

# Modaes

Back Stage

## Lilia Villavicencio (Caltu): “El calzado ecuatoriano tiene que exportar para sobrevivir”

La presidenta de la de la Cámara Nacional del Calzado de Ecuador cree que las ventas al exterior pueden salvar al sector de la crisis que se avecina, ya que en la actualidad está sufriendo con la entrada s su país de calzado brasileño.

Jaime Cevallos  
31 oct 2018 - 00:00

Lilia Villavicencio (Caltu): “El calzado ecuatoriano tiene que exportar para sobrevivir”  
image not found or type unknown

Lilia Villavicencio es la presidenta de la Cámara Nacional del Calzado de Ecuador (Caltu). El sector vuelve a vivir una nueva crisis, diez años después de que casi desapareciera por la entrada masiva de calzado asiático y zapatos usados. La industria ecuatoriana está sufriendo por las importaciones de calzado de Brasil que, desde comienzos de 2018, entran en el mercado ecuatoriano con arancel cero. En la actualidad, el sector del calzado ecuatoriano está compuesto por 5.800 empresas que producen 31 millones de pares de zapatos al año.

**Pregunta: ¿Cómo son las empresas del calzado en el Ecuador?**

**Respuesta:** Son empresas de origen familiar, varias de ellas artesanales, que ya están en manos de las segundas y terceras generaciones. El 80% de las compañías se ubica en la provincia de Tungurahua (centro de Ecuador), cuya economía depende en gran parte de la actividad manufacturera.

**P.: ¿Cómo ha evolucionado la producción de calzado en Ecuador después de la gran crisis que vivió en 2008, en qué estuvo a punto de desaparecer por las importaciones asiáticas?**

**R.:** Muy bien, porque el sector inició su recuperación en 2009, cuando el Gobierno aplicó un arancel de diez dólares al calzado importado y, un año después, instituyó un arancel mixto de seis dólares, lo que nos ayudó a crecer. En la última década, el sector ha pasado de 600 empresas a 5.800, según nuestros últimos registros. También duplicamos la productividad y, actualmente, fabricamos 31 millones de pares de

---

# Modaes

---

zapatos.

**P.: Brasil es uno de los mayores productores de calzado del mundo. ¿Cómo compiten con ese país?**

**R.:** Brasil siempre ha sido un competidor muy duro, pero lo es más desde este año, porque gracias a una reglamentación del Mercosur, el calzado que proviene de ese país entra con arancel cero a Ecuador, lo que nos está afectando de manera muy grave.

## **“El calzado ecuatoriano no puede competir con Brasil porque sus costos de producción son mucho más altos”**

**P.:** ¿El calzado ecuatoriano no tiene la oportunidad de exportar a Brasil con arancel cero?

**R.:** Claro que sí, pero no podemos competir con Brasil por una cuestión de precios. Al tener Ecuador una economía dolarizada, nuestros costos de producción son muy elevados, y no sólo frente a Brasil, sino también en relación con Colombia y Perú.

**P.:** ¿Qué está haciendo el calzado ecuatoriano para no perder posiciones en el mercado local debido a las importaciones brasileñas?

**R.:** La situación es muy compleja, porque nuestras ventas han caído a lo largo del año y cerraremos 2018 con un saldo negativo si la situación no cambia en noviembre y diciembre. De momento, hemos solicitado al Ministerio de Comercio Exterior que ponga en marcha mecanismos que nos ayuden a proteger a la industria, que en este momento genera 100.000 puestos de trabajo directos.

**P.:** ¿El calzado ecuatoriano tiene capacidad para competir en los mercados internacionales?

**R.:** Nos estamos preparando para ello. Los empresarios del sector saben que tienen que apuntar más alto, porque en un mundo globalizado ya no se puede vivir sólo de las ventas en el mercado local. En los últimos meses, las empresas han participado en proyectos de capacitación, de mejora competitiva, con la finalidad de dotarse de herramientas para salir al mercado exterior.

## **“Las exportaciones de calzado ecuatoriano no llegan ni al 20% de la producción”**

---

# Modaes

---

**P.: ¿Cuál es la especialización del calzado ecuatoriano?**

**R.:** Nos hemos especializado en varios tipos de calzado, entre los que están el calzado ejecutivo o un calzado para diabéticos que tiene buena aceptación en algunos mercados internacionales desde hace años. Sin embargo, la industria de calzado ecuatoriano también es muy versátil, lo que se convierte en una fortaleza, porque tiene la capacidad de producir cualquier tipo de zapato.

**P.: De los 31 millones de zapatos que está produciendo la industria, ¿cuántos se destinan al extranjero?**

**R.:** Nuestra cuota de exportación no llega al 20% del total de la producción. Existen algunas empresas que están vendiendo en Centroamérica, como es el caso de Plasticaucho, que es nuestro mejor referente, pero todavía no hemos avanzado hacia otros mercados internacionales.

**P.: ¿Cómo hacer para exportar a Estados Unidos, el mercado de mayor consumo en el mundo, cuando Ecuador no tiene un tratado de libre comercio con ese país?**

**R.:** La industria tiene que mejorar el proceso de fabricación y desarrollar productos con valor añadido, que gusten a los consumidores estadounidenses. Sabemos que debemos hallar una forma de entrar en ese mercado.

## “La industria ecuatoriana de calzado tiene que mejorar los procesos de fabricación”

**P.: En el textil ecuatoriano hay casos de empresas que han trasladado parte de su producción a Colombia y Perú, para exportar desde esos países al mercado estadounidense. ¿Ocurrió lo mismo con las compañías de calzado?**

**R.:** Sí, Plasticaucho, que ha llevado una parte de su producción en Perú, pero no existen muchos más casos. Casi la totalidad de empresas sigue fabricando en Ecuador y, especialmente, en la provincia de Tungurahua.

**P.: ¿Han pensado en el mercado europeo como destino para las exportaciones, teniendo en cuenta que en este caso sí hay un tratado comercial?**

**R.:** Sí, pero no con la idea de llegar con nuestros productos al público europeo, sino con la finalidad de vender a los ecuatorianos que se han radicado en España e Italia, principalmente.