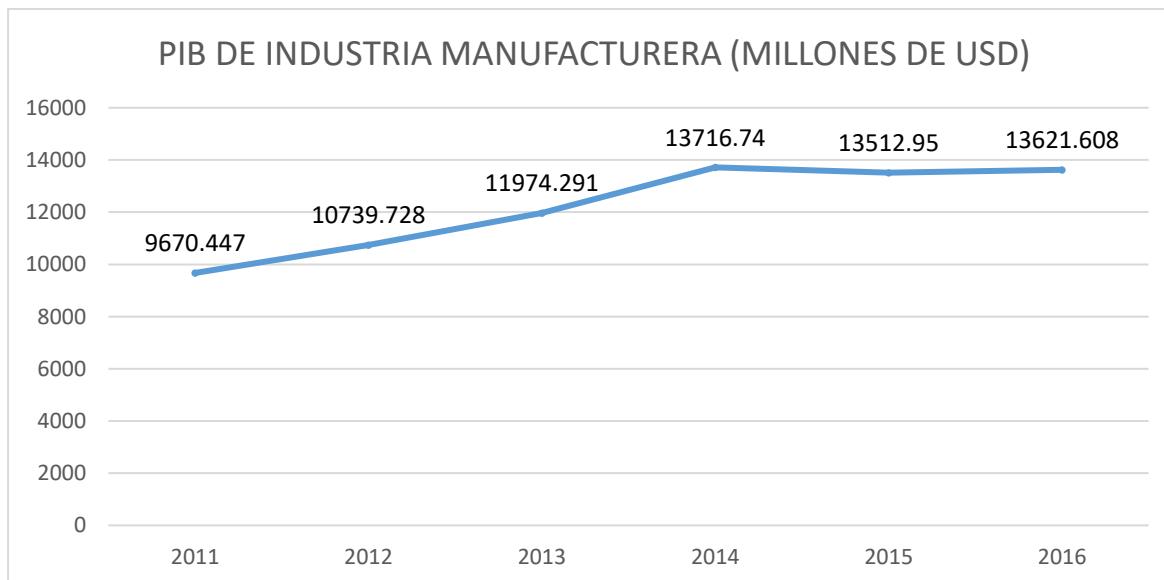


Ilustración 24: PIB de Industria Manufacturera

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

En el año 2012 el PIB manufacturero llegó a representar 10.739,7 millones de dólares, en el año 2013 alcanzó los \$11974,291 millones. En el año 2014 creció aún más llegando a los \$13716,74 millones, cifra que se ha mantenido durante los años 2015 y 2016 alcanzando los \$13512,95 y \$13621,608 respectivamente.

3.1.19 Participación del sector de calzado en el PIB periodo 2012-2016

El sector del calzado ha tenido a lo largo de los últimos años un incremento importante en cuanto a su participación en relación al PIB pasando de 0,196% en el año 2012 a 0,2% en el año 2016. La participación de éste producto en el PIB se observa en la siguiente ilustración.

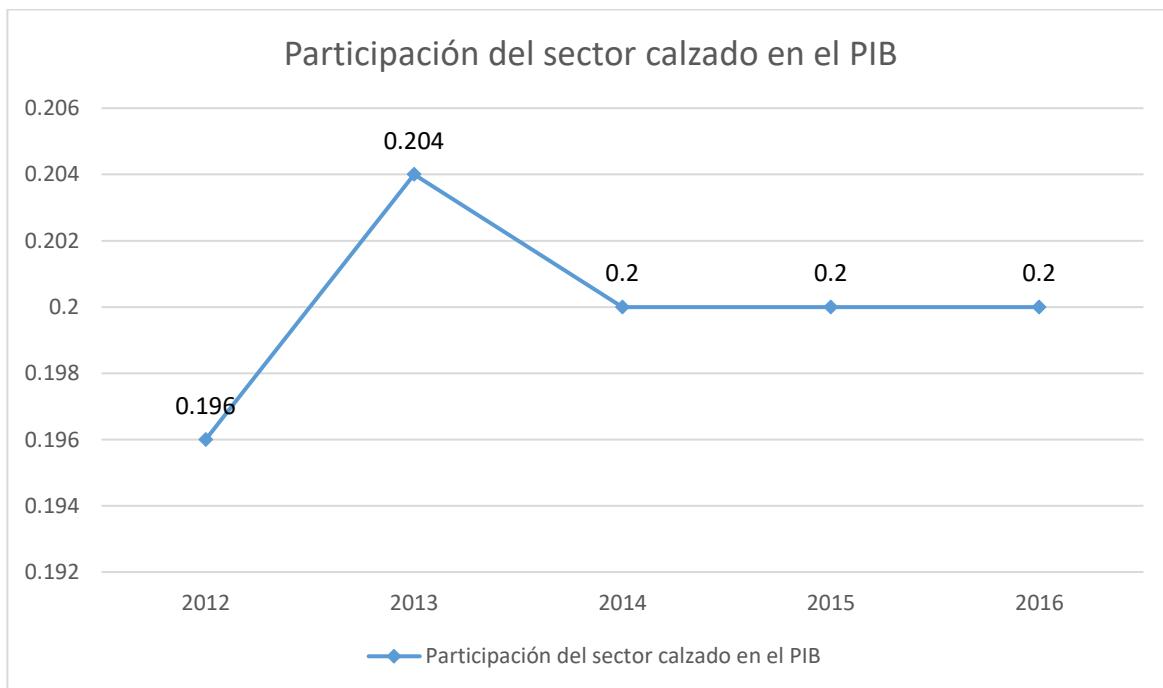


Ilustración 25 Participación del calzado en el PIB

Fuente: BCE

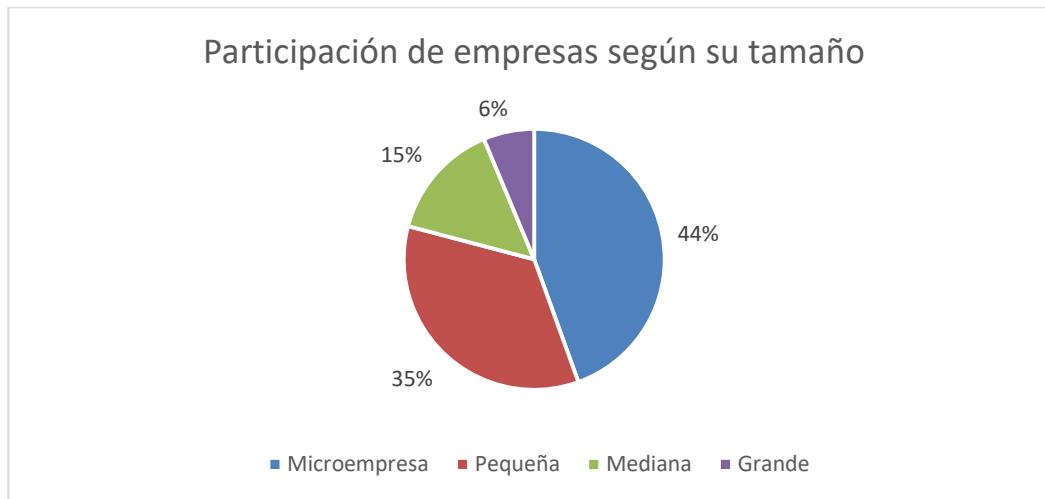
Elaborado por: La autora

3.2.1 Empresas sujetas al control de la superintendencia de compañías, valores y seguros

Las empresas sujetas al control de la superintendencia de compañías son todas aquellas empresas consideradas como: pequeñas, medianas, grandes y microempresas. Tal asignación se establece según su nivel de ingresos y número de trabajadores, los cuales según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones es el siguiente:

- Microempresas: Entre 1 a 9 trabajadores ó Ingresos menores a \$100.000,00
- Pequeña empresa: Entre 10 a 49 trabajadores ó Ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00
- Mediana empresa: Entre 50 a 199 trabajadores ó Ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00
- Empresa grande: Más de 200 trabajadores ó Ingresos superiores a los \$5'000.001,00

Según la Superintendencia de Compañías, estas empresas tienen el siguiente porcentaje de participación a nivel nacional.



*Ilustración 26 Participación de las empresas según su tamaño
Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: La autora*

La ilustración No.21 muestra que las pequeñas y medianas empresas representan el 50% de presencia a nivel nacional, seguida por las microempresas con una participación del 44%, es decir que éstas también poseen un nivel alto de emprendimiento. Únicamente el 6% de las empresas son consideradas como grandes empresas, lo que indica que el mayor nivel de comercio se da gracias a las PYMES existentes en el país.

3.2. Análisis financiero de las empresas sujetas al control de la Superintendencia de Compañías

Un análisis de los estados financieros se refiere al cálculo de razones para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado de la empresa. Este Ofrece las medidas relativas al funcionamiento de la empresa. (Gitman L. , 2003)

La importancia de un análisis financiero radica en que éste otorga información valiosa sobre la situación económico-financiera de las empresas y permiten identificar falencias o fortalezas entorno a la empresa para poder guiar la toma de decisiones y establecer posibles predicciones sobre resultados futuros. Los empresarios y emprendedores indican que es un proceso necesario en la vida de las empresas para su sostenibilidad en el tiempo.

Es importante realizar un análisis financiero de las pequeñas y medianas empresas debido a que es preciso conocer la situación actual de las mismas. Con un análisis financiero se puede conocer si estas han generado utilidades durante los últimos años, así como también reconocer si existe o no pérdidas significativas en las mismas. Además, otorga la posibilidad de conocer niveles de rentabilidad y apalancamiento de las mismas.

Para éste análisis se toma en consideración las empresas pymes que han reportado los estados financieros en la Superintendencia de Compañías durante el periodo 2012-2016. Esta fuente reporta que el número de pymes guayaquileñas que reportaron sus estados financieros durante el periodo en estudio fueron las siguientes:

AÑO	NO. DE EMPRESAS
2012	11,842
2013	7,715
2014	267
2015	10,806
2016	10,811

Tabla 4 Número de empresas pymes de Guayaquil que registraron sus estados financieros a la Superintendencia de Compañías

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: La autora

De éste universo hay que destacar que las pequeñas y medianas empresas son las que tienen mayor nivel de participación en el país. De estas PYMES, se seleccionó una muestra de tipo no probabilística por conveniencia ya que esta la posibilidad de que todos los elementos de la población tengan la misma probabilidad de ser elegidos. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2003).

Dentro de este grupo se han destacado distintas empresas como: PDVSA, la cumbre forestal, corporacion el jazmin, corporacion maresa, refineria del pacifico, sasetaf s.a, netador c. Ltda., entre otras. De cada una de ellas se seleccionado el total de activos, ingresos, y utilidad para el análisis. Estas empresas registraron la siguiente información financiera:

AÑO	AÑO	PYMES (\$)
ACTIVOS	2012	\$ 421.201.183.233,00
	2013	\$ 176.423.877,22
	2014	\$ 1.354.170.071,87
	2015	\$ 2.371.043.673,27
	2016	\$ 236.941.135.740,00
PATRIMONIO	2012	\$ 144.945.500.739,00
	2013	\$ 55.324.201,40
	2014	\$ 711.023.700,45
	2015	\$ 1.209.017.982,86
	2016	\$ 120.685.058.684,00
VENTAS	2012	\$ 296.548.467.820,00
	2013	\$ 75.752.106,37
	2014	\$ 3.408.567,17
	2015	\$ 143.824.324,46
	2016	\$ 14.374.565.339,00
UTILIDAD	2012	\$ 14.727.908.381,00
	2013	\$ 122.426,65
	2014	\$ 90.486.595,05
	2015	\$ 73.973.995,55
	2016	\$ 2.704.187.411,00
TOTAL GENERAL		\$ 1.258.392.578.869,32

Tabla 5 Información recopilada de estados financieros

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: La autora

En la tabla No.5 se pueden observar variaciones considerables en activos y patrimonio, sobre todo en lo que respecta a los años 2013 y 2014. Tales variaciones se dan debido a que la cantidad de pymes de la ciudad de Guayaquil que presentaron sus estados financieros durante dichos periodos es inferior en comparación a los otros años (2012, 2015 y 2016), años en lo que se registran más de 10.000 empresas en la superintendencia de compañías. El análisis de los activos permite identificar que en el año 2012 las PYMES cuentan con la mayor cantidad de activos, registrando una cantidad de \$ 421.201.183.233,00, seguidas por el año 2016. El año 2013 es el año que presenta mayor carencia de activos registrando \$ 176.423.877,22.

El patrimonio son aquellos bienes, derechos y obligaciones que posee una empresa. El patrimonio de las PYMES en el año 2013 presenta su cifra más baja, registrando \$ 55.324.201,40; comparando con el año 2012 este decreció a un ritmo del 99.96%; esto se debe a la caída abrupta que tuvo la pequeña empresa en ese año. Sin embargo, a pesar de estos resultados, en el 2014 las PYMES se recuperan, creciendo a un ritmo de 92.21% obteniendo un patrimonio de \$ 711.023.700,45, patrimonio fuertemente influenciado por la mediana empresa.

En lo referente a ventas, el año 2012 sigue puntuando como uno de los mejores del periodo en estudio, con un total en ventas de \$ 296.548.467.820,00 seguidas por el año 2015 y 2016 con \$ 143.824.324,46 y \$ \$ 14.374.565.339,00 respectivamente.

Finalmente en las utilidades obtenidas se observa que en el año 2012 se registran las utilidades más altas del periodo con \$ 14.727.908.381,00. Sin embargo estas decrecen en el año 2013, utilidades que se ven afectadas por el no tan eficiente desempeño de las pequeñas empresas, las cuales enfrentaron problemas significativos. En el año 2014 éstas vuelven a crecer a una tasa del 99.86%, crecimiento que se mantiene en el año 2016.

3.2.3 Análisis por indicadores financieros

Los indicadores financieros son una relación entre cifras extractadas bien sea de los estados financieros principales o de cualquier otro informe interno o estado financiero complementario o de propósito especial, con el cual el analista busca formarse una idea acerca de un sector o área de decisión específica de la empresa. (León, 2009)

Estos indicadores financieros son importantes ya que analizan la situación histórica y actual de la empresa, la cual es indispensable para la toma de decisiones. Los indicadores financieros a calcularse en el estudio serán los siguientes:

INDICADOR	FORMULA	INTERPRETACION
Apalancamiento	Activo total / Patrimonio	Es el porcentaje del total de activos que ha sido financiado por los

		acreadores.
Rentabilidad Neta en ventas	Utilidad / Ventas	Es el porcentaje muestra la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Mide la eficiencia en la utilización del activo total para generar ventas. Es decir, mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente es la dirección del negocio.
Rentabilidad Neta del Activo	(Utilidad Neta/ Ventas) x (Ventas /Activo Total)	Este indicador muestra la capacidad que tiene el activo para poder producir utilidades de manera muy independiente de las deudas o patrimonio.

Tabla 6 Indicadores financieros
Elaborado por: La autora

3.2.3.1 Apalancamiento

INDICADOR	FÓRMULA	2012	2013	2014	2015	2016
Apalancamiento	Activo total / Patrimonio	2,906	3,189	1,905	1,961	1,961

Tabla 7 Apalancamiento PYMES 2012-2016
Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: La autora

Como se mencionaba anteriormente, el apalancamiento hace referencia al total de activos que ha sido financiado por los acreedores. En este caso, se evidencia que para el año 2016 por cada \$1 que se invertido en activos, los acreedores han

financiado \$1,961. En la tabla No.7 se observa cómo este porcentaje de apalancamiento durante el periodo 2012-2016 ha ido disminuyendo.

3.2.3.2 Rentabilidad Neta

INDICADOR	FÓRMULA	2012	2013	2014	2015	2016
Rentabilidad Neta	Utilidad / Ventas	0,050	0,002	26,547	0,514	0,188

Tabla 8 Rentabilidad neta PYMES 2012-2016

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: La autora

Cada unidad de venta según muestra la tabla No.8 ha ido incrementando su potencial de generar rentabilidad, pasando de \$0,050 en el año 2012 a \$0,188 para el año 2016, lo que indica que por cada unidad de ventas, las PYMES registran \$0,188 de utilidad.

3.2.3.3 Rotación de Ventas

INDICADOR	FÓRMULA	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	0,704	0,429	0,003	0,061	0,061

Tabla 9 Rotación de ventas PYMES 2012-2016

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: La autora

La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos. Mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio. En este caso las PYMES cuentan con una rotación de ventas que ha ido decreciendo. Se observa que en el año 2012 la rotación de ventas fue la más eficiente del periodo estudiado, mostrando una rotación de 0,704%. Sin embargo a partir del año 2013 ésta decrece hasta finales del año 2016 llegando a 0,061%.

3.2.3.4 Rentabilidad neta del activo

INDICADOR	FÓRMULA	2012	2013	2014	2015	2016
Rentabilidad neta del activo	(Utilidad Neta / Ventas) x (Ventas / Activo Total)	0,035	0,001	0,067	0,031	0,011

Tabla 10 Rentabilidad neta del activo PYMES 2012-2016

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: La autora

La tabla No.10 muestra como las PYMES han manejado sus activos existentes mientras generan utilidades. Se observa que en el año 2012 el rendimiento sobre activos de las PYMES fue uno de los más eficientes del periodo, sin embargo, esta eficiencia decrece abruptamente en los siguientes años hasta llegar al el año 2016, con una rentabilidad del 0,011% sobre el activo. Esto quiere decir, que cada año las ganancias generadas por los activos decrecen.

En conclusión, si bien es cierto, ciertas situaciones entorno a las pequeñas y medianas empresas han mejorado considerablemente, éstas aun requieren de mayor apoyo para poder generar mayores niveles de venta y por ende, de rentabilidad. A lo largo de los años se observa cómo la rentabilidad neta, así como también los niveles de rotación de ventas, han presentado falencias, mismas que han estancado el proceso de crecimiento de dichas empresas.

Si bien es cierto los niveles de producción han incrementado, aun las pequeñas y medianas empresas no han logrado satisfacer la demanda local; lo que obliga a que las importaciones sigan tomando un lugar importante dentro de la balanza comercial; proceso que limita el crecimiento de las exportaciones. Estas empresas necesitan de estrategias adecuadas que permitan resolver todas estas fallas, no solo financieras. Parte de estas estrategias se apoya en el contingente humano, el cual debe estar capacitado en cuanto al conocimiento de los procesos, los cuales se transforman en piezas claves para la toma de decisiones acertadas, y consecutivamente el éxito.

CAPÍTULO 4

PROPUESTA

CAPITULO 4

PROUESTA

4.1 Plan de capacitación para productores y comerciantes de calzado de pequeñas y medianas empresas.

El Ministerio de Industrias y Productividad en conjunto con la Cámara Nacional de Calzado deben ser los responsables en la ejecución y seguimiento del programa de capacitación a productores y comerciantes de calzado. Es importante que estos programas se den de forma continua debido a que hay constantes cambios en cuanto a necesidades de mercado, competencia, y leyes nacionales e internacionales.

Es evidente que se deben difundir y promover programas para apoyar al sector. Es necesario que se den capacitaciones acerca de los temas más puntuales que necesita cualquier emprendedor y productor para crecer empresarialmente, parámetros tales como:

- Seminarios acerca de calidad e innovación del producto para que puedan competir en diseño y costos y de esta manera ganar distinción y fidelidad de clientes.
- Capacitación sobre alianzas estratégicas con el fin de conocer la forma de diversificar riesgos.
- Conocimiento acerca de temas relacionados al comercio internacional que les permita fortalecer las relaciones comerciales externas y de esta manera ganar nuevos mercados.
- Aplicación de procesos de ventas necesarios para la sostenibilidad de la empresa.
- Capacitación sobre el otorgamiento de créditos y sus riesgos.

Todos estos conceptos que son desconocidos por los productores y comerciantes deben ser recordados y aplicados constantemente.

Se sugiere que el Ministerio de Industrias y Productividad en conjunto con la Cámara Nacional de Calzado de manera gratuita se encarguen de estas jornadas de capacitación en los distintos temas propuestos. Jornadas de capacitación constantes y prolongadas ya que el mercado es muy cambiante en cuanto a sus requerimientos, es por eso que este programa consiste en distintos cursos en donde se enseñan acerca de competencias enfocadas a generar desarrollo y sostenibilidad de la industria. La capacitación también tiene la finalidad de despejar inquietudes y expandir el conocimiento hacia el público objetivo del curso, de manera que puedan perfeccionar sus conocimientos y habilidades y que mejoren sus procesos de gestión financiera y dirección.

Los objetivos y los temas contemplados para esta capacitación son:

Nombre del programa: Emprendimiento PYMES en el Mercado Nacional e Internacional.	Horario Sábados de 8h00 - 10h00
Horas de duración 100 horas	Dirigido por: Cámara Nacional de Calzado (CALTU) Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

*Tabla 11 Programa de Capacitación "Emprendimiento PYMES en el Mercado Nacional e Internacional"
Elaborado por: La autora*

Módulo I: Calidad e Innovación

Objetivos:

- Brindar conocimientos básicos relacionados a la gestión de calidad.
- Crear conciencia en productores y comerciantes sobre la relevancia de clientes satisfechos.
- Brindar conceptos teóricos y prácticos para la actualización oportuna de procesos que tengan el enfoque de mejorar la eficiencia en el sistema de gestión de calidad.

Temas:

1. La importancia de un producto de calidad
2. Calidad, productividad y costos
3. Sistema en control de calidad
4. Uso de tecnología como facilitador de procesos
5. Calidad y diseño

Tabla 12 Módulo I: Calidad e Innovación
Elaborado por: La autora

Módulo II: Alianzas Estratégicas

Objetivos:

- Ofrecer conceptos teóricos que permitan a los empresarios y productores identificar las oportunidades brindadas por alianzas estratégicas.
- Hacer conciencia sobre cada una de las ventajas proveídas por las alianzas internas y externas.
- Reconocer la importancia de las alianzas como diversificadoras de riesgo y desarrollo de estrategias.

Temas:

1. La importancia de las alianzas estratégicas
2. Alianzas estratégicas como diversificadoras de riesgo
3. Alianzas estratégicas como fortalecimiento de relaciones comerciales
4. Alianzas estratégicas y la integración de procesos productivos
5. Alianzas estratégicas internacionales.

Tabla 13 Módulo II: Alianzas Estratégicas
Elaborado por: La autora

Módulo III: Comercio Internacional

Objetivos:

- Distinguir la importancia del comercio internacional y su influencia en el desarrollo empresarial.
- Identificar pasos necesarios para incursionar en procesos de exportación e importación como facilitadores al crecimiento de emprendimiento.
- Conocer y aplicar técnicas de comercio exterior con el objetivo de mejorar la situación competitiva del sector de calzado.

Temas:

1. ¿Cómo iniciar el proceso de exportación?
2. Innovación para exportación
3. Logística Internacional
4. ¿Cómo iniciar el proceso de importación?
5. El mercado internacional y sus oportunidades de crecimiento.

Tabla 14 Módulo III: Comercio Internacional
Elaborado por: La autora

Módulo IV: Crédito

Objetivos:

- Ampliar y consolidar conceptos generales acerca del crédito empresarial.
- Reconocer y analizar las diferentes etapas del proceso crediticio.
- Hacer conciencia sobre la importancia del buen manejo crediticio para minimizar riesgos financieros.

Temas:

1. Tipos de crédito

2. Tasa de porcentaje anual y pagos mensuales
3. Riesgo crediticio
4. Plan de investigación y análisis para determinar riesgo crediticio
5. Herramientas para disminuir el riesgo crediticio

Tabla 15 Módulo IV: Crédito
Elaborado por: La autora

Módulo V: Ventas

- Ofrecer las herramientas necesarias para el desarrollo de habilidades en ventas.
- Promover la mejora continua de habilidades, procesos y destrezas en ventas.
- Identificar estrategias eficientes en ventas que permitan a los productores y comerciantes incrementar la rentabilidad de su negocio.

Temas:

1. Tipos de clientes
2. Conocimiento del producto
3. Estrategias de ventas
4. Consolidación de relaciones a largo plazo (fidelización)
5. Objecciones: Mayor objeción y precios
6. Servicios postventa

Tabla 16 Módulo V: Ventas
Elaborado por: La autora

4.1.2 Evaluación

Con el fin de verificar que los temas hayan sido interiorizados por cada productor y comerciante, se procede a evaluar sus destrezas y conocimiento en función a los temarios de cada uno de los módulos. Esta evaluación también permite reconocer debilidades y fortalezas de cada persona con el fin de fortalecerlas o controlarlas

durante el proceso. A continuación se presenta el programa de capacitación y evaluación:

	1. CRONOGRAMA FASE 1: “Emprendimiento PYMES en el Mercado Nacional e Internacional” ENERO A DICIEMBRE 2018											
Actividades	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Módulo I: Calidad e Innovación												
Evaluación Módulo I												
Módulo II: Alianzas Estratégicas												
Evaluación Módulo II												
Módulo III: Comercio Internacional												
Evaluación Módulo III												
Módulo IV: Crédito												
Evaluación Módulo IV												
Módulo V: Ventas												
Evaluación Módulo V												

Tabla 17 Cronograma fase 1
Elaborado por: La autora

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Las pequeñas y medianas empresas a lo largo de la historia han tenido un papel fundamental en el desarrollo económico de un país, siendo generadoras de emprendimiento y un sin número de empleos. Es decir, que son capaces de transformar la economía de países en vías de desarrollo debido a su alto nivel de capacitación e innovación. Las PYMES productoras y comercializadoras de calzado cuentan con una gran importancia ya que han crecido enormemente en comparación a siete años atrás. Este desarrollo significativo ha permitido que esta industria no solo crezca internamente, sino también en el exterior; proceso que ha sido acompañado por fuertes cambios. Hoy en día el volumen de exportaciones de calzado ha aumentado en comparación a décadas anteriores. Este producto ha presentado grandes avances no solo en diseño y calidad sino también en procesos. Sin embargo, a pesar de éstos cambios, la competencia ha seguido creciendo, disminuyendo de a poco la participación ecuatoriana a nivel internacional.

Es por esto que las PYMES ecuatorianas necesitan contar con los recursos esenciales para poder hacer frente a la gran competencia existente. En la actualidad las PYMES dedicadas a la producción comercialización de calzado presentan carencias tanto en infraestructura como en procesos productivos, lo cual limita a la industria el poder alcanzar economías de escala que le permitan ser lo suficientemente competitivos en el mercado tanto nacional como internacional. Si bien es cierto, las pyme han presentado estados financieros rentables, la falta de capacitación y apoyo al sector no ha permitido que éstas crezcan a mayor escala, situación que se ve reflejada en sus niveles de producción. A pesar de que en los últimos años se han dado cambios importantes en el sector, implementando distintas políticas comerciales y llevando a cabo una serie de actividades y proyectos, los cuales han logrado disminuir el nivel de importaciones para maximizar la comercialización del producto nacional, el sector sigue presentando grandes falencias.

Si el sector recibiera la ayuda continua que éste amerita tanto de instituciones estatales como de organizaciones privadas, éste podría convertirse en una pieza clave para el desarrollo. Es necesario que se inviertan más recursos en capacitación y especialización de procesos, si esto se diera, claramente podrían mejorar su situación competitiva. El estar informados sobre cuestiones relevantes al mercado tanto nacional como internacional permitiría a los productores y comerciantes tener una mayor visión sobre sus emprendimientos. El implementar programas de capacitación continua ayudará a las pequeñas y medianas empresas a mejorar aún más sus niveles de producción, e inclusive mejorar sus procesos en general, procesos como los de venta, calidad, innovación, logística, alianzas estratégicas, entre otros. El conocer sobre cada uno de estos aspectos permitirá a estos productores de calzado reconocer las estrategias más adecuadas a implementar para garantizar la sostenibilidad de la industria.

Bibliografía

- Araque, W. (1 de Abril de 2016). La industria del calzado nacional se fortaleció durante los últimos años.
- Araujo, C. S. (2009). *Tipos de exportación dentro del proceso de internacionalización*.
- Asinc, H. (2011). *Análisis del Impacto del PIB sobre el Desempleo en el Ecuador*.
- Audretsch, & Thurik. (2002). *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York: Springer Science.
- Bancomext. (2000). *Plan de Negocios de Exportación*.
- Barrera, M. (2001). Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional.
- Benalzázar, R. (1990). Es necesario volver a dar énfasis a la industrialización en el Ecuador. Banco Central.
- Bromiley, & Brysom. (1993). *Philosophical Perspectives*.
- Carló, R. (Sábado 27 de Mayo de 2017). Pequeña industria sufre el impacto de la falta de crédito.
- Carro, R., & González, D. (2012). *Productividad y Competitividad*.
- Castillo, J. (2010). *Modelo Macroeconómico de una Economía Abierta*. EUMED.
- CEPAL. (2015). *Política para el desarrollo industrial ecuatoriano y su encadenamiento productivo*. Quito.
- Chan, H. (2007). *Malos Samaritanos: EL mito del Libre Comercio y el Secreto de la Historia del Capitalismo*. Bloomsbury Press.
- Cornejo, E. (1996). *Comercio Internaciona: Hacia Una Gestión Competitiva*. Lima.
- Danhke. (1989). *Investigación y Comunicación*. MacGraw, Barcelona.
- Daniels, & Radebaugh. (2007). *International Business*. Pearson.
- Dankhe. (1986). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill.
- Espinoza, J., Espinoza, D., & Jácome, G. (Noviembre de 2013). Desarrollo de Estrategias para el Fortalecimiento de Exportaciones de Calzado para Dama Producido por Pymes Asociados a la Cámara de Calzado de Tungurahua-CALTU hacia el Mercado Venezolano. Quito, Ecuador.
- Estrada, L. (Martes de Junio de 2010). La industria de calzado crece pese a falta de tecnificación.
- Franyutti. (2006). “*Metodología de la Investigación: Un Nuevo Enfoque*” . Lases Print.

- García, E. (1986). *Tratado de derecho comunitario y Europeo*. Madrid: Civitas.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Ciudad de México: Pearson.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Pearson.
- Glas, J., Alvarado, V., León, S., & Parra, J. (2016). *Política Industrial del Ecuador 2016-2025*.
- Goldstein, E., & Kulfas, M. (s.f.). *Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*.
- Gutierrez, M. (Julio de 2013). Industria del calzado se duplicó en cinco años.
- Hernández, Fernández, & Baptista. (2003). *Metodología de la Investigación*. México.
- Hoz, A. (2013). Generalidades de Comercio Internacional. mEDELLÍN: ESUMER.
- Hyman. (1955). *Survey Design and Analysis: Principles, Cases and Procedures*. Free Press.
- Kotler, P. (2000). *Dirección de Marketing*. PRENTICE-HALL.
- Ktoller, P. (2002). *Dirección de Marketing: Conceptos Esenciales*. México: Pearson.
- León, O. (2009). *Administración Financiera- Fundamentos y Aplicaciones*.
- Macías, V. (1 de Abril de 2016). La industria del calzado nacional se fortaleció durante los últimos años. *El Ciudadano*.
- Malhotra. (1997). *Investigación de Mercados*. PRENTICE HALL HISPANOAMERICANA S.A.
- Malhotra. (2008). *Metodología de la Investigación*.
- Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía*. S.A. EDICIONES PARANINFO.
- Marx, K. (2000). *El Capital*. AKAL.
- Mesanza, B. (2014). Comercio Exterior Materia y Ejercicios. Argitalpen.
- Orlandi, P. (2006). *Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional*.
- Ortiz, F. (jueves 3 de Octubre de 2002). Momentos difíciles para productores de calzado.
- Otero, B. (2012). *Indicadores Fundamentales para Mercadotecnia*. Obtenido de Latinpanel:
<http://segmento.itam.mx/Administrador/Uploader/material/Indicadores%20Fundamentales%20para%20Mercadotecnia.pdf>
- Palacios, A. (27 de Agosto de 2016). Industria del Calzado. *EL Universo*.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. . New York: Free Press.
- RAE. (2001). *Diccionario de la Lengua Española*. España.

- Ramírez, J. L. (2012). *Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeación estratégica*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/herramienta2009-2.pdf>
- Ricardo. (1985). Principios de Política Económica y Tributación. Orbis.
- Sabino, C. (1992). *El proceso de Investigación*. Caracas: Panapo.
- Sampieri, H. (1996). *Metodología de la Investigación*. México: MCGRAW.
- Sión, V. (Mayo de 2013). Séptimo Foro de Cámaras de Calzado de América Latina.
- Smith, A. (1776). La Riqueza de las Naciones. Reino Unido.
- Szabó, A. (2003). Internationalization of SMEs .
- Tores, J. (30 de Noviembre de 2014). Escasez de cuero afecta a la industria.
- Uquillas, C. (2008). *EL MODELO ECONÓMICO INDUSTRIAL EN EL ECUADOR*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2008/au.htm>
- Villavicencio, L. (17 de Mayo de 2012). Industria de calzado en Ecuador reactiva economía nacional.
- Villavicencio, L. (Jueves de Junio de 2013). La industria del calzado renace en el Ecuador tras crisis de 2008.
- Yáñez, M. d. (16 de marzo de 1998). La importancia de las pequeñas y medianas empresas. pág. 13.

ANEXOS

Tabla N°1
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN ANUAL POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Rama de actividad	2012	2013	2014	2015	2016
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura y pesca	27,4%	24,8%	24,5%	25,0%	28,1%
Comercio	19,9%	18,3%	18,9%	18,9%	17,8%
Manufactura (incluida refinación de petróleo)	10,6%	11,4%	11,3%	10,6%	10,3%
Construcción	6,3%	7,6%	7,4%	7,3%	6,3%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	8,0%	7,6%	6,8%	7,2%	6,9%
Alojamiento y servicios de comida	5,1%	5,3%	5,5%	6,1%	6,6%
Transporte	5,6%	5,5%	5,9%	6,2%	5,8%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	4,4%	4,6%	4,3%	4,5%	4,4%
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria.	3,7%	4,0%	4,4%	4,4%	4,2%
Otros servicios	3,5%	4,1%	3,8%	3,9%	4,2%
Servicios domésticos	2,5%	3,1%	3,3%	2,7%	2,5%
Correo y Comunicaciones	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%
Actividades de servicios financieros	0,9%	1,1%	1,0%	0,8%	0,7%
Petróleo y minas	0,5%	0,7%	0,8%	0,7%	0,6%
Suministro de electricidad y agua	0,5%	0,8%	1,0%	0,7%	0,6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla N°2

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN PYMES POR SECTOR ECONÓMICO AÑO 2016

CONCEPTO	CANTIDAD	% PARTICIPACIÓN
Comercio	30555	39,81
Manufacturas	6985	9,10
Científicas y Técnicas	6773	8,83
Agricultura	5887	7,67
Transporte	4591	5,98
Construcción	4462	5,81
Enseñanza	3413	4,45
Alojamiento	2595	3,38
Administrativas	2317	3,02
Inmobiliarias	2051	2,67
Salud	1681	2,19
Administración pública	1307	1,70
Información	1212	1,58
Financieras	945	1,23
Minas y canteras	454	0,59
Artes	413	0,54

Otras	1105	1,44
TOTAL	76746	100

Tabla N°3
CONSUMO PER CAPITA ANUAL DE CALZADO PERIODO 2012-2016

AÑOS	CONSUMO PERCAPITA	MILLONES DE HABITANTES	CONSUMO NACIONAL TOTAL (MILLONES DE PARES)
2012	2.5	15,4197	38,54925
2013	2.5	15,6615	39,1525
2014	2.5	15,9031	39,75775
2015	2.7	16,1444	43,58988
2016	2.7	16,3851	44,23997

Tabla N°4
IMPORTACIONES ANUALES DE CALZADO PERIODO 2012-2016
(MILLONES DE USD FOB)

AÑOS	FOB IMPORTADOS
2012	146.876,72
2013	166.942,90
2014	168.711,50
2015	156.751,30

2016	107.562,00
------	------------

Tabla N°5

**IMPORTACIONES ANUALES DE CALZADO PERIODO 2012-2016
(TONELADAS)**

AÑOS	TONELADAS IMPORTADAS
2012	8552
2013	8564
2014	8582
2015	8562
2016	5882

Tabla N°6

**EXPORTACIONES ANUALES DE CALZADO PERIODO 2012-2016
(MILLONES DE USD FOB)**

AÑOS	FOB EXPORTADOS
2012	29.880
2013	33.065
2014	33.378

2015	25.707
2016	21.548

Tabla N°7

**EXPORTACIONES ANUALES DE CALZADO PERIODO 2012-2016
(TONELADAS)**

AÑOS	TONELADAS EXPORTADAS
2012	7610,99
2013	7607,5
2014	8105,1
2015	7198
2016	5995,9