



Seminarios Miércoles del exportador

# Oportunidades Comerciales para Ecuador

---

SECTOR CALZADO

Trujillo, 25 de septiembre de 2024

**Víctor Salazar**

[ocexquito.comercio@promperu.gob.pe](mailto:ocexquito.comercio@promperu.gob.pe)



# 1

## Perfil del Mercado

# Contexto nacional

- En Ecuador existen 3.190 empresas de fabricación de calzado en actividad.
- El sector manufacturero, representa 11% del PIB (2023).
- La industria del calzado cerca del 0,15% del PIB.
- El 60% se produce en Tungurahua, capital de fabricación de calzado nacional.
- Esta provincia es la mayor abastecedora a nivel nacional y cuenta con la mayor cantidad de empresas de calzado.
- La producción nacional abastece alrededor del 70% de la demanda.

# Contexto nacional

- Otras provincias que también producen son Pichincha, Guayas y Azuay.
- A nivel nacional se produce 31 millones de pares de zapatos al año.
- Las empresas son principalmente de origen familiar.
- Varias de las empresas son artesanales.

# Importaciones

- Las importaciones de calzado del Ecuador se han incrementado a TCPA de 44% entre 2020 y 2023.
- Los principales competidores de Perú en la región son Brasil y Colombia
- El calzado brasileño y colombiano ingresan a Ecuador con un 0% de arancel, al igual que Perú.
- La mayoría de calzado originario en la UE ingresa con arancel del 0%.
- Principales países de la UE: Italia, Portugal y España.
- China es un actor importante en el mercado de calzado del Ecuador.

# Demanda interna de productos

- El orden de consumo pone al calzado femenino en primer lugar (49%), seguido del masculino (39%) y luego el infantil (12%).
- Región Costa y Oriente (clima templado y cálido), 55% del consumo y en la Sierra (templado y frío), 45%.
- En la Costa y Oriente el calzado deportivo llega al 38% y sandalias y zapatillas el 24%.
- En la Sierra el deportivo llega al 62% y las sandalias y zapatillas el 2%.
- Consumidor analiza precio, dependiendo poder adquisitivo.
- Pandemia dejó cambio en preferencias como el deportivo y de aventura.
- Calzado infantil tiende a diseños de personajes de cuento y superhéroes (dependiendo de lanzamientos)

## Consumidor por provincia

- Provincias y sus ciudades con mayor población: Guayas (Guayaquil), participación de 25%, Pichincha (Quito), 18%, Manabí (Manta y Portoviejo) con 9%, Los Ríos (Quevedo) con 5% y Azuay (Cuenca) con 5%.
- Entre estas cinco provincias captan el 63% de población.
- Las principales provincias con mayor consumo de calzado fueron Pichincha, Guayaquil y Azuay que concentraron el 93% del consumo.



# 2 Perfil del Consumidor

# Consumidor por provincia

- Pichincha y Guayas presentan un mayor dinamismo debido a su densidad poblacional, con diferencia al resto.
- Calzado deportivo especializado es consumido en mayor parte en centros comerciales (49%), seguido de las tiendas online (15%), plataformas digitales (14%), locales fuera de un centro comercial (9%).

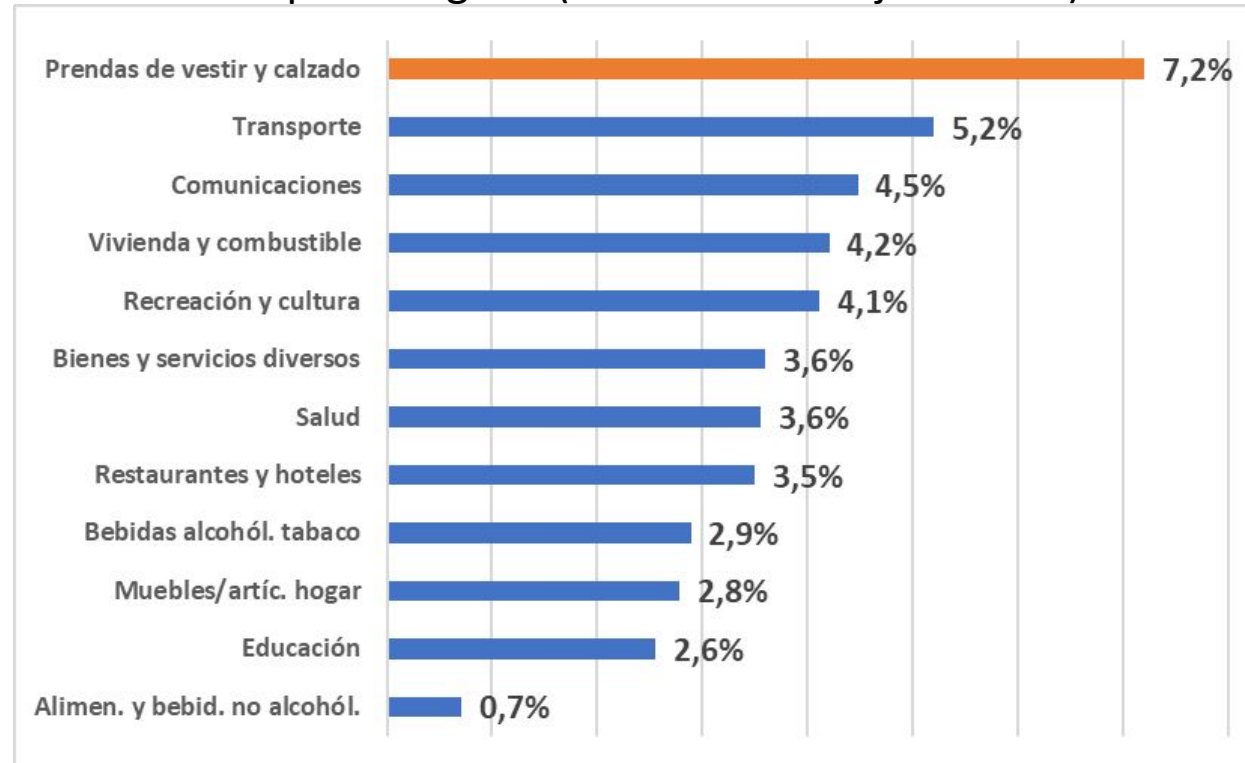
## Consumo por segmento:

- Las ventas en Ecuador fueron de US 164 millones en 2023.
- El consumo per cápita de calzado es de 20,7 pares al año.
- Los precios de mercado oscilan entre USD 15 y USD 70 según la calidad, diseño, procedencia y sitio de comercialización.

# Consumo por segmento

El gasto en prendas de vestir y calzado tuvo un incremento anual de 7,2% en julio de 2024:

Gasto por categoría (variación anual julio 2024)



## Consideraciones adicionales:

- Ecuador tiene dos tipos de consumidores:
- El consumidor que se basa en el precio donde la penetración del producto chino es alta.
- El consumidor que demanda calidad donde la oferta peruana puede competir con el calzado proveniente de Brasil o Colombia.
- El consumidor ecuatoriano aprovecha sus viajes fuera del país para hacer compras



# Canales de Comercialización

# Importadores / Comercializadores

En Ecuador, las temporadas de búsqueda de proveedores y la consecuente negociación para la adquisición de los productos se determina por las fechas de mayor consumo:

- San Valentín (febrero)
- Día de la madre (mayo)
- Día del niño y día del padre (junio)
- Día de difuntos (noviembre)
- Black Friday (noviembre)
- Navidad (diciembre)

# Retail

- En el caso de los retail el proceso es similar a al caso de importadores o distribuidores mayoristas.
- Los dos momentos más importantes de búsqueda de proveedores son **diciembre-enero** para todo lo que corresponde al primer semestre del año (San Valentín, día de la madre, entre otros) y **julio-agosto** para el segundo semestre con énfasis especial en la campaña navideña.
- Usualmente los compradores de estas plataformas viajan al exterior para conocer a sus proveedores y visitar sus fábricas a fin de tener claridad que pueden cumplir con sus expectativas.

# Boutiques

- En el caso de las boutiques el proceso es diferente con respecto a los dos anteriores casos.
- No todas las boutiques manejan volúmenes que les justifique realizar una importación. Por este motivo muchas de ellas recurren a los distribuidores mayoristas para abastecerse.
- Las boutiques planifican sus compras en función a las festividades mencionadas anteriormente y tienen una mayor flexibilidad de compra la cual puede ser mensual o bimensual según sus políticas de abastecimiento.



# 4

## Gestión de Importaciones

# Medidas arancelarias de importación

- Los productos peruanos que cuenten con certificado de origen emitido por una institución acreditada en el Perú ingresarán al Ecuador exentos del pago del arancel aplicado, es decir, gozan de un 100% de beneficio arancelario.
- Los países que no mantienen un acuerdo comercial vigente con Ecuador, deben cancelar los siguientes aranceles de calzado:
  - 10% + USD 6/par
    - 10% + USD 3/unidad
    - 7,5%
    - 15%

## Requerimiento de etiquetado:

- Se basa en la Resolución 2107 de la Comunidad Andina
- Los Reglamentos Técnicos son elaborados, adoptados y aplicados en los Países Miembros de la CAN por los diversos organismos de los gobiernos centrales, regionales o departamentales, locales o municipales, o por varios de éstos, en el ámbito de sus respectivas competencias

# Proceso de importación:

- Se deberá contratar un agente de aduanas para que realice los trámites pertinentes frente a la Aduana del Ecuador (SENAE) y realice la liquidación de impuestos.
- Se debe presentar la Declaración Aduanera de Importación (DAI) a través del sistema informático de SENAE.
- Se deberá presentar documentos de acompañamiento, denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse previo al embarque.
- Documentos de soporte son la base de información de la DAI:
  - Documento de Transporte
  - Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial    Certificado    de Origen (cuando proceda)
  - Documentos que el SENAE o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.