



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Propuesta para la importación y comercialización de máquinas de coser
industriales en el cantón de Otavalo**

AUTOR: Carlos Daniel Sevillano Quiroz

TUTOR: Mgs. Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca

IBARRA – ECUADOR

Junio, 2026

Ibarra, 29 de Junio del 2026

CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: **Propuesta para la importación y comercialización de máquinas de coser industriales en el cantón de Otavalo**, presentado por el estudiante **Carlos Daniel Sevillano Quiroz** con cédula de ciudadanía N°1004808570, para obtener el Título de Licenciado en Negocios Internacionales.

Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN.



MARCELA
 FERNANDA
 CORONEL
 (f): PINDUISACA

Firmado digitalmente
 por MARCELA
 FERNANDA CORONEL
 PINDUISACA

Mgs. Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca
TUTOR DE TRABAJO
 C.C.: 1003002738

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

MARCELA FERNANDA CORONEL
(f):PINDUISACA.....
Firmado digitalmente por
MARCELA FERNANDA
CORONEL PINDUISACA

Mgs. Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca

C.C.:1003002738

EDISON EDMUNDO VINUEZA SALAZAR
(f):.....
Firmado digitalmente por
EDISON EDMUNDO
VINUEZA SALAZAR
Fecha: 2026.07.31 10:29:45
-05'00'

Msc. Edison Edmundo Vinueza Salazar

C.C.:1002425062

Yolanda Bejarano
(f):.....
Firmado digitalmente
por Yolanda Bejarano
Fecha: 2026.07.30
16:43:57 -05'00'

Msc. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz

C.C.:1002006938

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, *Carlos Daniel Sevillano Quiroz*, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, Ibarra, 29 de Junio del 2026

Daniel
(f). **Sevillano**
Firmado digitalmente
por Daniel Sevillano
Fecha: 2026.07.29
12:01:44 -05'00'

Carlos Daniel Sevillano Quiroz

C.C.: 1004808570

AUTORIA

Yo, Carlos Daniel Sevillano Quiroz, portador de la cedula de ciudadanía N°1004808570, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad de la autor, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

**Daniel
Sevillano**
(f):.....

Firmado digitalmente
por Daniel Sevillano
Fecha: 2026.07.29
12:04:03 -05'00'

Carlos Daniel Sevillano Quiroz

C.C.:1004808570

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Dedico este trabajo a todas las personas que, de una u otra manera, fueron parte de este importante camino y contribuyeron para que hoy pueda alcanzar una de las metas más significativas de mi vida.

En primer lugar, a mis padres, quienes han sido mi mayor ejemplo, fortaleza y motivación para seguir adelante en cada etapa de mi formación. Gracias por su amor, esfuerzo, sacrificio y por creer siempre en mí, incluso en los momentos más difíciles.

A mi hermano, por convertirse en un pilar fundamental durante el desarrollo de este trabajo. Su apoyo, sus consejos y el tiempo que dedicó para ayudarme a comprender y aclarar varios aspectos de esta investigación fueron esenciales para culminar este proyecto.

A mis abuelitas, por cada palabra de aliento, por sus oraciones y por nunca dejar de confiar en mí. Su cariño y apoyo incondicional han sido una fuente constante de inspiración para seguir luchando por mis sueños.

A Dios, porque en cada momento de dificultad me dio la fortaleza para levantarme después de cada tropiezo, iluminó mi camino y me permitió llegar hasta este momento tan importante de mi vida.

Finalmente, agradezco a todas las personas que formaron parte de este camino. Gracias a cada uno de ustedes, hoy puedo decir que uno de los sueños más importantes de mi vida se ha cumplido.

Tabla de contenido

CERTIFICACIÓN TUTOR	II
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	III
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS	IV
AUTORIA	V
DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS	X
RESUMEN	XI
ABSTRACT	XII
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Justificación del tema	1
1.2 Objetivos del proyecto.....	2
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	3
2.1 Antecedentes.....	3
2.2 Marco teórico.....	4
2.2.1 <i>Teorías del comercio internacional</i>	4
2.2.2 <i>Importaciones</i>	6
2.1.3 <i>Máquinas de Coser</i>	13
3. MATERIALES Y METODOS.....	17
3.1 Enfoque de la investigación.....	17
3.2 Metodología.....	18
3.3 Población y muestra.....	18
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	24
4.1 Resultados de encuestas y entrevista	24
4.2 Estudio económico financiero	24
5. PROPUESTA	26
5.1 Propuesta administrativa.....	26
5.1.1 <i>Nombre comercial de la empresa</i>	26
5.1.2 <i>Logo</i>	26
5.1.3 <i>Misión propuesta</i>	27
5.1.4 <i>Visión propuesta</i>	27

5.1.5 Valores corporativos.....	28
5.1.6 Organigrama estructural	28
5.1.7 Manual de funciones.....	29
5.2 Propuesta comercial.....	33
5.2.1 Producto.....	34
5.2.2 Precio.....	43
5.2.3 Plaza	43
5.2.4 Promoción.....	44
5.2.5 Publicidad.....	45
5.3 Propuesta de importación	46
5.3.1 Selección del proveedor	46
5.3.2 Nota de pedido	48
5.3.3 Proforma	50
5.3.4 Incoterms.....	51
5.3.5 Requisitos de importación.....	52
5.3.6 Tramites	53
5.3.7 Desaduanización de la mercadería	58
5.4 Estudio financiero.....	59
5.4.1 Datos de entrada.....	59
5.4.2 Determinación inversión inicial	61
5.4.3 Detalle de la inversión inicial.....	62
5.4.4 Determinación del precio de importación	64
5.4.5 Financiamiento del proyecto	65
5.4.6 Determinación del costo de capital	66
5.4.7 Calculo de la depreciación	66
5.4.8 Determinación de los presupuestos	67
5.4.9 Estados Financieros.....	70
5.4.10 Balance Inicial	71
5.4.11 Evaluación económica financiera del proyecto.....	72
5.4.12 Determinación del punto de equilibrio	73
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	75
6.1 Conclusiones.....	75
6.2 Recomendaciones	76
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	<i>Productos importados por Ecuador</i>	12
Tabla 2	<i>Matriz de variables, indicadores y técnicas</i>	20
Tabla 3	<i>Análisis de la Entrevista</i>	22
Tabla 4	<i>Manual de funciones jefe del departamento de comercio exterior</i>	30
Tabla 5	<i>Manual de funciones jefe del departamento de ventas</i>	31
Tabla 6	<i>Manual funciones representante ventas</i>	32
Tabla 7	<i>Ficha técnica maquina recta industrial</i>	36
Tabla 8	<i>Ficha técnica maquina overlock</i>	37
Tabla 9	<i>Ficha técnica maquina recubridora</i>	39
Tabla 10	<i>Precio de comercialización de la maquinaria industrial propuesta</i>	43
Tabla 11	<i>Ponderación utilizada para la selección del proveedor</i>	47
Tabla 12	<i>Criterios de evaluación para la selección del proveedor de máquinas de coser industriales</i>	47
Tabla 13	<i>Precio unitario FOB: Máquina recta industrial</i>	50
Tabla 14	<i>Precio unitario FOB: Máquina overlock industrial</i>	50
Tabla 15	<i>Precio unitario FOB: Maquina recubridora industrial</i>	51
Tabla 16	<i>Total inversión fija</i>	61
Tabla 17	<i>Inversión Variable</i>	61
Tabla 18	<i>Resumen de la inversión inicial</i>	62
Tabla 19	<i>Detalle de la inversión fija</i>	62
Tabla 20	<i>Detalle valor de productos</i>	63
Tabla 21	<i>Gastos administrativos</i>	63
Tabla 22	<i>Detalle del sueldo del personal</i>	63
Tabla 23	<i>Gastos de importación</i>	64
Tabla 24	<i>Determinación gasto unitario</i>	64
Tabla 25	<i>Determinación del precio unitario</i>	65
Tabla 26	<i>Datos del financiamiento</i>	65
Tabla 27	<i>Amortización de la deuda</i>	65
Tabla 28	<i>Determinación del costo de capital</i>	66
Tabla 29	<i>Determinación de la depreciación</i>	66
Tabla 30	<i>Presupuesto recta industrial</i>	67
Tabla 31	<i>Presupuesto recubridora industria</i>	67
Tabla 32	<i>Presupuesto overlock industrial</i>	67
Tabla 33	<i>Gastos Recta industrial</i>	68
Tabla 34	<i>Gastos Recubridora industrial</i>	68
Tabla 35	<i>Gastos Overlock industrial</i>	69
Tabla 36	<i>Gastos Administrativos</i>	69
Tabla 37	<i>Gastos de importación</i>	69
Tabla 38	<i>Depreciaciones</i>	70
Tabla 39	<i>Estado de resultados</i>	70

Tabla 40	<i>Flujo de efectivo</i>	71
Tabla 41	<i>Balance Inicial</i>	71
Tabla 42	<i>Valor Actual Neto</i>	72
Tabla 43	<i>Costo Beneficio</i>	72
Tabla 44	<i>Periodo de recuperación de la Inversión</i>	73
Tabla 45	<i>Tasa interna de retorno</i>	73
Tabla 46	<i>Determinación del punto de equilibrio</i>	73
Tabla 47	<i>Margen de contribución</i>	74
Tabla 48	<i>Determinación de costos fijos totales</i>	74
Tabla 49	<i>Punto de equilibrio</i>	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	<i>Imagen de los actores que intervienen en una importación</i>	9
Figura 2	<i>Máquina de coser industrial recta</i>	13
Figura 3	<i>Máquina de coser industrial Overlock</i>	14
Figura 4	<i>Máquina de coser industrial Recubridora</i>	15
Figura 5	<i>Logo de la marca de la empresa</i>	27
Figura 6	<i>Organigrama de la empresa SINGER MULTIMAQUINAS GRS</i>	29
Figura 7	<i>Etiqueta de las máquinas de coser</i>	40
Figura 8	<i>Imagen de el empaque de las máquinas de coser</i>	42
Figura 9	<i>Normas ISO que utilizan las máquinas de coser</i>	42
Figura 10	<i>Canal de distribución de Singer Multimaquinas GRS</i>	43
Figura 11	<i>Redes sociales donde se hará publicidad</i>	46
Figura 12	<i>Nota de pedido referencial de SINGER MULTIMAQUINAS GRS</i>	49
Figura 13	<i>Incoterm FOB</i>	52

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1	<i>Preguntas para la encuesta</i>	79
Anexo 2	<i>Preguntas y respuestas entrevista al experto</i>	82
Anexo 3	<i>Resultados de las encuestas</i>	86
Anexo 4	<i>Captura de la entrevista</i>	91

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo elaborar una propuesta para la importación y comercialización de máquinas de coser industriales destinadas a la empresa Singer Multimáquinas GRS, ubicada en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura. El estudio surgió a partir de la necesidad de fortalecer la oferta comercial de la empresa y satisfacer la creciente demanda de maquinaria industrial por parte de los talleres de confección de la zona.

Para el desarrollo de la investigación se aplicó un enfoque mixto, utilizando métodos descriptivos, analíticos y de campo. La información fue obtenida mediante encuestas dirigidas a propietarios de talleres de confección y una entrevista realizada a un experto en importación y comercialización de maquinaria textil. Los resultados permitieron identificar una demanda favorable para la adquisición de máquinas recta, overlock y recubridora, así como los principales factores que influyen en la decisión de compra de los clientes.

Con base en la información obtenida, se desarrolló una propuesta que comprende la selección del proveedor internacional, el análisis del proceso de importación, la clasificación arancelaria, los requisitos aduaneros, la evaluación financiera y las estrategias de comercialización necesarias para la incorporación de una nueva línea de maquinaria industrial dentro de Singer Multimáquinas GRS. Finalmente, el estudio económico-financiero evidenció que la propuesta es viable, al obtener indicadores favorables como un Valor Actual Neto positivo, una relación Beneficio/Costo superior a la unidad y un período de recuperación de la inversión cercano a los dos años. Se concluye que la implementación de esta propuesta permitirá fortalecer la competitividad de la empresa y contribuir al desarrollo del sector textil del cantón Otavalo.

Palabras clave: importación, máquinas de coser industriales, comercialización, sector textil, comercio exterior, Otavalo.

ABSTRACT

The objective of this research was to develop a proposal for the importation and commercialization of industrial sewing machines for Singer Multimáquinas GRS, located in the city of Otavalo, Imbabura Province, Ecuador. The study arose from the need to strengthen the company's commercial offering and meet the growing demand for industrial sewing equipment among local garment manufacturing workshops.

A mixed-method approach was employed, using descriptive, analytical, and field research methods. Information was collected through surveys conducted with owners of garment manufacturing workshops and an interview with an expert in the importation and commercialization of textile machinery. The findings revealed a favorable demand for straight stitch, overlock, and coverstitch industrial sewing machines, as well as the main factors influencing customers' purchasing decisions.

Based on the information obtained, a comprehensive proposal was developed, including supplier selection, import process analysis, tariff classification, customs requirements, financial evaluation, and marketing strategies necessary for incorporating a new industrial sewing machine product line into Singer Multimáquinas GRS. The financial analysis demonstrated that the proposal is economically feasible, obtaining a positive Net Present Value, a Benefit-Cost Ratio greater than one, and an investment recovery period of approximately two years. It is concluded that the implementation of this proposal will strengthen the company's competitiveness and contribute to the development of the textile sector in the city of Otavalo.

Keywords: importation, industrial sewing machines, commercialization, textile sector, foreign trade, Otavalo.

1. INTRODUCCIÓN

El sector textil constituye una de las principales actividades económicas del cantón Otavalo, caracterizado por la presencia de numerosos talleres de confección, emprendimientos familiares y pequeñas empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir. El crecimiento constante de esta actividad ha incrementado la necesidad de contar con maquinaria industrial que permita mejorar la productividad, optimizar los procesos de confección y responder de manera eficiente a las exigencias del mercado.

Singer Multimáquinas GRS es una empresa con amplia trayectoria en la comercialización de maquinaria para el sector textil, consolidándose como un referente en la provincia de Imbabura gracias a la calidad de sus productos, el servicio técnico especializado y la atención personalizada que brinda a sus clientes. Sin embargo, el incremento de la demanda y la necesidad de ofrecer equipos con mejores características tecnológicas hacen necesario fortalecer su oferta comercial mediante la importación directa de maquinaria industrial.

En este contexto, la presente propuesta tiene como finalidad diseñar un plan de importación y comercialización de máquinas de coser industriales provenientes de China, considerando aspectos técnicos, logísticos, aduaneros, comerciales y financieros que permitan evaluar su factibilidad. Para ello, se analizan las etapas que conforman el proceso de importación, desde la selección del proveedor hasta la nacionalización de la mercancía y su posterior comercialización en el mercado local.

El desarrollo de este proyecto busca aportar una alternativa que contribuya al fortalecimiento de Singer Multimáquinas GRS, ampliando su portafolio de productos y mejorando su competitividad, al mismo tiempo que responde a las necesidades del sector textil del cantón Otavalo y su área de influencia.

1.1 Justificación del tema

La presente propuesta surge de la necesidad de fortalecer la oferta comercial de Singer Multimáquinas GRS mediante la importación directa de máquinas de coser industriales, con el propósito de satisfacer la creciente demanda existente en los talleres

de confección del cantón Otavalo y otros sectores de la provincia de Imbabura. Actualmente, la empresa cuenta con una importante experiencia en la comercialización de maquinaria para la industria textil; sin embargo, la incorporación de una nueva línea de productos importados permitirá ampliar su portafolio, mejorar la disponibilidad de equipos y ofrecer alternativas competitivas en términos de calidad, tecnología y precio.

Desde el punto de vista comercial, la propuesta permitirá reducir la dependencia de intermediarios, optimizar los costos de adquisición y fortalecer la posición competitiva de la empresa dentro del mercado regional. Asimismo, contribuirá a mejorar los tiempos de abastecimiento, garantizar una mayor disponibilidad de maquinaria y brindar un servicio más eficiente a los clientes.

En el ámbito académico, este trabajo integra los conocimientos adquiridos durante la formación en Negocios Internacionales, aplicando conceptos relacionados con clasificación arancelaria, logística internacional, procedimientos aduaneros, comercio exterior, evaluación financiera y estrategias comerciales. Finalmente, desde una perspectiva económica y social, la propuesta busca impulsar el desarrollo del sector textil local mediante el acceso a maquinaria industrial que favorezca el incremento de la productividad, la generación de empleo y el fortalecimiento de los emprendimientos dedicados a la confección.

1.2 Objetivos del proyecto

GENERAL

Diseñar una propuesta para la importación y comercialización de máquinas de coser industriales en el cantón de Otavalo

ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación actual del sector textil en el cantón Otavalo, identificando las principales limitaciones tecnológicas en cuanto a maquinaria de confección.
- Identificar y evaluar proveedores internacionales de maquinaria textil (recta, overlock y recubridora), así como los procesos de importación y comercialización más viables para su implementación en talleres locales.

- Determinar el proceso de importación y comercialización de la maquinaria textil en Otavalo, estableciendo los pasos logísticos, legales y financieros necesarios para su implementación.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Un informe elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe analizó las políticas de desarrollo productivo implementadas en la región y resaltó la importancia de fortalecer la productividad mediante la incorporación de tecnología, innovación y mejores capacidades empresariales. El estudio se desarrolló a partir del análisis de las políticas, instrumentos y estrategias aplicadas por los países latinoamericanos para impulsar una transformación productiva más sostenible e inclusiva. Entre sus principales conclusiones se señala que la modernización tecnológica y el fortalecimiento de los sectores productivos son fundamentales para superar las limitaciones de crecimiento y competitividad de la región. Este antecedente se relaciona con la presente investigación, debido a que la importación de máquinas de coser industriales representa una alternativa para modernizar los procesos de los talleres de confección del cantón Otavalo y mejorar su capacidad productiva (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2024)

En el contexto ecuatoriano, el Banco Central del Ecuador presentó un informe sobre la evolución de la economía nacional durante el año 2022, elaborado mediante el análisis de estadísticas macroeconómicas, cuentas nacionales y datos de comercio exterior. Entre los aspectos examinados se incluyeron las importaciones de bienes de capital y la Formación Bruta de Capital Fijo, componentes vinculados con la adquisición de maquinaria y equipos destinados a los procesos productivos. Los resultados mostraron que la inversión en bienes de capital constituye un elemento importante para el crecimiento y fortalecimiento de las actividades económicas del país. Este antecedente se relaciona con la presente investigación, debido a que la importación de máquinas de coser industriales representa una forma de incorporar tecnología y mejorar la capacidad productiva de los talleres de confección del cantón Otavalo (Banco Central del Ecuador, 2022)

Por su parte, el Instituto Nacional de Estadística y Censos presentó información estadística sobre la estructura empresarial y productiva del Ecuador, obtenida mediante

levantamientos de información y registros administrativos aplicados a las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Los resultados evidenciaron que una proporción importante de las unidades productivas manufactureras opera con limitaciones tecnológicas y bajos niveles de inversión en maquinaria y equipos, lo que puede afectar su productividad y capacidad de crecimiento. El estudio concluye que la incorporación de tecnología y la renovación de maquinaria constituyen factores importantes para mejorar la competitividad empresarial, aspecto que se relaciona directamente con el objetivo de la presente investigación (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2023)

En conjunto, los estudios analizados aportan un sustento teórico y técnico importante para el desarrollo de la presente investigación, ya que evidencian la relevancia de la incorporación de tecnología y maquinaria moderna como mecanismos para mejorar la productividad, competitividad y eficiencia de los sectores manufactureros y de las micro, pequeñas y medianas empresas. Asimismo, demuestran que la importación de bienes de capital constituye una herramienta fundamental para fortalecer los procesos productivos y promover la modernización empresarial. Estos antecedentes respaldan la propuesta de importación y comercialización de máquinas de coser industriales en el cantón Otavalo, al confirmar la necesidad de renovación tecnológica existente en el sector textil y la importancia de facilitar el acceso a maquinaria moderna que contribuya al crecimiento y desarrollo de los talleres de confección locales.

2.2 Marco teórico

2.2.1 Teorías del comercio internacional

El comercio internacional ha sido analizado por diversos autores que han desarrollado teorías para explicar el intercambio de bienes y servicios entre países. Estas teorías constituyen un marco teórico útil para fundamentar la importación de maquinaria industrial en el Ecuador, en particular en el sector textil del cantón Otavalo, donde la modernización tecnológica resulta imprescindible para mejorar la competitividad.

En este sentido, la teoría de la ventaja absoluta, propuesta por (Smith, 1776), sostiene que los países deben especializarse en la producción de aquellos bienes que puedan elaborar con mayor eficiencia, es decir, con menores costos de producción. Esta teoría se basa en un enfoque deductivo que parte de la observación de la división del trabajo y su impacto en la productividad. Smith demostró que, al especializarse, cada país

puede incrementar su producción total y, mediante el comercio, aumentar la riqueza de las naciones. Aplicado a la presente investigación, el Ecuador no cuenta con una industria desarrollada en la fabricación de maquinaria textil, por lo que resulta más eficiente importar estos equipos desde países que sí poseen ventaja absoluta en su producción.

Por otro lado, la teoría de la ventaja comparativa, desarrollada por (Ricardo, 1817), plantea que los países deben especializarse en aquellos bienes en los que su costo de oportunidad es menor, incluso si no presentan una ventaja absoluta en alguna actividad. Ricardo sustentó esta idea mediante un análisis comparativo de los costos de producción entre naciones, demostrando que el comercio internacional puede beneficiar a todas las economías mediante una mejor asignación de recursos. En relación con esta investigación, Ecuador puede enfocarse en la producción textil y, al mismo tiempo, importar maquinaria industrial desde países con mayor desarrollo tecnológico, optimizando así su capacidad productiva y orientando sus recursos hacia actividades donde su ventaja comparativa es más evidente.

Así mismo, la teoría de la ventaja competitiva de las naciones, formulada por (Porter, 1985), destaca que la competitividad de un país no depende únicamente de recursos naturales o mano de obra barata, sino de factores como la innovación, la tecnología, la eficiencia empresarial y la capacidad de generar valor agregado. Esta teoría se desarrolló a partir de un enfoque empírico y analítico, basado en el estudio de diferentes industrias en el mundo. Los resultados de Porter evidencian que la incorporación de tecnología y la mejora de procesos productivos permiten a las empresas elevar su productividad y posicionarse más favorablemente en el mercado global. En este contexto, la importación de maquinaria industrial se convierte en un factor clave para fortalecer la competitividad del sector textil en el cantón Otavalo, al permitir la modernización de los procesos y la mejora de la calidad de los productos.

En conjunto, estas teorías evidencian que el comercio internacional constituye una herramienta fundamental para acceder a tecnología avanzada, incrementar la eficiencia productiva y mejorar la competitividad. De esta forma, la importación de maquinaria industrial se consolida como una estrategia clave para la modernización del sector textil en el cantón Otavalo, contribuyendo al aumento de la productividad, la calidad de los

productos y la sostenibilidad de la actividad económica local en un entorno cada vez más globalizado.

2.2.2 Importaciones

2.2.2.1 Concepto de importación en el comercio internacional

La importación es una de las actividades más importantes dentro del comercio internacional, ya que permite que un país adquiera bienes y servicios del exterior cuando estos no pueden producirse localmente con la misma eficiencia, calidad o tecnología. Más que una simple compra en otro país, importar representa una estrategia clave para fortalecer sectores productivos, modernizar procesos y acceder a innovación que no siempre está disponible en el mercado interno, contribuyendo al desarrollo económico y al incremento de la competitividad empresarial (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2023)

Según la (Organización mundial del comercio, 2023), las importaciones cumplen un papel estratégico en el desarrollo económico, especialmente cuando se trata de bienes de capital, maquinaria industrial y tecnología especializada. Estos elementos no solo aportan a la producción, sino que transforman la manera en que las empresas trabajan, mejoran su rendimiento y elevan su competitividad frente a mercados cada vez más exigentes.

Importar, por lo tanto, no se limita a traer productos del extranjero. En realidad, es un proceso mediante el cual también se transfiere conocimiento, innovación y eficiencia hacia la economía local. Cuando una empresa adquiere maquinaria moderna, no solo está comprando un equipo, sino que está incorporando nuevas formas de producir, optimizar recursos, reducir desperdicios y mejorar la calidad final de sus productos.

En sectores manufactureros como el textil, este aspecto cobra aún más importancia. La importación de maquinaria industrial se convierte en un elemento clave para modernizar talleres y pequeñas empresas que, por limitaciones tecnológicas, no pueden alcanzar mayores niveles de productividad. De esta manera, la importación se transforma en una herramienta directa para impulsar el desarrollo empresarial y fortalecer la economía local.

Además, las importaciones permiten que países como Ecuador puedan integrarse de mejor manera al comercio global, aprovechando la tecnología de naciones con mayor desarrollo industrial. Esto genera un intercambio beneficioso, donde el país importador accede a innovación, mientras que el país exportador encuentra nuevos mercados para sus productos.

En el caso específico del sector textil, la importación de máquinas de coser industriales representa una oportunidad real para que talleres y microempresas puedan actualizarse tecnológicamente, mejorar sus procesos productivos y ofrecer prendas de mejor calidad en menos tiempo. Esto impacta directamente en su capacidad de competir, aumentar sus ingresos y sostener su actividad económica a largo plazo.

Por esta razón, la importación no debe verse únicamente como una actividad comercial, sino como un mecanismo de desarrollo productivo que contribuye al crecimiento de sectores estratégicos, especialmente aquellos donde la tecnología y la maquinaria juegan un papel fundamental en la eficiencia del trabajo, como ocurre claramente en la industria textil.

2.2.2.2 Actores que intervienen en el proceso de importación

Según la (Organización Mundial del Comercio, s.f.) Cuando se analiza una importación desde afuera, muchas veces parece un proceso sencillo: comprar en otro país y traer la mercadería. Sin embargo, en la práctica, es una operación que involucra a varios actores que trabajan de forma coordinada para que el producto pueda ingresar legalmente al país, cumpliendo requisitos técnicos, documentales, logísticos y financieros. Cada participante tiene una función específica y, si uno falla, toda la operación puede retrasarse o encarecerse.

El actor principal es el importador, que en este caso sería la persona o empresa en Ecuador que desea traer las máquinas de coser industriales para su comercialización. El importador es quien inicia todo el proceso, negocia con el proveedor extranjero, realiza los pagos, contrata el transporte y se encarga de cumplir con todos los requisitos exigidos por la normativa aduanera ecuatoriana. Además, es responsable legal de la mercancía desde que sale del país de origen hasta que ingresa al territorio nacional.

Por otro lado, está el proveedor extranjero, que es la empresa que fabrica o comercializa la maquinaria en el país de origen. Este proveedor no solo vende el producto, sino que también debe emitir documentos fundamentales como la factura comercial, la lista de empaque y el certificado de origen. Estos documentos son indispensables para que la mercancía pueda ser declarada correctamente en aduana y se puedan calcular los tributos correspondientes.

Un actor clave en este proceso es la empresa de transporte internacional, que puede ser marítima, aérea o terrestre, dependiendo del tipo de carga y del país de procedencia. En el caso de maquinaria industrial, el transporte marítimo suele ser el más utilizado por su capacidad y costo. Esta empresa es responsable de trasladar la mercancía desde el puerto o aeropuerto de origen hasta el puerto ecuatoriano, emitiendo el documento de transporte conocido como conocimiento de embarque (Bill of Lading) o guía aérea (Air Waybill).

También intervienen los agentes de aduana, quienes cumplen un papel técnico y fundamental. Son profesionales autorizados que se encargan de realizar la declaración aduanera, clasificar correctamente la mercancía según el arancel, calcular los impuestos a pagar y gestionar el proceso ante la aduana. Su conocimiento es vital, ya que una mala clasificación arancelaria puede generar multas, retrasos o pagos incorrectos de tributos.

En el ámbito financiero participan las entidades bancarias, que facilitan los pagos internacionales mediante transferencias, cartas de crédito u otros mecanismos. Además, los bancos intervienen en el pago de los tributos aduaneros, ya que estos deben cancelarse a través del sistema financiero autorizado antes de que la mercancía pueda ser retirada del puerto.

Según (SENAE, 2022) la autoridad que regula y supervisa todo este proceso en Ecuador es el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, institución encargada de verificar que la importación cumpla con todas las normas legales, técnicas y tributarias. Esta entidad revisa la documentación, valida la clasificación arancelaria, controla el pago de impuestos y autoriza la salida de la mercancía una vez que todo está en regla.

Además de estos actores principales, pueden intervenir otros participantes como aseguradoras, que protegen la mercancía durante el transporte; depósitos temporales,

donde se almacena la carga mientras se realizan los trámites; y empresas de logística interna, que finalmente trasladan la maquinaria desde el puerto hasta el destino final.

Todo este conjunto de actores demuestra que una importación no es un proceso improvisado, sino una cadena organizada donde cada participante cumple una función específica para garantizar que la maquinaria llegue de forma segura, legal y eficiente al país. Entender este proceso es fundamental para cualquier proyecto de importación, ya que permite planificar costos, tiempos y responsabilidades de manera adecuada, evitando errores que puedan afectar la rentabilidad del negocio.

Figura 1

Imagen de los actores que intervienen en una importación



Elaborado por: El autor

2.1.2.3 Requisitos para importar en el Ecuador

Según el (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.) Para realizar operaciones de importación en el Ecuador es necesario cumplir previamente con una serie de requisitos administrativos, tributarios, tecnológicos y aduaneros establecidos por la normativa nacional y por las entidades encargadas del control del comercio exterior. Estos requisitos permiten garantizar la legalidad de las operaciones y facilitar el control de las mercancías que ingresan al país.

El primer requisito consiste en contar con un Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo, emitido por el Servicio de Rentas Internas, el cual debe encontrarse habilitado para desarrollar actividades económicas relacionadas con el comercio o la importación de mercancías. Este requisito aplica tanto para personas naturales como para personas jurídicas que pretendan realizar operaciones de comercio exterior.

Posteriormente, es necesario obtener un certificado digital para firma electrónica, herramienta que permite validar la identidad del operador y firmar electrónicamente los documentos transmitidos mediante el sistema aduanero. En el Ecuador, esta firma puede ser emitida por entidades autorizadas como el Banco Central del Ecuador o Security Data.

Una vez obtenida la firma electrónica, el importador debe registrarse como operador de comercio exterior dentro del sistema informático ECUAPASS, plataforma mediante la cual se realizan los trámites relacionados con las operaciones de importación y exportación del país. Dentro del sistema se procede a la actualización de la información del usuario, creación de credenciales de acceso, aceptación de políticas de uso y registro de la firma electrónica correspondiente.

Adicionalmente, previo a cualquier importación, resulta indispensable identificar correctamente la subpartida arancelaria de la mercancía, ya que esta determina los tributos aplicables, la existencia de restricciones, prohibiciones, documentos de control previo y requisitos técnicos exigidos por los organismos competentes. En el caso de las máquinas de coser industriales objeto de la presente investigación, estas se clasifican dentro de la subpartida 8452.29.00.00, perteneciente al capítulo 84 del Arancel Nacional, correspondiente a maquinaria y aparatos mecánicos.

De igual manera, el importador debe verificar si la mercancía se encuentra sujeta a documentos de acompañamiento o de soporte, tales como certificados de origen, permisos previos, licencias o registros emitidos por otras entidades gubernamentales, dependiendo de la naturaleza del producto a importar. En caso de ser necesario, dichos documentos deberán ser gestionados mediante la Ventanilla Única Ecuatoriana integrada al sistema ECUAPASS.

Finalmente, para la nacionalización de la mercancía se requiere la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Importación (DAI) junto con los documentos de soporte

correspondientes, entre ellos la factura comercial, el documento de transporte y el certificado de origen cuando proceda. Posteriormente, el sistema asignará automáticamente el canal de aforo correspondiente, el cual podrá ser automático, documental, físico o físico no intrusivo, dependiendo del perfil de riesgo determinado por la autoridad aduanera.

2.1.2.4 Tributos a las importaciones

De acuerdo con (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.) Cuando una persona o empresa decide importar maquinaria desde el exterior, es importante comprender que el costo real de la operación no se limita únicamente al precio de compra del equipo. En el proceso de nacionalización de la mercancía intervienen varios tributos obligatorios establecidos por la normativa aduanera ecuatoriana, los cuales forman parte esencial de la estructura de costos de toda importación.

Estos tributos se calculan sobre el valor en aduana, conocido como valor CIF, que corresponde a la suma del costo de la mercancía en el país de origen, el seguro internacional y el flete hasta el punto de ingreso al Ecuador. Es decir, el Estado no calcula los impuestos solo sobre el precio de compra, sino sobre el valor total que representa tener la mercancía en territorio ecuatoriano.

Uno de los principales tributos es el arancel ad valorem. Este impuesto se aplica en forma de porcentaje sobre el valor CIF y su porcentaje varía según la subpartida arancelaria en la que se clasifique la mercancía. La correcta clasificación arancelaria es fundamental, ya que de ella depende cuánto se pagará de impuestos. En el caso de bienes de capital y maquinaria industrial, como sucede con las máquinas de coser industriales, el Estado ecuatoriano ha establecido políticas que, en muchos casos, asignan arancel 0 % con el objetivo de incentivar la inversión productiva y la modernización tecnológica de los sectores económicos.

Además del arancel, existe el aporte obligatorio denominado FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia). Este corresponde al 0,5 % del valor CIF de la mercancía y se aplica a prácticamente todas las importaciones. Aunque su finalidad es social, para el

importador representa un valor adicional que debe considerarse dentro de la planificación financiera de la importación.

Otro tributo fundamental es el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que en el Ecuador corresponde al 15 %. Este impuesto no se calcula únicamente sobre el valor CIF, sino sobre la suma del valor CIF más el arancel y el FODINFA. Por esta razón, el IVA suele representar uno de los valores más altos dentro de los tributos a pagar al momento de nacionalizar la mercancía.

Existe también el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), pero este no aplica para maquinaria industrial como las máquinas de coser. Sin embargo, es importante conocer su existencia dentro del sistema tributario ecuatoriano, ya que grava otros tipos de productos considerados especiales o de lujo.

Comprender cómo funcionan estos tributos permite al importador calcular correctamente el costo real de traer maquinaria al país y, sobre todo, establecer precios de venta adecuados que garanticen la rentabilidad del proyecto. En el caso específico de la importación de máquinas de coser industriales, el beneficio de contar con arancel 0 % se convierte en un incentivo importante, ya que reduce significativamente el costo final y facilita el acceso a tecnología moderna para los talleres textiles del cantón Otavalo.

Tabla 1

Productos importados por Ecuador

Producto principal	En millones de dólares	Crecimiento	Proveedor
Máquinas y aparatos mecánicos	3.095	13 %	China
Máquinas y aparatos eléctricos	2.174	11 %	China
Vehículos y sus partes	2.171	22 %	China
Alimento para animales	1.286	2 %	Argentina
Productos farmacéuticos	1.151	8 %	Unión Europea
Plástico y sus manufacturas	1.136	10 %	China
Fundición de hierro y acero	797	35 %	China
Otros productos químicos	653	17 %	China
Cereales	608	29 %	China
Aparatos quirúrgicos	566	9 %	Canadá

(Banco Central , 2025)

En definitiva, los tributos en la importación no deben verse únicamente como una obligación legal, sino como un elemento clave dentro de la planificación financiera y estratégica del proceso de importación, especialmente cuando se trata de maquinaria destinada a fortalecer la producción nacional. Según (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)

2.1.3 Máquinas de Coser

2.1.3.1 Importancia de la maquinaria en el sector textil

Las máquinas de coser industriales representan el soporte tecnológico principal del sector textil y de confección. A diferencia de las máquinas domésticas, estas están diseñadas para trabajar de manera continua durante largas jornadas, con mayor velocidad, resistencia y precisión en cada puntada. Gracias a estas características, los talleres de confección pueden mantener ritmos de producción más altos, mejorar la calidad de sus prendas y optimizar el tiempo de trabajo. Por esta razón, la maquinaria industrial no es un complemento, sino un elemento indispensable para cualquier emprendimiento o empresa dedicada a la elaboración de prendas de vestir. (International Labour Organization, s.f.)

2.1.3.2 Máquina recta industrial

La máquina recta industrial es considerada la base de todo taller de confección, ya que en ella se realizan las costuras principales que dan forma a las prendas. Con esta máquina se unen las piezas de tela, se colocan cierres, se realizan pespuntos y se estructuran las partes fundamentales de una prenda desde su inicio. Su versatilidad permite trabajar con diferentes tipos de telas, desde las más ligeras hasta materiales más gruesos, lo que la convierte en la herramienta principal dentro del proceso productivo textil. (Maquinas de coser Orientales , 2022)

Figura 2

Máquina de coser industrial recta



Fuente: Singer Multimaquinas (2024)

2.1.3.3 Máquina overlock industrial

La máquina overlock cumple una función clave en el acabado profesional de las prendas. Su principal característica es que corta, une y sobrehila la tela en un solo proceso, evitando que los bordes se deshilachen con el uso o los lavados. Esto no solo mejora la presentación de la prenda, sino que también aumenta su durabilidad. Además, al realizar varias funciones al mismo tiempo, esta máquina permite ahorrar tiempo de trabajo y agilizar el proceso de confección dentro del taller. (Milbby Connect, s.f.)

Figura 3

Máquina de coser industrial Overlock



Fuente: Singer Multimaquinas (2024)

2.1.3.4 Máquina recubridora industrial

La recubridora industrial se utiliza principalmente en los acabados finales de las prendas, especialmente en dobladillos y costuras elásticas presentes en camisetas, ropa deportiva y prendas de algodón. Esta máquina aporta tanto estética como funcionalidad, ya que permite que las costuras tengan mayor elasticidad sin romperse, mejorando la comodidad de quien usa la prenda. Su uso es fundamental para lograr terminados de calidad profesional que se observan en productos textiles bien elaborados. (Chita Lou, 2020)

Figura 4

Máquina de coser industrial Recubridora



Fuente: Singer Multimaquinas (2024)

2.2.3.5 Línea básica para iniciar un taller

Para iniciar un taller de confección no es necesario contar con una gran cantidad de maquinaria, sino con los equipos adecuados para cada etapa del proceso productivo. La combinación de la máquina recta, la overlock y la recubridora permite conformar una línea básica de confección capaz de cubrir las principales operaciones de producción, desde la unión de piezas y costuras principales, pasando por el sobrehilado y protección de bordes, hasta la elaboración de acabados y dobladillos profesionales. La integración de estas tres máquinas permite optimizar recursos, mejorar la productividad y garantizar una adecuada calidad en las prendas elaboradas, convirtiéndose en la configuración más utilizada dentro de pequeños y medianos talleres de confección (Jack Sewing Machine Co., Ltd., 2024)

2.1.4 Comercialización

La comercialización comprende el conjunto de actividades que permiten introducir un producto en el mercado, comunicar sus beneficios, establecer un precio adecuado y facilitar su entrega al cliente final. No se limita únicamente al momento de la venta, sino que incluye la identificación de necesidades, la creación de valor, la selección de canales de distribución y el desarrollo de relaciones comerciales con los compradores.

La American Marketing Association define el marketing como el conjunto de actividades, instituciones y procesos destinados a crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que generan valor para los clientes, socios y la sociedad en general. Desde esta

perspectiva, la comercialización permite conectar la oferta de una empresa con las necesidades del mercado, procurando satisfacer al comprador y alcanzar los objetivos económicos de la organización (American Marketing Association, s.f.)

En la presente propuesta, la comercialización constituye una etapa fundamental, debido a que no basta con importar las máquinas de coser industriales; también es necesario establecer la forma en que serán presentadas, distribuidas y ofrecidas a los talleres de confección del cantón Otavalo. Por ello, se deben considerar las características del producto, el precio, el canal de distribución, la comunicación comercial y el servicio brindado antes y después de la compra.

3. MATERIALES Y METODOS

3.1 Enfoque de la investigación

El presente estudio adopta un **enfoque mixto**, ya que integra técnicas cuantitativas y cualitativas con el propósito de obtener una visión completa sobre la necesidad de importar máquinas de coser industriales (recta, overlock y recubridora) para los talleres de confección del cantón Otavalo.

El enfoque **cuantitativo** permitió recopilar datos medibles a través de encuestas aplicó a propietarios de talleres de confección, con el fin de conocer la demanda real de estas máquinas, su capacidad de inversión, frecuencia de uso, tipo de prendas que elaboran y el estado actual de su maquinaria.

Por otro lado, el enfoque **cualitativo** se aplicó mediante entrevistas a expertos en importación de maquinaria y a confeccionistas con experiencia, quienes aplicó criterios técnicos sobre la utilidad, rotación, durabilidad y ventajas productivas de las máquinas recta, overlock y recubridora dentro del proceso textil.

La combinación de ambos enfoques permitió fundamentar de manera técnica, comercial y operativa la propuesta de importación.

3.2 Metodología

La investigación fue de tipo **descriptiva**, ya que permitió detallar la situación de los talleres de confección del cantón Otavalo en relación con el uso de maquinaria de coser industrial, identificando sus necesidades, limitaciones tecnológicas y oportunidades de mejora productiva. Este tipo de investigación se aplicó al momento de analizar los resultados obtenidos de las encuestas y entrevistas, lo que permitió caracterizar la realidad del sector.

Fue una investigación **de campo**, debido a que la información se recolectó directamente en el lugar donde se desarrolla la actividad económica, es decir, en los talleres de confección del cantón, mediante la aplicación de encuestas a los propietarios y entrevistas a expertos en importación y comercialización de estas máquinas.

Además, se emplearon los siguientes métodos:

El **método analítico** se aplicó en la etapa posterior a la recolección de datos, cuando se examinaron e interpretaron las respuestas de los encuestados y entrevistados para comprender las necesidades reales del sector y cómo la importación de maquinaria podía responder a estas.

El **método inductivo** se utilizó cuando, a partir de la información obtenida en casos particulares (los talleres encuestados), se generaron conclusiones generales sobre la demanda de maquinaria de coser industrial en el cantón.

El **método bibliográfico** se aplicó en la elaboración del marco teórico, donde se revisó información de fuentes como el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, el Instituto Nacional de Estadística y Censos y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe para fundamentar teóricamente el estudio sobre importaciones y maquinaria industrial.

3.3 Población y muestra

La población objeto de estudio estuvo conformada por los talleres de confección ubicados en el cantón Otavalo, dedicados principalmente a la elaboración de prendas

como camisetas, pantalonetas, chompas y ropa deportiva, actividades que requieren el uso de máquinas de coser industriales como recta, overlock y recubridora para el desarrollo de sus procesos productivos.

De acuerdo con la información proporcionada por la Dirección de Desarrollo Productivo y Competitividad del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Otavalo, mediante el catastro actualizado de talleres de confección del cantón entregado el 29 de mayo de 2026 en formato digital, se identificó la existencia aproximada de 1300 unidades productivas dedicadas a actividades relacionadas con la confección textil, incluyendo micro, pequeñas y medianas empresas. Este catastro constituye el registro oficial más actualizado disponible sobre la actividad textil del cantón y fue utilizado como base poblacional para la presente investigación, permitiendo determinar el universo de estudio y establecer el tamaño de la muestra correspondiente.

Dentro de esta población, los informantes principales corresponden a los propietarios de talleres, maestros de confección y encargados de producción, quienes participan directamente en la toma de decisiones relacionadas con la adquisición, renovación y utilización de maquinaria industrial.

Adicionalmente, se consideró como informante clave a un experto en importación y comercialización de máquinas de coser industriales, cuya experiencia permitió complementar la información obtenida mediante las encuestas aplicadas a los talleres de confección.

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula para poblaciones finitas, considerando una población de 1300 talleres, un nivel de confianza del 95 %, un margen de error del 5 %, una probabilidad de ocurrencia del 50 % y una probabilidad de no ocurrencia del 50 %. Como resultado se obtuvo una muestra de 297 talleres de confección, a los cuales se aplicó el instrumento de encuesta para la recopilación de información relacionada con las necesidades tecnológicas, demanda potencial y criterios de adquisición de maquinaria de coser industrial.

3.4 Instrumentos

Para la obtención de información primaria se utilizaron dos instrumentos de investigación: la encuesta y la entrevista, los cuales permitieron recopilar información relevante para el cumplimiento de los objetivos planteados en el estudio.

La encuesta fue aplicada a propietarios y responsables de talleres de confección del cantón Otavalo, con el propósito de conocer las características del sector, el tipo de maquinaria utilizada, la antigüedad de los equipos, las necesidades de renovación, la intención de compra y la capacidad de inversión en maquinaria industrial. Este instrumento estuvo conformado por preguntas cerradas y de selección múltiple, facilitando la tabulación y análisis de la información obtenida.

Por otra parte, se aplicó una entrevista semiestructurada a un profesional con experiencia en el sector de la importación y comercialización de maquinaria textil, con el objetivo de obtener criterios técnicos relacionados con proveedores internacionales, procesos de importación, comportamiento del mercado, tiempos logísticos y aspectos relevantes para la implementación del proyecto. La modalidad semiestructurada permitió desarrollar preguntas previamente definidas y, al mismo tiempo, profundizar en aquellos aspectos considerados importantes durante el desarrollo de la conversación.

La utilización conjunta de ambos instrumentos permitió complementar la información cuantitativa obtenida mediante las encuestas con el conocimiento técnico y la experiencia práctica proporcionada por el entrevistado, fortaleciendo así el análisis y la confiabilidad de los resultados obtenidos en la investigación.

3.5 Procedimiento

La investigación inició con la recopilación y revisión de información bibliográfica relacionada con el sector textil, la importación de maquinaria industrial y la normativa aduanera ecuatoriana. Posteriormente, se diseñaron y validaron los instrumentos de investigación, procediendo a la aplicación de encuestas a talleres de confección del cantón Otavalo y a la realización de una entrevista a un profesional vinculado al sector.

Una vez obtenida la información, se realizó el proceso de tabulación, análisis e interpretación de los resultados, permitiendo identificar las necesidades del mercado y desarrollar la propuesta de importación y comercialización de maquinaria industrial para el cantón Otavalo.

Tabla 2

Matriz de variables, indicadores y técnicas

Objetivo	Variable	Indicadores	Técnica	Fuente
Diagnosticar la situación actual del sector textil en el cantón Otavalo, identificando las principales limitaciones tecnológicas en cuanto a maquinaria de confección.	Situación actual del sector textil	• Tipo de prendas confeccionadas • Número de trabajadores • Tipo de maquinaria utilizada (recta, overlock y recubridora) • Antigüedad de la maquinaria • Problemas técnicos frecuentes • Necesidad de renovación • Intención de compra • Capacidad de inversión	Encuesta	Talleres de confección del cantón Otavalo
Identificar y evaluar proveedores internacionales de maquinaria textil (recta, overlock y recubridora), así como los procesos de importación y comercialización más viables para su implementación en talleres locales.	Proveedores internacionales y comercialización	• País de origen del proveedor • Precio FOB • Calidad de la maquinaria • Tiempos de entrega • Condiciones de pago • Garantía • Disponibilidad • Estrategias de comercialización • Publicidad y promoción	Revisión documental Análisis comparativo	Worlden Group, investigación propia y páginas oficiales del proveedor.
Determinar el proceso de importación y comercialización de la maquinaria textil en Otavalo, estableciendo los pasos logísticos, legales y financieros necesarios para su implementación.	Proceso de importación y factibilidad	• Clasificación arancelaria • Incoterm seleccionado • Documentación de importación • Tributos aplicables • Requisitos aduaneros • Costos de importación • Inversión inicial • Flujo de caja • VAN	Revisión documental Análisis financiero	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, ECUAPASS, investigación propia y estados financieros del proyecto

-
- Relación
Beneficio/Costo
 - Período de recuperación
de la inversión
-

Tabla 3**Análisis de la Entrevista**

Pregunta	Respuesta del entrevistado	Análisis e interpretación
¿Cuál es su opinión de la situación actual del sector textil?	El sector textil se encuentra en constante crecimiento y renovación, manteniendo una demanda permanente debido a que la confección es una actividad que difícilmente desaparecerá.	El entrevistado considera que el sector textil representa una actividad económica estable y sostenible en el tiempo, lo que genera condiciones favorables para la comercialización de maquinaria industrial.
¿Considera que existe demanda de maquinaria para este sector otavaleño?	Sí, debido a que Otavalo constituye uno de los principales centros textiles del país y mantiene un importante movimiento económico dentro del sector manufacturero nacional.	La respuesta confirma la existencia de una demanda constante de maquinaria industrial en el cantón, justificando la propuesta de importación planteada en la investigación.
¿Cuenta el Ecuador con producción de máquinas de coser o de algún otro tipo relacionado?	No existe producción nacional de máquinas de coser industriales, por lo que prácticamente la totalidad de estos equipos son importados.	Esto evidencia la dependencia del mercado ecuatoriano respecto a proveedores internacionales y la necesidad de importadores especializados.
¿Cuáles son los principales países proveedores de máquinas de coser industriales para el Ecuador?	Aunque algunas marcas son de origen japonés o alemán, la mayoría de las máquinas comercializadas actualmente son fabricadas o ensambladas en China.	China se consolida como el principal proveedor mundial de maquinaria textil industrial debido a sus costos competitivos y capacidad de producción.
¿Qué aspectos se deben analizar antes de importar una máquina recta, overlock o recubridora?	Es fundamental evaluar la calidad de fabricación, la reputación de la fábrica y la relación entre costo y calidad del producto.	La selección adecuada del proveedor resulta determinante para evitar problemas de garantía, reputación comercial y competitividad en precios.

¿Cuál es la subpartida arancelaria utilizada para este tipo de maquinaria?	La subpartida utilizada corresponde a la 8452.29.00.00.	La correcta clasificación arancelaria permite acceder a los beneficios tributarios aplicables a bienes de capital y evitar errores en la nacionalización.
¿Qué documentos exige la aduana ecuatoriana para nacionalizar esta maquinaria?	Se requieren documentos como factura comercial, registro en ECUAPASS y certificado de origen cuando corresponda.	La documentación constituye un elemento fundamental dentro del proceso aduanero y garantiza el cumplimiento normativo de la operación.
¿Cuáles son los errores más comunes que cometen las personas al intentar importar este tipo de equipos?	Uno de los errores más frecuentes es comprar a intermediarios o empresas no verificadas en lugar de negociar directamente con las fábricas.	La verificación del proveedor y la negociación directa reducen riesgos de fraude y mejoran las condiciones comerciales de la operación.
¿Cuál es el tiempo promedio que tarda el proceso de importación desde el proveedor hasta la entrega en el país?	El transporte marítimo desde China demora aproximadamente entre 30 y 35 días, mientras que el proceso de nacionalización requiere entre 5 y 6 días laborables adicionales.	Esta información permite planificar adecuadamente inventarios, tiempos de reposición y cronogramas logísticos.
¿Qué marcas o fabricantes son los más solicitados por los talleres de confección?	Las marcas con mayor aceptación en el mercado son Jack, Britex y Jontex.	La preferencia por estas marcas se relaciona con su equilibrio entre precio, calidad, disponibilidad de repuestos y servicio técnico.
¿Qué factores influyen en el costo final de estas máquinas en el mercado ecuatoriano?	Los costos se encuentran determinados principalmente por los gastos logísticos, tributos y costos operativos, ya que las máquinas industriales están exentas del pago de ad valorem al ser consideradas bienes de capital.	La exoneración arancelaria representa una ventaja importante para la importación y comercialización de maquinaria industrial.
¿Existe actualmente una demanda creciente de este tipo de maquinaria en pequeños talleres?	Sí, los talleres buscan constantemente renovar sus equipos para mejorar productividad y acceder a nuevas tecnologías.	La innovación tecnológica y la búsqueda de mayor eficiencia impulsan la renovación y adquisición de maquinaria industrial.
¿Qué recomendaciones daría a una persona que desea iniciar un negocio de	Es necesario contar con capital suficiente, estudiar adecuadamente el mercado y seleccionar marcas	El éxito del negocio depende de la capacidad financiera, del conocimiento del mercado

importación y comercialización de estas máquinas en Otavalo?	que ofrezcan una adecuada relación entre calidad y precio.	objetivo y de una adecuada selección de proveedores y marcas.
--	--	---

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados de las encuestas

Los resultados obtenidos permitieron identificar una necesidad real de modernización dentro del sector textil del cantón Otavalo. La presencia predominante de maquinaria con varios años de uso, sumada al interés de los talleres por incrementar su capacidad productiva, evidencia oportunidades favorables para la comercialización de maquinaria industrial moderna.

Asimismo, se observó una preferencia marcada hacia equipos que ofrezcan una adecuada relación entre calidad, precio y disponibilidad de repuestos, factores que respaldan la selección de las máquinas recta, overlock y recubridora consideradas dentro de la propuesta. De igual manera, la preferencia por adquirir maquinaria dentro del propio cantón constituye una ventaja competitiva para Singer Multimáquinas GRS, al disponer de atención inmediata, asesoría técnica y disponibilidad local de repuestos y servicio postventa.

Finalmente, aunque la renovación total de maquinaria no ocurre de manera anual, la dinámica del sector textil local y el crecimiento constante de talleres y unidades productivas generan una demanda sostenida de nuevos equipos, justificando la planificación de importaciones periódicas y el fortalecimiento de la oferta de maquinaria industrial dentro del mercado otavaleño.

4.2 Resultado de la entrevista

La entrevista aplicada al experto en importación y comercialización de maquinaria textil permitió obtener información técnica y práctica sobre el comportamiento del sector y las condiciones que deben considerarse para desarrollar la propuesta. De acuerdo con el entrevistado, la actividad textil mantiene una demanda constante y representa uno de los

sectores económicos más importantes del cantón Otavalo, debido a la presencia de talleres que necesitan ampliar, renovar o modernizar sus equipos de producción.

Uno de los principales resultados obtenidos fue la confirmación de que Ecuador no cuenta con una producción significativa de máquinas de coser industriales. Por esta razón, los equipos comercializados en el mercado nacional provienen principalmente de importaciones, especialmente desde China, país que concentra una amplia capacidad de fabricación y ofrece precios competitivos para maquinaria recta, overlock y recubridora.

El experto señaló que la selección del proveedor constituye una de las etapas más importantes del proceso, ya que en el mercado internacional existen fabricantes con diferentes niveles de calidad. En este sentido, recomendó verificar la experiencia de la fábrica, las características técnicas de los equipos, la garantía, la disponibilidad de repuestos y la relación entre precio y calidad. Una selección inadecuada podría afectar el funcionamiento de las máquinas y perjudicar la imagen comercial de la empresa importadora.

En cuanto al proceso de importación, se destacó la importancia de utilizar correctamente la subpartida arancelaria 8452.29.00.00, contar con la documentación comercial y aduanera correspondiente y realizar la negociación directamente con proveedores previamente verificados. Asimismo, el entrevistado indicó que el traslado marítimo desde China hasta Guayaquil puede tomar aproximadamente entre 30 y 35 días, a lo que deben añadirse alrededor de 5 o 6 días laborables para completar el proceso de nacionalización, siempre que la documentación se encuentre en regla.

La entrevista también permitió identificar que las marcas Jack, Britex y Jontex presentan una importante aceptación en el mercado ecuatoriano, principalmente por sus precios, funcionamiento, garantía y disponibilidad de repuestos. De igual manera, se evidenció que los pequeños talleres muestran interés en adquirir maquinaria nueva para incrementar su productividad y acceder a equipos tecnológicamente más actuales.

En términos generales, la información proporcionada por el experto respalda la propuesta de importación y comercialización de máquinas de coser industriales para Singer Multimáquinas GRS. Sus aportes confirman la existencia de demanda, la conveniencia de importar desde China y la necesidad de trabajar con proveedores confiables que

permitan ofrecer maquinaria con una adecuada relación entre calidad y precio. Además, sus observaciones contribuyeron a definir aspectos relacionados con la selección del proveedor, los tiempos logísticos y los requisitos que deben cumplirse para ejecutar correctamente la operación de importación.

5. PROPUESTA

5.1 Propuesta administrativa

La presente propuesta administrativa tiene como finalidad establecer la estructura organizacional, comercial y funcional necesaria para la importación y comercialización de máquinas de coser industriales en el cantón Otavalo, a través de la empresa Singer Multimáquinas. Esta propuesta permitirá fortalecer las actividades de importación, comercialización y servicio al cliente, contribuyendo al crecimiento de la empresa y al desarrollo del sector textil local.

5.1.1 Nombre comercial de la empresa

De acuerdo con la naturaleza del negocio y la información obtenida durante el desarrollo de la investigación, el nombre comercial de la empresa es:

Singer Multimáquinas GRS

Este nombre identifica a una empresa dedicada a la comercialización de maquinaria para confección, repuestos y accesorios textiles, brindando soluciones tecnológicas para talleres, emprendimientos y empresas del sector de la confección. Además, posee reconocimiento dentro del mercado local, constituyéndose en una ventaja competitiva para la implementación de la presente propuesta.

5.1.2 Logo

La identidad visual de Singer Multimáquinas está conformada por elementos gráficos que permiten diferenciar a la empresa dentro del mercado de maquinaria textil. El logotipo representa la experiencia, trayectoria y especialización de la empresa en la comercialización de máquinas de coser industriales, repuestos y equipos complementarios para la industria de la confección.

Figura 5

Logo de la marca de la empresa



Nota: Tomado de Singer Multimaquinas GRS (2024)

5.1.3 Misión propuesta

Brindar soluciones integrales al sector textil mediante la importación, comercialización y distribución de maquinaria industrial de alta calidad, ofreciendo asesoramiento especializado, disponibilidad de repuestos y un servicio oportuno que contribuya al crecimiento y competitividad de talleres de confección, emprendedores y empresas del sector.

5.1.4 Visión propuesta

Para el año 2030, consolidarse como una empresa líder en la importación y comercialización de maquinaria industrial para la confección en la zona norte del Ecuador, reconocida por la calidad de sus productos, la confianza de sus clientes, la innovación constante y el compromiso con el desarrollo del sector textil.

5.1.5 Valores corporativos

Los valores corporativos representan los principios que orientan las actividades y decisiones de la empresa, permitiendo fortalecer la relación con clientes, proveedores y colaboradores. Para la presente propuesta se establecen los siguientes valores:

- **Responsabilidad:** Cumplir de manera eficiente y oportuna con los compromisos adquiridos con clientes, proveedores y entidades relacionadas con la actividad comercial.
- **Calidad:** Ofrecer maquinaria industrial y servicios que satisfagan las necesidades del sector textil, garantizando confiabilidad y durabilidad.
- **Compromiso:** Mantener una actitud orientada al cumplimiento de objetivos y a la mejora continua de los procesos empresariales.
- **Honestidad:** Actuar con transparencia en todas las operaciones comerciales, generando confianza y credibilidad en el mercado.
- **Innovación:** Buscar constantemente nuevas alternativas tecnológicas y comerciales que aporten valor a los clientes.
- **Orientación al cliente:** Comprender las necesidades de los clientes para brindar soluciones adecuadas y un servicio personalizado.
- **Trabajo en equipo:** Fomentar la colaboración y el respeto entre todos los involucrados en el desarrollo de las actividades empresariales.

5.1.6 Organigrama estructural

Los organigramas constituyen una representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa, permitiendo identificar los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y las relaciones existentes entre las diferentes áreas que la conforman (Robbins, 2018). Para la presente propuesta se plantea una estructura organizacional sencilla y funcional, acorde con las necesidades operativas de Singer Multimáquinas GRS en el proceso de importación y comercialización de maquinaria industrial para el sector textil.

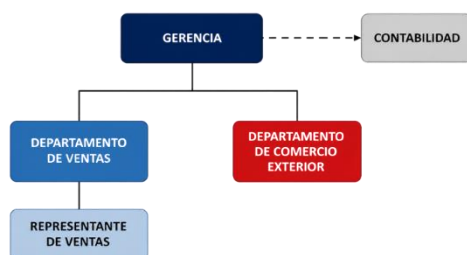
La Gerencia será el nivel de mayor jerarquía dentro de la organización y tendrá bajo su responsabilidad directa el Departamento de Ventas y el Departamento de Comercio Exterior. El Departamento de Ventas estará encargado de las actividades de comercialización, atención al cliente y asesoramiento técnico, mientras que el Departamento de Comercio Exterior será responsable de la gestión de importaciones, coordinación con proveedores internacionales y control documental de las operaciones de comercio exterior.

Adicionalmente, se propone que el área de Contabilidad mantenga una relación de apoyo y asesoría con la Gerencia mediante una línea de dependencia indirecta, debido a que este servicio podrá ser ejecutado por personal externo especializado, permitiendo un adecuado control financiero, tributario y contable de la empresa.

A continuación, se presenta el organigrama estructural propuesto.

Figura 6

Organigrama de la empresa SINGER MULTIMAQUINAS GRS



Elaborador por: El autor

5.1.7 Manual de funciones

Con la finalidad de establecer de manera clara las responsabilidades, funciones y competencias de cada cargo dentro de la estructura organizacional propuesta, se elaboró el presente manual de funciones. Este instrumento administrativo permite definir las actividades que deberán desarrollar los colaboradores de cada área,

facilitando la coordinación de las operaciones y contribuyendo al cumplimiento de los objetivos empresariales.

Asimismo, el manual de funciones constituye una herramienta de apoyo para la gestión del talento humano, ya que especifica los requisitos académicos, conocimientos, habilidades y responsabilidades de cada puesto de trabajo. De esta manera, se busca garantizar una adecuada distribución de tareas y un eficiente desempeño de las actividades relacionadas con la comercialización e importación de maquinaria industrial para el sector textil.

A continuación, se presentan los manuales de funciones correspondientes a los cargos considerados dentro de la estructura organizacional propuesta.

Tabla 4

Manual de funciones jefe del departamento de comercio exterior

DEPARTAMENTO COMERCIO EXTERIOR	
Nombre del cargo:	Jefe de Comercio Exterior
Supervisión a ejercer:	A cargo de la coordinación y supervisión de los trámites aduaneros relacionados con la importación de maquinaria industrial.
Formación académica:	Título universitario en Negocios internacionales o comercio exterior
Años de experiencia:	2 años
Idiomas	Español e Inglés
Objetivos del puesto:	Gestionar los procesos aduaneros necesarios para la importación de máquinas de coser industriales. Coordinar la nacionalización de la mercancía importada. Garantizar el cumplimiento de los requisitos legales y aduaneros vigentes. Optimizar los tiempos de despacho y liberación de la mercancía. Brindar asesoramiento técnico en materia aduanera y de comercio exterior.

Conocimientos o competencias obligatorias	Legislación aduanera ecuatoriana. Clasificación arancelaria y nomenclatura aduanera. Procesos de importación y nacionalización de mercancías. Manejo de ECUAPASS y demás plataformas de comercio exterior. Documentación aduanera y tributación aplicable a las importaciones.
Habilidades deseables:	Capacidad de organización y planificación. Responsabilidad y ética profesional. Resolución de problemas. Comunicación efectiva. Capacidad de análisis documental.
Funciones principales del puesto:	Gestionar la documentación necesaria para los procesos de importación. Elaborar y presentar declaraciones aduaneras. Coordinar la nacionalización de las máquinas importadas. Verificar el cumplimiento de requisitos legales y tributarios. Realizar seguimiento al proceso aduanero hasta la liberación de la mercancía.
Funciones adicionales del puesto:	Asesorar a la empresa sobre cambios en la normativa aduanera. Coordinar inspecciones o aforos cuando sean requeridos. Mantener comunicación permanente con las autoridades aduaneras. Brindar apoyo técnico en futuras operaciones de importación.

Elaborado por: El autor

Tabla 5

Manual de funciones jefe del departamento de ventas

DEPARTAMENTO VENTAS	
Nombre del cargo:	Jefe del Departamento de Ventas
Supervision a ejercer:	Representante de Ventas

Formación académica:	Título universitario en Marketing, Administración de Empresas, Negocios Internacionales o carreras afines.
Años de experiencia:	1 año
Idiomas:	Español
Objetivos del puesto:	Planificar, coordinar y supervisar las actividades comerciales de la empresa, con la finalidad de incrementar las ventas de maquinaria industrial y fortalecer la relación con los clientes.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Técnicas de ventas, atención al cliente, negociación comercial, marketing y manejo de inventarios.
Habilidades deseables:	Liderazgo, comunicación efectiva, trabajo en equipo, capacidad de negociación y orientación al cliente.
Funciones principales del puesto:	Coordinar las actividades comerciales, supervisar metas de ventas, elaborar estrategias comerciales, mantener relaciones con clientes y coordinar campañas promocionales.
Funciones adicionales del puesto:	Elaborar informes de ventas, analizar tendencias del mercado, apoyar actividades de postventa y coordinar visitas comerciales.

Elaborado por: El autor

Tabla 6

Manual funciones representante ventas

REPRESENTANTE DE VENTAS	
Nombre del cargo:	Representante de Ventas
Supervisión a ejercer:	No posee personal a cargo

Formación académica:	Bachiller o estudios superiores en Marketing, Comercialización, Administración o carreras afines.
Años de experiencia:	1 año
Idiomas:	Español
Objetivos del puesto:	Promocionar y comercializar la maquinaria industrial ofertada por la empresa, brindando asesoramiento adecuado a los clientes.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Atención al cliente, técnicas de ventas, manejo de redes sociales y conocimiento básico de maquinaria industrial.
Habilidades deseables:	Comunicación efectiva, facilidad de palabra, capacidad de persuasión, responsabilidad y orientación al cliente.
Funciones principales del puesto:	Atender clientes, presentar características de la maquinaria, elaborar cotizaciones, cumplir metas de ventas y mantener comunicación permanente con los clientes.
Funciones adicionales del puesto:	Apoyar actividades promocionales, realizar seguimiento postventa, actualizar bases de datos y participar en visitas comerciales.

Elaborado por: El autor

5.2 Propuesta comercial

La propuesta comercial tiene como finalidad establecer las estrategias necesarias para la comercialización de máquinas de coser industriales dentro del mercado objetivo, conformado principalmente por talleres de confección, emprendimientos textiles y pequeñas empresas dedicadas a la elaboración de prendas de vestir.

A través de esta propuesta se busca satisfacer las necesidades identificadas durante la investigación de mercado, donde se evidenció la demanda de maquinaria especializada que permita mejorar la productividad, calidad y capacidad de producción de los talleres de confección.

Las máquinas seleccionadas para la presente propuesta corresponden a los equipos de mayor utilización dentro de la industria de la confección, debido a que constituyen

la base para la elaboración de prendas como camisetas, pantalonetas, chompas, uniformes y ropa deportiva.

5.2.1 Producto

Los productos que serán objeto de importación y comercialización corresponden a máquinas de coser industriales destinadas al sector textil. La selección de estos equipos se realizó considerando los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a los talleres de confección del cantón Otavalo, donde se identificó que las máquinas recta, overlock y recubridora son las más utilizadas dentro de los procesos productivos. Debido a que estos equipos cumplen la función principal de unir materiales textiles mediante procesos de costura industrial, se clasifican dentro de la partida arancelaria 84.52, correspondiente a “Máquinas de coser, excepto las de coser pliegos de la partida 84.40; muebles, basamentos y tapas o cubiertas especialmente concebidos para máquinas de coser; agujas para máquinas de coser”. Asimismo, para efectos de importación en el Ecuador, estas máquinas se encuentran comprendidas en la subpartida arancelaria 8452.29.00.00, correspondiente a las demás máquinas de coser industriales. Esta clasificación permite determinar los tributos aplicables, requisitos aduaneros y condiciones de ingreso de la mercancía al territorio ecuatoriano, constituyéndose en un elemento fundamental para el desarrollo de la propuesta de importación (Arancel del Ecuador, 2023)

5.2.1.1 Máquina recta industrial (Ver tabla 7; pag34)

La máquina recta industrial constituye uno de los equipos más importantes dentro de los talleres de confección, ya que es la encargada de realizar la mayor parte de las costuras de unión en una prenda. Su funcionamiento se basa en la ejecución de puntadas rectas continuas que permiten ensamblar diferentes piezas de tela con precisión, resistencia y uniformidad.

Este tipo de maquinaria es ampliamente utilizado en la elaboración de camisetas, pantalonetas, chompas, uniformes, ropa deportiva y diversas prendas textiles. Gracias a su velocidad de trabajo y capacidad de operación continua, la máquina recta industrial permite incrementar significativamente la productividad en comparación con las máquinas domésticas convencionales.

Además de mejorar la eficiencia de los procesos de confección, este equipo garantiza acabados de mejor calidad, reduciendo errores de costura y optimizando el tiempo de producción. Por estas razones, la máquina recta industrial representa la base fundamental para el funcionamiento de cualquier taller de confección, siendo considerada la maquinaria principal dentro de la presente propuesta de importación y comercialización. (Park, 2015)

5.2.1.2 Máquina overlock industrial (Ver tabla 8; pag35)

La máquina overlock industrial es un equipo especializado que permite realizar simultáneamente operaciones de corte, unión y sobrehilado de telas. Su principal función consiste en evitar el deshilachado de los bordes de las prendas, proporcionando acabados profesionales y aumentando la resistencia de las costuras.

Esta máquina es ampliamente utilizada en la confección de camisetas, ropa deportiva, chompas y prendas elaboradas con tejidos elásticos, ya que permite trabajar de forma rápida y eficiente sobre distintos tipos de materiales textiles. Su capacidad para ejecutar varias operaciones en un solo proceso contribuye a optimizar los tiempos de producción y reducir costos operativos dentro de los talleres de confección.

La utilización de máquinas overlock industriales mejora considerablemente la presentación final de las prendas, aportando calidad, durabilidad y mayor valor agregado al producto terminado. Debido a estas características, constituye uno de los equipos indispensables dentro de una línea básica de confección. (Park, 2015)

5.2.1.3 Máquina recubridora industrial (Ver tabla 9; pag36)

La máquina recubridora industrial es un equipo diseñado para realizar costuras de recubrimiento, dobladillos y acabados elásticos en diferentes tipos de prendas de vestir. Su función principal consiste en proporcionar terminaciones profesionales que mejoran tanto la apariencia como la comodidad de las prendas confeccionadas.

Este tipo de maquinaria es utilizada principalmente en la fabricación de camisetas, ropa deportiva, ropa interior y prendas que requieren elasticidad en sus costuras. Gracias a su sistema de costura especializado, permite obtener acabados resistentes al estiramiento, evitando deformaciones o rupturas durante el uso de la prenda.

La máquina recubridora complementa el trabajo realizado por la máquina recta y la overlock, conformando una línea básica de producción textil. Su incorporación dentro de los talleres de confección permite elevar la calidad del producto final y responder a las exigencias actuales del mercado. (Park, 2015)

5.2.1.3.1 Ficha técnica

Con la finalidad de conocer de manera detallada las características técnicas de las máquinas industriales contempladas en la presente propuesta de importación y comercialización, a continuación, se presentan sus respectivas fichas técnicas, elaboradas con base en la información proporcionada por los fabricantes y proveedores internacionales seleccionados.

Estas fichas técnicas permiten identificar aspectos relevantes de cada equipo, tales como marca, modelo, velocidad de costura, tipo de operación, país de origen y demás especificaciones necesarias para evaluar su desempeño dentro de los procesos de confección. Asimismo, facilitan la comparación de características técnicas y contribuyen a la toma de decisiones relacionadas con la adquisición e implementación de maquinaria industrial en los talleres de confección.

La información presentada constituye un respaldo técnico para la propuesta, ya que permite verificar que las máquinas seleccionadas cumplen con los requerimientos productivos del sector textil y aportan al mejoramiento de la eficiencia, calidad y capacidad de producción de los talleres de confección.

Tabla 7

Ficha técnica maquina recta industrial

FICHA TÉCNICA POR PRODUCTO

Nombre de la empresa	Zhejiang Worliden Machinery Co., Ltd.
País de origen	China
Ciudad	Taizhou

Contacto	info@worldengroup.com
Teléfonos	+86 13666665258 +86 0576-88785975
Sitio Web	www.worldengroup.com

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Máquina Recta Industrial Britex BR-7300-D2	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	Máquina industrial diseñada para realizar costuras rectas de alta precisión en diferentes tipos de tejidos. Su sistema permite una operación continua, mejorando la productividad y calidad en los procesos de confección.	
	Materia prima	Estructura metálica industrial y componentes electrónicos
	Color	Blanco y azul
	Insumos	Agujas industriales, hilo de costura, aceite lubricante para maquinaria industrial
	Peso	66 kg
	Otras	Motor directo (Direct Drive), bajo consumo energético y operación silenciosa, incluye mueble y estante
CANTIDAD DE PRODUCTOS MENSUAL	Reservado	
PRECIOS REFERENCIALES	175,00	
PARTIDA ARANCELARIA:	8452.29.00.00	

Elaborado por: El autor

Tabla 8

Ficha técnica maquina overlock

Nombre de la empresa	Zhejiang Worlden Machinery Co., Ltd.
País de origen	China
Ciudad	Taizhou
Contacto	info@worldengroup.com
Teléfonos	+86 13666665258 +86 0576-88785975
Sitio Web	www.worldengroup.com

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Máquina Overlock Industrial BR-GT917D	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	Máquina industrial especializada en el sobrehilado y acabado de prendas textiles. Permite cortar, unir y rematar telas en una sola operación.	
	Materia prima	Estructura metálica industrial y componentes electrónicos
	Color	Blanco y azul
	Insumos	Agujas industriales, hilo de costura, aceite lubricante para maquinaria industrial
	Peso	56 kg
	Otras	Motor directo (Direct Drive), bajo consumo energético y operación silenciosa, incluye mueble y estante
CANTIDAD DE PRODUCTOS MENSUAL	Reservado	
PRECIOS REFERENCIALES	175,00	
PARTIDA ARANCELARIA	8452.29.00.00	

Elaborado por: El autor

Tabla 9*Ficha técnica maquina recubridora*

Nombre de la empresa	Zhejiang Worlden Machinery Co., Ltd.
País de origen	China
Ciudad	Taizhou
Contacto	info@worldengroup.com
Teléfonos	+86 13666665258 +86 0576-88785975
Sitio Web	www.worldengroup.com

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Máquina Recubridora Industrial BR-500D-03CB	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	Máquina industrial utilizada para realizar dobladillos, costuras elásticas y acabados profesionales en prendas textiles.	
	Materia prima	Estructura metálica industrial y componentes electrónicos
	Color	Blanco y azul
	Insumos	Agujas industriales, hilo de costura, aceite lubricante para maquinaria industrial
	Peso	80 kg
	Otras	Motor directo (Direct Drive), bajo consumo energético y operación silenciosa, incluye mueble y estante
CANTIDAD DE PRODUCTOS MENSUAL	Reservado	
PRECIOS REFERENCIALES	305,00	

PARTIDA ARANCELARIA	8452.29.00.00
----------------------------	---------------

Elaborado por: El autor

5.2.1.3.2 Etiqueta

Se presenta el etiquetado correspondiente a las máquinas de coser industriales consideradas dentro de la presente propuesta de importación. Estas etiquetas contienen información necesaria para la identificación y control de cada equipo, incluyendo datos como la marca del fabricante, el modelo de la máquina, códigos de identificación, código de barras y demás especificaciones utilizadas para fines logísticos y comerciales.

Aunque cada máquina posee un modelo específico, la estructura del etiquetado es similar para todos los equipos seleccionados, permitiendo mantener un sistema estandarizado de identificación por parte del fabricante. Esta información facilita la diferenciación entre modelos, el control de inventarios y la correcta gestión de los procesos de almacenamiento, transporte y comercialización.

El etiquetado cumple una función importante dentro del proceso de importación, ya que permite verificar la procedencia de la maquinaria, identificar cada unidad de manera individual y garantizar una adecuada trazabilidad desde el país de origen hasta su destino final. Además, constituye una herramienta de apoyo para actividades de servicio técnico, mantenimiento y control administrativo, contribuyendo a una gestión más eficiente de la maquinaria industrial importada.

Figura 7

Etiqueta de las máquinas de coser



Elaborado por: El autor

5.2.1.3.3 *Empaque máquinas de coser*

Las máquinas de coser industriales consideradas en la presente propuesta de importación utilizan un empaque individual diseñado para garantizar la protección de cada equipo durante las etapas de almacenamiento, manipulación y transporte internacional. Este empaque está constituido por una caja de cartón corrugado de alta resistencia, complementada con materiales internos de protección, tales como espuma expandida, fundas plásticas y elementos de sujeción que permiten inmovilizar la maquinaria y disminuir el riesgo de daños ocasionados por golpes, vibraciones o movimientos durante su traslado.

Además de cumplir una función de resguardo físico, el empaque incorpora información relevante para fines logísticos y comerciales, entre la que se destaca la identificación del país de origen, certificaciones internacionales de calidad y gestión ambiental, así como símbolos de manipulación que orientan sobre el adecuado manejo de la mercancía. En el caso de la maquinaria seleccionada, se evidencia el cumplimiento de las normas ISO 9001:2015 e ISO 14001:2015, relacionadas con los sistemas de gestión de calidad y gestión ambiental, respectivamente. Asimismo, se observa el marcado CE y la indicación “Made in China”, elementos que contribuyen a verificar la procedencia y conformidad del producto con determinados estándares internacionales.

Este tipo de presentación permite asegurar que las máquinas lleguen en condiciones óptimas hasta su destino final, facilitando las actividades de almacenamiento, distribución, servicio técnico y control de inventarios, además de contribuir al cumplimiento de los requisitos exigidos en las operaciones de comercio internacional.

Figura 8

Imagen de el empaque de las máquinas de coser



Elaborado por: El autor

Figura 9

Normas ISO que utilizan las máquinas de coser



Elaborado por: El autor

5.2.2 Precio

Los precios de comercialización propuestos para las máquinas de coser industriales consideradas dentro del proyecto fueron establecidos una vez determinado el costo total de importación de cada equipo, incluyendo los costos asociados al proceso de adquisición, transporte, nacionalización y comercialización. Los valores obtenidos permitirán a Singer Multimáquinas GRS mantener precios competitivos dentro del mercado local y atender las necesidades de los talleres de confección del cantón Otavalo y sus alrededores.

Tabla 10

Precio de comercialización de la maquinaria industrial propuesta

Producto	Precio de venta al público
Máquina recta industrial	USD 503,72
Máquina recubridora industrial	USD 877,90
Máquina overlock industrial	USD 503,72

Elaborado por: El autor

5.2.3 Plaza

Para la comercialización de la maquinaria industrial propuesta se utilizará un **canal de distribución indirecto corto**, en el cual Singer Multimáquinas GRS actuará como intermediario entre el fabricante internacional y el consumidor final. Bajo este esquema, las máquinas serán adquiridas directamente a proveedores ubicados en China, posteriormente serán importadas y nacionalizadas en el Ecuador para finalmente ser comercializadas a talleres de confección, emprendedores y demás actores vinculados al sector textil del cantón Otavalo y zonas aledañas.

Este tipo de canal permite reducir la cantidad de intermediarios presentes dentro de la cadena de comercialización, facilitando un mayor control sobre los precios, la disponibilidad de inventario y la atención al cliente. Asimismo, contribuye a ofrecer maquinaria industrial con precios competitivos y disponibilidad inmediata dentro del mercado local.

Figura 10

Canal de distribución de Singer Multimaquinas GRS



Elaborado por: El autor

5.2.4 Promoción

Las actividades promocionales estarán enfocadas en incentivar la adquisición de maquinaria industrial mediante la implementación de descuentos por pago al contado, promociones temporales en determinadas líneas de productos y facilidades de financiamiento para clientes seleccionados. Asimismo, Singer Multimáquinas GRS participará en ferias, exposiciones y eventos relacionados con el sector textil, con el propósito de fortalecer su imagen comercial, establecer nuevas relaciones de negocio y dar a conocer las ventajas competitivas de la maquinaria importada.

Estas estrategias promocionales se aplicarán principalmente en temporadas de mayor movimiento comercial, fechas conmemorativas o durante campañas específicas de ventas, de acuerdo con las condiciones del mercado y las políticas comerciales de la empresa. Debido a que las promociones propuestas se basan principalmente en descuentos sobre el precio de venta y beneficios comerciales otorgados al cliente, no se contempla la asignación de un presupuesto fijo para su ejecución. A través de estas acciones se espera incrementar el volumen de ventas, mejorar la rotación del inventario, fortalecer la fidelización de clientes actuales y captar nuevos compradores potenciales interesados en maquinaria industrial para el sector textil.

5.2.5 Publicidad

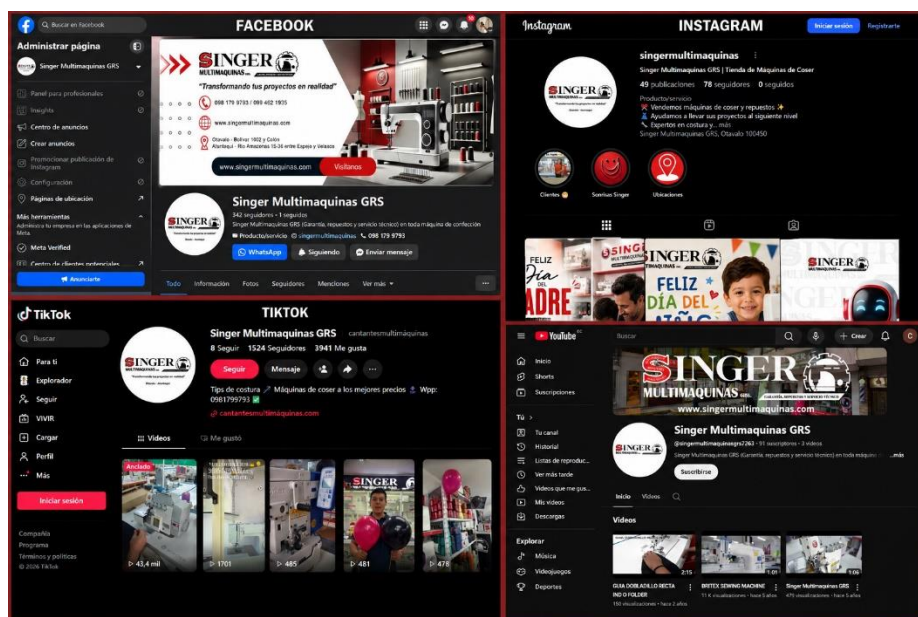
Las actividades publicitarias propuestas para Singer Multimáquinas GRS estarán orientadas a incrementar el reconocimiento de la empresa dentro del sector textil y dar a conocer la nueva línea de maquinaria industrial importada. Para ello, se plantea la utilización de medios digitales como Facebook, Instagram, TikTok y WhatsApp Business, además de material publicitario impreso conformado por catálogos, fichas técnicas, tarjetas de presentación y banners promocionales, permitiendo difundir información sobre las características, beneficios y disponibilidad de las máquinas industriales.

La estrategia publicitaria se desarrollará principalmente mediante publicidad digital pagada en redes sociales, utilizando campañas segmentadas en Facebook e Instagram a través de la plataforma Meta Ads, con el propósito de llegar a potenciales clientes interesados en maquinaria para confección, talleres textiles, emprendedores y pequeños negocios del sector. Para la ejecución de estas actividades se propone destinar un presupuesto aproximado de USD 40 mensuales, equivalente a USD 480 anuales, monto que permitirá promocionar publicaciones, difundir promociones temporales y mantener una presencia constante en medios digitales.

Estas acciones se ejecutarán de manera continua durante todo el año, incrementando su frecuencia en temporadas de mayor demanda o durante la incorporación de nuevos modelos de maquinaria. Mediante la implementación de esta estrategia se espera fortalecer el posicionamiento de Singer Multimáquinas GRS en el mercado local, aumentar el alcance de sus publicaciones en medios digitales y generar un incremento aproximado del 5 % al 10 % en el número de consultas y solicitudes de cotización durante el primer año de ejecución de la propuesta.

Figura 11

Redes sociales donde se hará publicidad



Elaborado por: El autor

5.3 Propuesta de importación

5.3.1 Selección del proveedor

Con la finalidad de seleccionar el proveedor internacional más adecuado para la importación de maquinaria industrial destinada al sector textil, se realizó una evaluación considerando diversos factores que influyen directamente en la viabilidad y competitividad del proyecto. Para ello, se estableció una tabla de ponderación que permite determinar la importancia relativa de cada criterio de selección.

Los aspectos considerados en la evaluación fueron: precio por unidad (FOB), calidad de la maquinaria, tiempos de entrega, condiciones de pago ofrecidas por el proveedor, experiencia y reputación en el mercado internacional, garantía de los equipos y disponibilidad de los productos. Estos criterios permiten identificar la alternativa más conveniente para la empresa, garantizando un adecuado equilibrio entre costo, calidad y confiabilidad del suministro.

A continuación, se presenta la tabla de ponderación utilizada para la selección del proveedor internacional de maquinaria industrial.

Tabla 11*Ponderación utilizada para la selección del proveedor*

Aspectos a evaluar	Porcentaje de relevancia
Precio por unidad (FOB)	25 %
Calidad de la maquinaria	20 %
Tiempos de entrega	15 %
Condiciones de pago	10 %
Experiencia y reputación del proveedor	15 %
Garantía	10 %
Disponibilidad inmediata	5 %
Total	100 %

Elaborado por: El autor

En la tabla que se presenta a continuación, se muestran los proveedores potenciales de máquinas de coser industriales de China, destacando a Worlde Group como la alternativa más adecuada, con una puntuación de 4,65 gracias a sus precios competitivos, calidad de la maquinaria y condiciones comerciales favorables. Esta empresa se considera la mejor opción para convertirse en el proveedor principal de la presente propuesta de importación. Como segunda y tercera alternativa se presentan las empresas Jack Sewing y Zoje Sewing, las cuales obtuvieron puntuaciones de 4,10 y 4,30 respectivamente.

Tabla 12*Criterios de evaluación para la selección del proveedor de máquinas de coser industriales*

Criterio de evaluación	Ponderación (%)	Proveedor Worlde Group		Proveedor Jack Sewing		Proveedor Zoje Sewing	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Precio por unidad (FOB)	20%	5	1,0	3	0,6	4	0,8

Calidad del producto	20%	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Tiempos de entrega	15%	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Condiciones de pago	15%	5	0,75	4	0,6	4	0,6
Experiencia y reputación del proveedor	10%	4	0,4	5	0,5	5	0,5
Garantía	10%	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Disponibilidad inmediata	10%	4	0,4	3	0,3	3	0,3
Total	100%	32	4,65	29	4,10	30	4,30

Elaborado por: El autor.

5.3.2 Nota de pedido

A continuación, se presenta una nota de pedido referencial dirigida al proveedor internacional seleccionado, Worlden Group, como parte del proceso de adquisición de las máquinas de coser industriales consideradas en la presente propuesta de importación. Debido a que este trabajo corresponde a un proyecto académico y no a una operación comercial ejecutada, se utilizará una imagen ilustrativa elaborada con fines demostrativos, tomando como referencia la información recopilada durante el desarrollo de la propuesta.

En este documento se detallan los datos de Singer Multimáquinas GRS como empresa compradora, así como la información general del proveedor, incluyendo su ubicación, país de origen y medios de contacto. Asimismo, se especifican las máquinas industriales requeridas para una importación trimestral, contemplando la adquisición de 20 máquinas rectas, 30 máquinas overlock y 15 máquinas recubridoras, además de las condiciones comerciales acordadas entre las partes.

De igual manera, se incorpora el Incoterm FOB Ningbo, China, mediante el cual el proveedor asume la responsabilidad de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido, mientras que el comprador asume los costos y riesgos asociados al transporte internacional, seguro, nacionalización y traslado de la mercancía

hasta las instalaciones de Singer Mult MÁQUINAS GRS en el cantón Otavalo. La nota de pedido constituye un documento de apoyo que permite visualizar de manera práctica el proceso de negociación internacional propuesto y mantener un adecuado control documental dentro de la operación de importación planteada.

Figura 12
Nota de pedido referencial de SINGER MULTIMAQUINAS GRS

ORDER FORM

Order

Order No: SMGRS-2026-01-001

Date: June 24th, 2026

Customer Information

Company:

Address:

Email:

Phone Number:

SINGER MULTIMÁQUINAS GRS

Bolivar y Colon
Otavalo - Ecuador

singermultimaquinasgrs@gmail.com

0939283372

Supplier Information

Company:

Address:

Phone Number:

Email:

Contact Person:

WORLDEN GROUP

No. 77, Qifeng Road, Jinyun County, Zhejiang Province, China

+86 579 8756 3651

sales@worldengroup.com

Jason Chen

Details de la Orden

Item	Code	Description	QTY	Unit Price (USD)	Total (USD)
1	BR-7300D	Máquina recta industrial BR-7300D	20	175,00	3.500,00
2	GT899D-4H	Máquina overlock industrial GT899D-4H	30	175,00	5.250,00
3	BR-500D	Máquina recubridora industrial BR-500D	15	305,00	4.575,00
Total FOB (USD)					13.325,00
Discount (USD)					0,00
Total FOB After Discount (USD)					13.325,00

Order Details

Incoterm:	FOB Ningbo, China
Payment Terms:	30% advance payment and 70% before shipment
Estimated Time:	25 - 30 days after confirmation of the order
Port of Delivery:	Puerto de Guayaquil, Ecuador
Frequency of Importation:	Trimestral (4 veces al año)
Remarks:	Precios en USD. Válido por 30 días.

Notes

Esta orden de compra contempla una importación trimestral, realizando un total de 4 pedidos al año, con las cantidades indicadas en la presente orden.

Agradecemos confirmar la disponibilidad de los productos y los términos de la presente orden.

Atentamente,
SINGER MULTIMÁQUINAS GRS

Nota: Esta orden de compra es un modelo referencial elaborado con fines académicos dentro de la propuesta de importación.

Elaborado por: El autor

5.3.3 Proforma

Debido a que la presente investigación corresponde a una propuesta de importación y comercialización de máquinas de coser industriales y no a una operación ejecutada, no fue posible obtener una proforma comercial oficial emitida por el proveedor internacional seleccionado, Worlden Group. Sin embargo, para continuar con el análisis técnico y financiero del proyecto, se consideraron como referencia los precios proporcionados por el proveedor mediante comunicación electrónica, así como información obtenida de las fichas técnicas y catálogos disponibles en su sitio web oficial.

Con base en esta información, se identificaron los precios unitarios FOB (Free On Board) correspondientes a las máquinas industriales objeto de estudio, considerando el puerto de embarque de Ningbo, China, el transporte marítimo hacia el puerto de Guayaquil y las condiciones comerciales establecidas para la negociación internacional. Los valores referenciales empleados en la presente propuesta se presentan a continuación.

Tabla 13

Precio unitario FOB: Máquina recta industrial

Ciudad de embarque	Vía de transporte	Aduana	Producto	Marca comercial	Modelo	US\$ FOB Unit.
Ningbo	Marítimo	Guayaquil	Máquina recta industrial	Britex	BR-7300D	175,00

Fuente: Worlden Group

Elaborado por: El autor

Tabla 14

Precio unitario FOB: Máquina overlock industrial

Ciudad de embarque	Vía de transporte	Aduana	Producto	Marca comercial	Modelo	US\$ FOB Unit.
Ningbo	Marítimo	Guayaquil	Máquina overlock industrial	Britex	GT899D-4H	175,00

Fuente: Worlden Group

Elaborado por: El autor

Tabla 15

Precio unitario FOB: Máquina recubridora industrial

Ciudad de embarque	Vía de transporte	Aduana	Producto	Marca comercial	Modelo	US\$ FOB Unit.
Ningbo	Marítimo	Guayaquil	Máquina recubridora industrial	Britex	BR-500D	305,00

Fuente: Worlden Group

Elaborado por: El autor

5.3.4 Incoterms

Para la presente propuesta de importación se ha considerado como término de negociación el Incoterm FOB (*Free On Board*), de conformidad con lo establecido en los Incoterms 2020 emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). Este término establece que el proveedor asume la responsabilidad de la mercancía hasta el momento en que esta es cargada a bordo del buque en el puerto de embarque convenido, transfiriéndose a partir de ese instante los riesgos y costos al comprador.

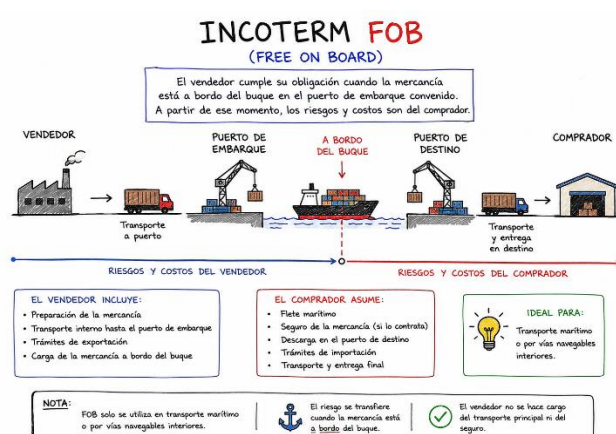
En este contexto, Worlden Group, proveedor seleccionado para la adquisición de las máquinas de coser industriales, realizará el despacho de la mercancía desde el puerto de Ningbo, China, mientras que el punto de destino corresponderá al puerto marítimo de Guayaquil, Ecuador. Bajo esta modalidad de negociación, el proveedor será responsable de asumir los costos relacionados con el transporte interno de la mercancía desde sus instalaciones ubicadas en la ciudad de Taizhou hasta el puerto de embarque, así como los gastos derivados del despacho aduanero de exportación en China.

Una vez que la mercancía haya sido embarcada, Singer Multimáquinas GRS asumirá todos los costos y responsabilidades asociados al proceso de importación, incluyendo el flete internacional, seguro de transporte, gastos portuarios en destino, nacionalización, tributos aduaneros, transporte terrestre desde el puerto de Guayaquil hasta las instalaciones de la empresa en el cantón Otavalo y demás costos logísticos necesarios para la comercialización de la maquinaria en el mercado ecuatoriano.

La utilización del Incoterm FOB permitirá a Singer Multimáquinas GRS ejercer un mayor control sobre la gestión logística internacional, seleccionar de manera independiente a los proveedores de servicios de transporte y seguros, así como optimizar los costos derivados del proceso de importación. Estas consideraciones pueden observarse en el cálculo de costos de importación presentado en las tablas del modelo financiero, donde se detallan los componentes logísticos y tributarios contemplados en la presente propuesta.

Figura 13

Incoterm FOB



Elaborado por: El autor

5.3.5 Requisitos de importación

Debido a que Singer Multimáquinas GRS es una empresa legalmente constituida y cuenta con Registro Único de Contribuyentes (RUC) vigente, para el desarrollo de la presente propuesta de importación únicamente deberá cumplir con los requisitos establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) para realizar operaciones de comercio exterior.

Entre los principales requisitos se encuentran:

- Contar con una firma electrónica vigente, emitida por una entidad certificadora autorizada en el Ecuador, la cual permite realizar trámites aduaneros, firmar documentos electrónicos y efectuar transacciones dentro de las plataformas gubernamentales correspondientes.

- Disponer de un registro activo en el sistema ECUAPASS, administrado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), mediante el cual se gestionan las declaraciones aduaneras, transmisión de documentos electrónicos y demás procedimientos relacionados con la importación de mercancías.
- Mantener actualizada la información tributaria, societaria y de contacto de la empresa dentro de las plataformas del Servicio de Rentas Internas (SRI) y del sistema ECUAPASS, con el fin de garantizar el adecuado cumplimiento de las obligaciones aduaneras y tributarias derivadas del proceso de importación.

El cumplimiento de estos requisitos permitirá a Singer Multimáquinas GRS efectuar las operaciones de importación de maquinaria industrial propuestas en el presente proyecto, facilitando el desarrollo de las actividades comerciales y el abastecimiento oportuno de equipos destinados al sector textil.

5.3.6 Tramites

5.3.6.1 DAI

Debido a que la presente investigación corresponde a una propuesta de importación y no a una operación comercial efectivamente realizada, no se dispone de acceso al sistema ECUAPASS para la generación de una Declaración Aduanera de Importación (DAI) real. Por esta razón, a continuación, se describe de manera referencial la información que debería ser registrada dentro del sistema para la nacionalización de las máquinas de coser industriales propuestas.

En el apartado de Información general se deberá seleccionar el distrito aduanero correspondiente a Guayaquil Marítimo, el régimen de Importación para el Consumo, la modalidad de Despacho Normal y el tipo de pago establecido por el sistema.

En la sección de Información del importador se registrarán los datos de Singer Multimáquinas GRS, incluyendo razón social, dirección ubicada en las calles Bolívar y Colón del cantón Otavalo, número telefónico y demás información tributaria requerida.

Dentro del apartado de Información de carga se deberá indicar como país de procedencia y origen a China, utilizando el puerto de Ningbo como puerto de embarque y el puerto marítimo de Guayaquil como puerto de destino. De igual manera, se ingresará

la información correspondiente al documento de transporte emitido por la empresa naviera.

En la sección de Información de ítems se registrarán las tres máquinas consideradas en la propuesta: máquina recta industrial, máquina overlock industrial y máquina recubridora industrial, clasificadas bajo la subpartida arancelaria 8452.29.00.00, indicando además la cantidad de unidades comerciales, peso neto, país de origen y valor FOB de cada producto.

Finalmente, en el apartado de Documentos de soporte deberán incorporarse documentos como la factura comercial, nota de pedido, documento de transporte y demás documentos exigidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para el proceso de importación. (SENAE, 2022)

5.3.6.2 Certificados de origen

El certificado de origen es un documento utilizado en el comercio internacional para acreditar el país donde una mercancía ha sido fabricada, producida o sometida a una transformación sustancial. Su principal finalidad es permitir el acceso a preferencias arancelarias derivadas de acuerdos comerciales, además de constituir un respaldo documental que facilita la verificación de la procedencia de las mercancías por parte de las autoridades aduaneras (Organización mundial del comercio, 2023)

Para la presente propuesta de importación, se realizó la clasificación arancelaria de las máquinas de coser industriales de acuerdo con la Nomenclatura del Sistema Armonizado y el Arancel del Ecuador vigente. Las máquinas rectas, overlock y recubridora fueron clasificadas en la subpartida **8452.29.00.00**, correspondiente a las demás máquinas de coser industriales.

La clasificación en esta subpartida se justifica debido a que los equipos considerados en esta propuesta son máquinas destinadas al proceso industrial de confección, utilizadas principalmente para unir, rematar y recubrir piezas textiles. A pesar de que cada una cumple funciones específicas dentro del proceso productivo, todas forman parte de la maquinaria industrial de costura, razón por la cual se agrupan dentro de la partida 84.52 del Sistema Armonizado.

Una vez determinada la subpartida arancelaria, se revisaron las condiciones establecidas en el Arancel Integrado del Ecuador, considerando aspectos como la tarifa ad-valorem, derechos específicos, restricciones técnicas, prohibiciones y observaciones legales aplicables a la importación de este tipo de maquinaria. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- Tarifa arancelaria general: 0 %
- Derechos específicos: No aplican
- Restricciones técnicas: No se registran restricciones específicas
- Prohibiciones: No existen prohibiciones para su importación
- Observaciones legales: No se identifican condiciones adicionales de cumplimiento

5.3.6.3 Verificación de requisitos y control previo

Como parte del análisis del proceso de importación de las máquinas de coser industriales consideradas en la presente propuesta, se verificó el cumplimiento de las disposiciones establecidas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y demás entidades competentes en materia de comercio exterior.

En esta etapa se revisó la necesidad de presentar documentos de control previo, tales como registros sanitarios, certificados de conformidad, licencias de importación, permisos ministeriales u otros requisitos que pudieran condicionar el ingreso de la mercancía al país. Para ello, se realizó la consulta correspondiente en el Arancel Integrado del Ecuador, tomando como referencia la subpartida arancelaria **8452.29.00.00**, asignada a las máquinas de coser industriales objeto de estudio.

Los resultados obtenidos permitieron constatar que esta subpartida no se encuentra sujeta a documentos de control previo, restricciones técnicas, prohibiciones o medidas no arancelarias específicas para su importación. Esta información puede observarse en la figura 11, donde se presenta una captura de la consulta efectuada al Arancel Integrado del Ecuador, evidenciando que no se requiere la presentación de permisos adicionales para el despacho aduanero de este tipo de maquinaria.

De igual manera, tal como se expuso en el apartado correspondiente al Certificado de Origen, las máquinas de coser industriales clasificadas bajo esta subpartida forman parte del listado de bienes de capital no producidos en el Ecuador, condición que favorece

la viabilidad económica de la propuesta al permitir acogerse a beneficios arancelarios establecidos en la normativa vigente.

En consecuencia, el proceso de importación de las máquinas de coser industriales podrá realizarse cumpliendo únicamente con los requisitos generales exigidos para una operación aduanera, tales como la presentación de la factura comercial, documento de transporte, Declaración Aduanera de Importación y demás documentos de soporte correspondientes. Esta situación simplifica el proceso de nacionalización, reduce tiempos de gestión y contribuye a una mayor eficiencia logística dentro de la cadena de suministro propuesta para Singer Multimáquinas GRS.

5.3.6.4 Participación del agente de aduanas

Para la ejecución de la presente propuesta de importación de máquinas de coser industriales provenientes de China, se considera necesaria la participación de un agente de aduanas autorizado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, quien será el responsable de gestionar el despacho aduanero y efectuar los trámites requeridos para la nacionalización de la mercancía.

La intervención de este profesional permite garantizar el cumplimiento de las disposiciones aduaneras vigentes, así como la correcta transmisión de información en el sistema ECUAPASS, la elaboración de la Declaración Aduanera de Importación, la presentación de documentos de soporte y la coordinación de las actividades relacionadas con el retiro de la mercancía en el puerto de destino.

Los honorarios mínimos que perciben los agentes de aduana en el Ecuador se encuentran regulados mediante la Resolución Nro. SENA-E-DGN-2012-0140-RE, emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador el 13 de abril de 2012, en la cual se establece un tarifario aplicable a los servicios prestados por estos operadores de comercio exterior. En consecuencia, para efectos de la presente propuesta se considerará el costo correspondiente al servicio de agente de aduanas dentro del cálculo total de importación de las máquinas industriales.

La información presentada en este apartado fue elaborada con base en la normativa emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador referente a la

regulación de los honorarios de los agentes de aduana en el país. (Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador, 2012)

5.3.6.4.1 *Calculo de los honorarios del agente de aduana*

Considerando que el régimen aduanero utilizado para este proyecto corresponde a la importación para el consumo, de conformidad con el artículo 147 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, y que el medio de transporte seleccionado es marítimo, se aplicará la tarifa mínima establecida en el artículo 3 de la Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0140-RE, equivalente al 60 % del Salario Básico Unificado vigente.

Salario Básico Unificado para el año 2026: USD 482,00

60 % del Salario Básico Unificado:

$$\text{USD } 482,00 \times 0,60 = \text{USD } 289,20$$

IVA 15 % sobre el honorario mínimo:

$$\text{USD } 289,20 \times 0,15 = \text{USD } 43,38$$

Total a pagar al agente de aduana (IVA incluido):

$$\text{USD } 289,20 + \text{USD } 43,38 = \text{USD } 332,58$$

Por lo tanto, para efectos de esta propuesta se considerará un valor de **USD 332,58** correspondiente a los honorarios mínimos del agente de aduana, incluyendo el impuesto al valor agregado. No obstante, este monto podrá variar en función de acuerdos particulares entre las partes involucradas, conforme a lo permitido por la normativa aduanera vigente.

La información presentada en este apartado se fundamenta en lo establecido en el artículo 147 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y en la Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0140-RE emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, 2010)

5.3.7 Desaduanización de la mercadería

Una vez cumplidos los requisitos previos para la importación, se procederá con el proceso de desaduanización de las máquinas de coser industriales, el cual comprende el conjunto de actividades necesarias para la nacionalización de la mercancía y su posterior retiro del recinto aduanero. Para ello, será necesaria la intervención de un agente de aduana autorizado, quien se encargará de realizar los trámites correspondientes conforme a la normativa vigente y a las disposiciones establecidas por la autoridad aduanera del país.

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) será transmitida electrónicamente a través del sistema ECUAPASS, utilizando la información correspondiente al importador, proveedor, mercancía y documentos que respaldan la operación comercial. Una vez validada la información, el sistema asignará el canal de aforo correspondiente, el cual podrá ser automático, documental o físico, dependiendo del análisis efectuado por la administración aduanera.

En caso de ser requerido un aforo documental o físico, el agente de aduana deberá presentar la documentación solicitada y atender el procedimiento de verificación hasta obtener la autorización para el levante de la mercancía. En esta etapa también se realizará el pago de los tributos generados por la importación, permitiendo continuar con el proceso de nacionalización.

Como se indicó en el apartado de regularización, las máquinas de coser industriales clasificadas en la subpartida 8452.29.00.00 no requieren documentos de control previo, permisos especiales ni restricciones técnicas para su importación. Por esta razón, los documentos de acompañamiento se limitan a los exigidos de manera general por la normativa aduanera vigente.

Entre los principales documentos de soporte considerados para esta propuesta se encuentran la factura comercial, la nota de pedido, el conocimiento de embarque (Bill of Lading), la póliza de seguro, el certificado de origen emitido por el proveedor como documento de respaldo de la procedencia de la mercancía y los demás documentos necesarios para sustentar la operación de importación.

Una vez cumplidos los procedimientos de validación documental, cancelados los tributos correspondientes y autorizado el levante de la mercancía, las máquinas de coser

industriales podrán ser retiradas del puerto marítimo de Guayaquil para su posterior transporte hacia las instalaciones de Singer Multimáquinas GRS, ubicadas en el cantón Otavalo, donde iniciará el proceso de almacenamiento y comercialización de los equipos.

5.4 Estudio financiero

5.4.1 Datos de entrada

En esta sección se presentan los principales datos de entrada que servirán como base para el análisis económico y financiero de la propuesta de importación y comercialización de máquinas de coser industriales para Singer Multimáquinas GRS. La información expuesta permitirá evaluar la factibilidad financiera del proyecto, considerando aspectos relacionados con las cantidades de importación, inversión inicial, estrategia de precios y estructura de financiamiento.

A continuación, se detallan los datos utilizados para el desarrollo de las proyecciones financieras:

- **Cantidades**

Para el primer año de operación se proyecta la importación de 65 máquinas de coser industriales por cada pedido trimestral, distribuidas de la siguiente manera:

- Máquina recta industrial: 20 unidades
- Máquina overlock industrial: 30 unidades
- Máquina recubridora industrial: 15 unidades

De acuerdo con la planificación establecida, la importación se realizará de forma trimestral, efectuando cuatro pedidos durante el año. Estas cantidades fueron determinadas con base en los resultados obtenidos en el estudio de mercado y en la capacidad de comercialización proyectada para Singer Multimáquinas GRS dentro de su zona de cobertura.

- **Inversión inicial**

La inversión inicial requerida para el desarrollo de la propuesta asciende a USD 43.206,19, valor que contempla la adquisición de la maquinaria industrial, costos de

importación, nacionalización, transporte, adecuaciones necesarias y capital de trabajo para el inicio de las operaciones.

• **Precio**

Para la presente propuesta, los precios de comercialización de la maquinaria industrial fueron establecidos una vez determinados los costos totales asociados al proceso de importación y nacionalización. En consecuencia, la máquina recta industrial y la máquina overlock industrial tendrán un precio de venta al público de USD 503,72, mientras que la máquina recubridora industrial será comercializada a un precio de USD 877,90.

• **Financiamiento**

La estructura financiera de la propuesta contempla un financiamiento mixto, distribuido de la siguiente manera:

- Capital propio: USD 17.282,48, equivalente al 40 % de la inversión inicial.
- Crédito bancario: USD 25.923,72, correspondiente al 60 % de la inversión inicial.

El crédito será gestionado a través del Banco Internacional, con una tasa de interés anual del 10,19 %, un plazo de 2 años y un sistema de amortización mediante cuotas mensuales.

5.4.1.2 Sustento de las proyecciones financieras

Las proyecciones económicas y financieras desarrolladas en la presente investigación fueron elaboradas tomando como referencia la información proporcionada por Singer Multimáquinas GRS, los resultados obtenidos en el estudio de mercado y los criterios técnicos definidos para la implementación de la propuesta.

Debido a que la empresa maneja información financiera de carácter confidencial, no fue posible acceder a cifras exactas relacionadas con ventas, costos y volúmenes de comercialización. Por esta razón, se trabajó con datos aproximados facilitados por la administración de la empresa, los cuales permitieron elaborar proyecciones coherentes con la realidad del negocio y con el comportamiento del mercado local.

De acuerdo con la información proporcionada, Singer Multimáquinas GRS registra una facturación anual aproximada de USD 500.000, con ingresos mensuales que oscilan entre USD 30.000 y USD 60.000, dependiendo del comportamiento del mercado y la estacionalidad de las ventas.

En cuanto a la comercialización de maquinaria industrial, se identificó que la máquina overlock representa el producto con mayor rotación dentro de la empresa, seguida por la máquina recta, mientras que la máquina recubridora presenta un menor volumen de ventas. Esta información fue considerada para definir las cantidades proyectadas de importación, estableciendo una mayor participación de máquinas overlock respecto a las demás referencias.

Asimismo, el margen de utilidad del 35 % fue establecido tomando como base la política comercial de Singer Multimáquinas GRS y los precios promedio manejados dentro del mercado de maquinaria industrial. Por otra parte, la rotación de inventario se proyectó mediante importaciones trimestrales, considerando la demanda estimada obtenida en las encuestas y la capacidad comercial de la empresa para absorber el inventario durante cada período.

5.4.2 Determinación inversión inicial

5.4.2.1 Inversión Fija

Tabla 16

Total inversión fija

TOTAL INVERSIÓN FIJA	
ACTIVOS	MONTO
Muebles y enseres	330,00
Equipos de Computación	816,00
Equipos de Oficina	128,50
TOTAL	1274,50

Elaborado por: **El autor**

5.4.2.2 Capital de trabajo

Tabla 17

Inversión Variable

INVERSIÓN VARIABLE	
DESCRIPCIÓN	VALOR TRIMESTRAL

Compras	13.325,00
Gastos Administrativos	2823,92
Gastos de Importación	26292,68
INVERSIÓN VARIABLE	42441,60

Elaborado por: **El autor**

5.4.2.3 Resumen de la inversión inicial

Tabla 18

Resumen de la inversión inicial

INVERSION INICIAL	VALOR
Inversión Fija	1274,50
Inversión Variable	42441,60
Capital de trabajo	42441,60
TOTAL, DE INVERSION	43716,10

Elaborado por: **El autor**

5.4.3 Detalle de la inversión inicial

5.4.3.1 Detalle inversión fija

Tabla 19

Detalle de la inversión fija

INVERSIÓN FIJA			
ACTIVOS	CANTIDAD	PRECIO	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	1	100,00	100,00
Sillas giratorias	1	70,00	70,00
Sillas visitantes	2	30,00	60,00
Archivadores	1	100,00	100,00
		SUB TOTAL	330,00
EQUIPO DE COMPUTACION			
Computador	1	500	500,00
Impresora Epson L4360 WIFI	1	299,00	299,00
Reguladores de voltaje	1	17,00	17,00
		SUB TOTAL	816,00
EQUIPO DE OFICINA			
Celular	1	110,00	110,00
Papelera	1	12,00	12,00
Perforadora	1	2,50	2,50
Grapadora	1	4,00	4,00
		SUB TOTAL	128,50
		TOTAL	1274,50

Elaborado por: **El autor**

5.4.3.2 Detalle inversión fija / Capital de Trabajo

5.4.3.2.1 Detalle valor de productos

Tabla 20 Detalle valor de productos

	COSTO	CANTIDAD	TOTAL TRIMESTRAL	TOTAL ANUAL
Recta Industrial	\$ 175,00	20	\$ 3.500,00	\$ 14.000,00
Recubridora Industrial	\$ 305,00	15	\$ 4.575,00	\$ 18.300,00
Overlock Industrial	\$ 175,00	30	\$ 5.250,00	\$ 21.000,00

Elaborado por: El autor

5.4.3.3 Detalle del gasto de administración

5.4.3.3.1 Gastos administrativos

Es importante señalar que la presente propuesta no contempla la totalidad de los gastos operativos de una empresa, debido a que Singer Multimáquinas GRS ya cuenta con infraestructura, personal, equipamiento y recursos administrativos que se encuentran cubiertos por las actividades comerciales que actualmente desarrolla la organización. Por esta razón, el análisis financiero se enfoca únicamente en los costos asociados a la incorporación de la nueva línea de importación y comercialización de maquinaria industrial para el sector textil.

Tabla 21

Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Suministros de Oficina	\$ 25,00	\$ 300,00
Sueldos	\$ 640,98	\$ 7.691,76
Publicidad	\$ 40,00	\$ 480,00
TOTAL	\$ 705,98	\$ 8.471,76

Elaborado por: El autor

5.4.3.3.2 Detalle del sueldo del personal

Tabla 22

Detalle del sueldo del personal

Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS										
Jefe Departamento Comercio Exterior	482,00	45,55	436,45	-	58,56	40,17	40,17	20,08	640,98	7691,76

Remuneración mensual	482,00	45,55	436,45	0,00	58,56	40,17	40,17	20,08	640,98	7691,76
Administrativos										
Remuneración anual	5784,00	546,59	5237,41	0,00	702,76	482,00	482,00	241,00	7691,76	7691,76

Elaborado por: El autor

5.4.3.4 Detalle de los gastos de importación

5.4.3.4.1 Gastos de importación

Tabla 23

Gastos de importación

GASTOS DE IMPORTACIÓN				
	COSTO	CANTIDAD	TOTAL TRIMESTRAL	TOTAL ANUAL
Recta Industrial	\$175,00	20	\$3.500,00	\$14.000,00
Recubridora Industrial	\$305,00	15	\$4.575,00	\$18.300,00
Overlock Industrial	\$175,00	30	\$5.250,00	\$21.000,00
Total valor FOB			\$13.325,00	\$53.300,00
Flete Internacional	\$6.853,00		\$6.853,00	\$27.412,00
Valor CFR			\$20.178,00	\$80.712,00
Seguro internacional			\$218,12	\$872,48
TOTAL CIF			\$20.396,12	\$81.584,48
Recepción		21,546	\$21,55	\$86,18
Porteo		10,752	\$10,75	\$43,01
Tasa almacenaje		2,142	\$2,14	\$8,57
DAP			\$20.430,56	\$81.722,24
Descarga		130	\$130,00	\$520,00
DPU			\$20.560,56	\$82.242,24
Ad Valorem		0,0%	\$0,00	\$0,00
ISD		5,0%	\$1.019,81	\$4.079,22
Fodinfra		0,5%	\$101,98	\$407,92
IVA		15,0%	\$3.074,72	\$12.298,86
Agente			\$332,58	\$1.330,32
Transporte interno			\$1.200,00	\$4.800,00
Token			\$3,04	\$36,46
TOTAL DDP			\$26.292,68	\$105.195,02

Elaborado por: El autor

5.4.4 Determinación del precio de importación

5.4.4.1 Determinación del gasto unitario

Tabla 24

Determinación gasto unitario

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO	
DETALLE	Total Trimestral
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2117,94
GASTOS DE IMPORTACIÓN	12967,68

TOTAL GASTOS	15085,62
---------------------	-----------------

Elaborado por: El autor

5.4.4.2 Determinación del precio unitario

Tabla 25

Determinación del precio unitario

PRODUCTO	COMPRAS	CANTIDAD	COMPRAS UNITARIO	GASTO UNITARIO	COSTO Y		PRECIO IMPORTACION
					GASTO UNITARIO	UTILIDAD 35%	
Recta Industrial	\$ 3.500,00	20	\$ 175,00	198,12	\$ 373,12	\$ 130,59	\$ 503,72
Recubridora Industrial	\$ 4.575,00	15	\$ 305,00	345,30	\$ 650,30	\$ 227,60	\$ 877,90
Overlock Industrial	\$5.250,00	30	\$ 175,00	198,12	\$ 373,12	\$130,59	\$503,72

Elaborado por: El autor

5.4.5 Financiamiento del proyecto

5.4.5.1 Datos del financiamiento

Tabla 26

Datos del financiamiento

DATOS DEL FINANCIAMIENTO	
BANCO	BANCO INTERNACIONAL
MONTO	26.229,66
INTERÉS	10,19%
PLAZO	24
PERÍODO	MENSUAL
GARANTÍA	GARANTES

Elaborado por: El autor

5.4.5.2 Amortización de la deuda

Tabla 27

Amortización de la deuda

Periodos de pago	Cuota	Pago de intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente
0				66	\$ 26.229,66
1	\$ 1.212,67	\$ 222,73	\$ 989,93	\$ 989,93	\$ 25.239,72
2	\$ 1.212,67	\$ 214,33	\$ 998,34	\$ 1.988,27	\$ 24.241,39
3	\$ 1.212,67	\$ 205,85	\$ 1.006,82	\$ 2.995,09	\$ 23.234,57
4	\$ 1.212,67	\$ 197,30	\$ 1.015,37	\$ 4.010,46	\$ 22.219,20
5	\$ 1.212,67	\$ 188,68	\$ 1.023,99	\$ 5.034,45	\$ 21.195,21
6	\$ 1.212,67	\$ 179,98	\$ 1.032,68	\$ 6.067,13	\$ 20.162,53
7	\$ 1.212,67	\$ 171,21	\$ 1.041,45	\$ 7.108,59	\$ 19.121,07
8	\$ 1.212,67	\$ 162,37	\$ 1.050,30	\$ 8.158,88	\$ 18.070,78
9	\$ 1.212,67	\$ 153,45	\$ 1.059,22	\$ 9.218,10	\$ 17.011,56
10	\$ 1.212,67	\$ 144,46	\$ 1.068,21	\$ 10.286,31	\$ 15.943,35
11	\$ 1.212,67	\$ 135,39	\$ 1.077,28	\$ 11.363,59	\$ 14.866,07
12	\$ 1.212,67	\$ 126,24	\$ 1.086,43	\$ 12.450,02	\$ 13.779,64
13	\$ 1.212,67	\$ 117,01	\$ 1.095,66	\$ 13.545,68	\$ 12.683,98
14	\$ 1.212,67	\$ 107,71	\$ 1.104,96	\$ 14.650,63	\$ 11.579,02
15	\$ 1.212,67	\$ 98,33	\$ 1.114,34	\$ 15.764,98	\$ 10.464,68
16	\$ 1.212,67	\$ 88,86	\$ 1.123,80	\$ 16.888,78	\$ 9.340,88
17	\$ 1.212,67	\$ 79,32	\$ 1.133,35	\$ 18.022,13	\$ 8.207,53
18	\$ 1.212,67	\$ 69,70	\$ 1.142,97	\$ 19.165,10	\$ 7.064,56
19	\$ 1.212,67	\$ 59,99	\$ 1.152,68	\$ 20.317,78	\$ 5.911,88
20	\$ 1.212,67	\$ 50,20	\$ 1.162,47	\$ 21.480,24	\$ 4.749,42
21	\$ 1.212,67	\$ 40,33	\$ 1.172,34	\$ 22.652,58	\$ 3.577,08
22	\$ 1.212,67	\$ 30,38	\$ 1.182,29	\$ 23.834,87	\$ 2.394,79
23	\$ 1.212,67	\$ 20,34	\$ 1.192,33	\$ 25.027,20	\$ 1.202,46
24	\$ 1.212,67	\$ 10,21	\$ 1.202,46	\$ 26.229,66	\$ 0,00

Elaborado por: El autor

5.4.6 Determinación del costo de capital

Tabla 28
Determinación del costo de capital

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO		
FUENTE	PORCENTAJE	VALOR
Préstamo Bancario	60,00%	26229,66
Recursos Propios	40,00%	17486,44
TOTAL	100,00%	43716,10

Elaborado por: El autor

5.4.7 Calculo de la depreciación

5.4.7.1 Depreciación

Tabla 29
Determinación de la depreciación

DEPRECIACIÓN			
DETALLE	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR
	0,00	5%	0,00
Muebles y enseres	330,00	10%	33,00
Equipos de Computación	816,00	33%	269,28
Equipos de Oficina	128,50	10%	12,85
TOTAL			315,13

Elaborado por: El autor

5.4.8 Determinación de los presupuestos

5.4.8.1 Presupuesto de ingresos (ventas)

5.4.8.1.1 Recta Industrial

Tabla 30

Presupuesto recta industrial

Máquinas de coser			
AÑO	CANTIDAD RECTA INDUSTRIAL	PRECIO	TOTAL
1	80	503,72	40297,24
2	88	513,34	45173,61
3	97	523,14	50640,06
4	106	533,13	56768,02
5	117	543,32	63637,52
			256516,44

Elaborado por: El autor

5.4.8.1.2 Recubridora Industrial

Tabla 31

Presupuesto recubridora industria

Maquinas de coser			
AÑO	CANTIDAD RECUBRIDORA INDUSTRIAL	PRECIO	TOTAL
1	60	877,90	52674,25
2	66	894,67	59048,36
3	73	911,76	66193,80
4	80	929,17	74203,91
5	88	946,92	83183,32
			335303,63

Elaborado por: El autor

5.4.8.1.3 Overlock Industrial

Tabla 32

Presupuesto overlock industrial

Maquinas de coser			
--------------------------	--	--	--

AÑO	CANTIDAD OVERLOCK INDUSTRIAL	PRECIO	TOTAL
1	120	503,72	60445,86
2	132	513,34	67760,41
3	145	523,14	75960,10
4	160	533,13	85152,03
5	176	543,32	95456,27
			384774,66

Elaborado por: El autor

5.4.8.2 Presupuesto de Gastos

5.4.8.2.1 Recta industrial

Tabla 33

Gastos Recta industrial

Maquinas de coser			
AÑO	CANTIDAD RECTA INDUSTRIAL	COSTO	TOTAL
1	80	175,00	14000,00
2	88	178,34	15694,14
3	97	181,75	17593,29
4	106	185,22	19722,25
5	117	188,76	22108,84
	TOTAL		89118,52

Elaborado por: El autor

5.4.8.2.2 Recubridora industrial

Tabla 34

Gastos Recubridora industrial

Maquinas de coser			
AÑO	CANTIDAD RECUBRIDORA INDUSTRIAL	COSTO	TOTAL
1	60	305,00	18300,00
2	66	310,83	20514,48
3	73	316,76	22996,94
4	80	322,81	25779,80
5	88	328,98	28899,41
	TOTAL		116490,64

Elaborado por: El autor

5.4.8.2.3 Overlock industrial

Tabla 35

Gastos Overlock industrial

Maquinas de coser			
AÑO	CANTIDAD OVERLOCK INDUSTRIAL	COSTO	TOTAL
1	120	175,00	21000,00
2	132	178,34	23541,21
3	145	181,75	26389,93
4	160	185,22	29583,38
5	176	188,76	33163,26
	TOTAL		133677,78

Elaborado por: El autor

5.4.8.3 Presupuesto de gastos

5.4.8.3.1 Gastos Administrativos

Tabla 36

Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Suministros de Oficina	300,00	305,73	311,57	317,52	323,59	
Sueldos	7691,76	8467,10	8771,84	9088,21	9416,65	
Publicidad	480,00	489,17	498,51	508,03	517,74	
TOTAL	8471,76	9262,00	9581,92	9913,76	10257,97	

Elaborado por: El autor

5.4.8.3.2 Gastos de importación

Tabla 37

Gastos de importación

GASTOS DE IMPORTACIÓN					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor producto 1	\$14.000,00	\$14.267,40	\$14.539,91	\$14.817,62	\$15.100,64
Valor producto 2	\$18.300,00	\$18.649,53	\$19.005,74	\$19.368,75	\$19.738,69
Valor producto 3	\$21.000,00	\$21.401,10	\$21.809,86	\$22.226,43	\$22.650,95

Total valor FOB	\$53.300,00	\$54.318,03	\$55.355,50	\$56.412,79	\$57.490,28
Flete Internacional	\$27.412,00	\$27.935,57	\$28.469,14	\$29.012,90	\$29.567,05
Valor CFR	\$80.712,00	\$82.253,60	\$83.824,64	\$85.425,69	\$87.057,32
Seguro internacional	\$872,48	\$889,14	\$906,12	\$923,43	\$941,07
TOTAL CIF	\$81.584,48	\$83.142,74	\$84.730,77	\$86.349,13	\$87.998,39
Recepción	\$86,18	\$87,83	\$89,51	\$91,22	\$92,96
Porteo	\$43,01	\$43,83	\$44,67	\$45,52	\$46,39
Tasa al macenaje	\$8,57	\$8,73	\$8,90	\$9,07	\$9,24
DAP	\$81.722,24	\$83.283,13	\$84.873,84	\$86.494,93	\$88.146,98
Descarga	\$520,00	\$529,93	\$540,05	\$550,37	\$560,88
DPU	\$82.242,24	\$83.813,06	\$85.413,89	\$87.045,30	\$88.707,86
Ad Valorem	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
ISD	\$4.079,22	\$4.157,14	\$4.236,54	\$4.317,46	\$4.399,92
Fodinfra	\$407,92	\$415,71	\$423,65	\$431,75	\$439,99
IVA	\$12.298,86	\$12.533,77	\$12.773,16	\$13.017,13	\$13.265,76
Agente	\$1.330,32	\$1.355,73	\$1.381,62	\$1.408,01	\$1.434,91
Transporte interno	\$4.800,00	\$4.891,68	\$4.985,11	\$5.080,33	\$5.177,36
Token	\$36,46	\$36,46	\$37,15	\$37,15	\$74,30
TOTAL DDP	\$105.195,02	\$107.203,55	\$109.251,14	\$111.337,12	\$113.500,11
GASTO IMPORTACION - FOB	\$51.895,02	\$52.885,52	\$53.895,63	\$54.924,33	\$56.009,83

Elaborado por: El autor

5.4.8.3.3 Depreciaciones

Tabla 38

Depreciaciones

DEPRECIACIONES					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00
Equipos de Computación	272,00	272,00	272,00		
Equipos de Oficina	12,85	12,85	12,85	12,85	12,85
TOTAL, DEPRECIACIONES	317,85	317,85	317,85	45,85	45,85

Elaborado por: El autor

5.4.9 Estados Financieros

5.4.9.1 Estado de resultados

Tabla 39

Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO

CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4 ⁷¹	AÑO 5
Ingresos					
Recta Industrial	\$40.297,24	\$45.173,61	\$50.640,06	\$56.768,02	\$63.637,52
Recubridora Industrial	\$52.674,25	\$59.048,36	\$66.193,80	\$74.203,91	\$83.183,32
Overlock Industrial	\$60.445,86	\$67.760,41	\$75.960,10	\$85.152,03	\$95.456,27
Total Ingresos	\$153.417,34	\$171.982,37	\$192.793,96	\$216.123,95	\$242.277,11
(-) Costo de Ventas					
Recta Industrial	\$14.000,00	\$15.694,14	\$17.593,29	\$19.722,25	\$22.108,84
Recubridora Industrial	\$18.300,00	\$20.514,48	\$22.996,94	\$25.779,80	\$28.899,41
Overlock Industrial	\$21.000,00	\$23.541,21	\$26.389,93	\$29.583,38	\$33.163,26
Total Costos	\$53.300,00	\$59.749,83	\$66.980,16	\$75.085,43	\$84.171,52
(=) Utilidad Bruta	\$100.117,34	\$112.232,54	\$125.813,80	\$141.038,52	\$158.105,59
Gastos Administrativos	\$8.471,76	\$9.262,00	\$9.581,92	\$9.913,76	\$10.257,97
Gasto de Importación	\$51.895,02	\$52.885,52	\$53.895,63	\$54.924,33	\$56.009,83
Depreciación	\$317,85	\$317,85	\$317,85	\$45,85	\$45,85
Amortización	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$60.684,63	\$62.465,37	\$63.795,40	\$64.883,94	\$66.313,64
(=) Utilidad después de Operaciones	\$39.432,71	\$49.767,17	\$62.018,40	\$76.154,59	\$91.791,95
(-) Gastos Financieros					
Intereses	\$2.101,99	\$772,37	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	\$37.330,73	\$48.994,80	\$62.018,40	\$76.154,59	\$91.791,95
(-) 15% Participación de trabajadores	\$5.599,61	\$7.349,22	\$9.302,76	\$11.423,19	\$13.768,79
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$31.731,12	\$41.645,58	\$52.715,64	\$64.731,40	\$78.023,16
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$7.932,78	\$10.411,40	\$13.178,91	\$16.182,85	\$19.505,79
(=) Utilidad Neta	\$23.798,34	\$31.234,19	\$39.536,73	\$48.548,55	\$58.517,37

Elaborado por: El autor

5.4.9.2 Presupuesto de efectivo

Tabla 40

Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	23.798,34	31.234,19	39.536,73	48.548,55	58.517,37
Depreciaciones	317,85	317,85	317,85	45,85	45,85
FLUJO DE EFECTIVO NETO	24.116,19	31.552,04	39.854,58	48.594,40	58.563,22

Elaborado por: El autor

5.4.10 Balance Inicial

Tabla 41

Balance Inicial

Balance General - Con Financiamiento	
Activos Corrientes	Pasivos Corto Plazo

Capital de Trabajo	42.441,60	Deudas <1 Año	0,00
Total Activos Corrientes	42.441,60	Total Pasivos Corto Plazo	0,00
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
		Préstamos Bancarios	26.229,66
Muebles y enseres	330,00	Total Pasivos Largo Plazo	26.229,66
Equipos de Computación	816,00		
Equipos de Oficina	128,50		
Maquinaria			
Total Activos Fijos	1.274,50	Total Pasivos	26.229,66
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	0,00	Capital Social	17.486,44
Total Activos Diferidos	0,00	Total Patrimonio	17.486,44
Total Activos	43.716,10	Total Pasivo + Patrimonio	43.716,10

Elaborado por: El autor

5.4.11 Evaluación económica financiera del proyecto

5.4.11.1 Valor Presente Neto

Tabla 42

Valor Actual Neto

VALOR PRESENTE NETO			
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	24.116,19	0,893	21.527,70
2	31.552,04	0,797	25.142,31
3	39.854,58	0,711	28.349,47
4	48.594,40	0,635	30.856,16
5	58.563,22	0,567	33.194,76
	Valor Presente		139.070,41
	Inversión Inicial		43.716,10
	VPN		95.354,31

Elaborado por: El autor

5.4.11.2 Costo Beneficio

Tabla 43

Costo Beneficio

COSTO BENEFICIO		
VALOR PRESENTE	139.070,41	
INVERSIÓN INICIAL	43.716,10	3,18

Elaborado por: El autor

5.4.11.3 Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 44

Periodo de recuperación de la Inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
		43.716,10
1	21.527,70	22.188,40
2	25.142,31	2.953,91
3	28.349,47	31.303,39
4	30.856,16	62.159,55
5	33.194,76	
PRI	1,99	AÑOS

Elaborado por: El autor

5.4.11.4 Tasa interna de retorno

Tabla 45

Tasa interna de retorno

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
	-43.716,10	
1	24.116,19	43.716,10
2	31.552,04	
3	39.854,58	
4	48.594,40	
5	58.563,22	
	TIR	69%

Elaborado por: El autor

5.4.12 Determinación del punto de equilibrio

Tabla 46

Determinación del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO MULTIPRODUCTO (AÑO 1)				
PRODUCTO	CANTIDAD	PARTICIPACIÓN EN VENTAS	PRECIO DE VENTA UNITARIO	COSTO VARIABLE UNITARIO
Recta Industrial	80	30,77%	\$503,72	\$373,12
Recubridora Industrial	60	23,08%	\$877,90	\$650,30
Overlock Industrial	120	46,15%	\$503,72	\$373,12

TOTALES	260	100,00%
----------------	------------	----------------

Elaborado por: El autor

Tabla 47

Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO MCP			
PRODUCTO	MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO	PARTICIPACIÓN	MARGEN PONDERADO
Recta Industrial	\$130,59	30,77%	\$40,18
Recubridora Industrial	\$227,60	23,08%	\$52,52
Overlock Industrial	\$130,59	46,15%	\$60,27
MCP TOTAL			\$152,98

Elaborado por: El autor

Tabla 48

Determinación de costos fijos totales

DETERMINACION DE COSTOS FIJOS TOTALES (AÑO 1)	
Gastos Administrativos	8.471,76
Depreciación	317,85
Gastos Financieros	2.101,99
TOTAL	10.891,59

Elaborado por: El autor

Tabla 49

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
PRODUCTO	UNIDADES DE EQUILIBRIO	PRECIO DE VENTA	PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO
Recta Industrial	22	\$503,72	\$11.034,63
Recubridora Industrial	16	\$877,90	\$14.423,84
Overlock Industrial	33	\$503,72	\$16.551,95
TOTAL EQUILIBRIO ANUAL	71		\$42.010,42

Elaborado por: El autor

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- Se concluye que la propuesta de importación y comercialización de máquinas de coser industriales para Singer Multimáquinas GRS constituye una alternativa viable para fortalecer la oferta de la empresa dentro del sector textil. La planificación desarrollada permitió establecer una estructura comercial, organizacional y operativa acorde con las necesidades del proyecto, facilitando la incorporación de una nueva línea de maquinaria industrial destinada a los talleres de confección del cantón Otavalo y sus zonas de influencia.
- Mediante el estudio de mercado realizado se identificó una demanda favorable para la adquisición de máquinas de coser industriales, evidenciando que la mayoría de los talleres requieren renovar o ampliar su maquinaria y muestran una alta disposición para adquirir estos equipos a un proveedor local que ofrezca calidad, garantía, disponibilidad inmediata y servicio técnico. Estos resultados respaldan la factibilidad comercial de la propuesta y justifican la realización de importaciones trimestrales para mantener un abastecimiento adecuado.
- La evaluación y selección de proveedores permitió identificar a Worlden Group como la alternativa más conveniente para el abastecimiento de máquinas recta, overlock y recubridora. La aplicación de criterios relacionados con precio, calidad, experiencia, garantía, tiempos de entrega y condiciones comerciales permitió seleccionar un proveedor que ofrece productos competitivos y acordes con las necesidades del mercado ecuatoriano.
- El análisis del proceso de importación permitió establecer cada una de las etapas necesarias para la nacionalización de la maquinaria, incluyendo la clasificación arancelaria, selección del Incoterm FOB, documentación requerida, participación del agente de aduana y procedimientos de desaduanización. Asimismo, se verificó que las máquinas de coser industriales clasificadas en la subpartida 8452.29.00.00 forman parte del listado de bienes de capital no producidos en el Ecuador, condición que representa una ventaja para el proyecto al reducir la carga arancelaria durante la importación.

- Finalmente, el estudio económico-financiero realizado demuestra la viabilidad de la propuesta, evidenciada a través de un Valor Actual Neto (VAN) positivo y una relación Beneficio/Costo superior a la unidad, indicadores que reflejan la capacidad del proyecto para generar rentabilidad y recuperar la inversión realizada. Asimismo, se determinó un período de recuperación de la inversión de **1,99 años**, lo que evidencia que la incorporación de la línea de importación y comercialización de máquinas de coser industriales representa una alternativa favorable para el crecimiento y fortalecimiento de Singer Multimáquinas GRS dentro del sector textil.

6.2 Recomendaciones

- Se recomienda implementar la propuesta de importación de manera progresiva, realizando importaciones trimestrales conforme a la planificación establecida, con el propósito de mantener un nivel adecuado de inventario, optimizar la rotación de la maquinaria y responder oportunamente a la demanda del mercado.
- Mantener un seguimiento permanente del comportamiento del sector textil y de las necesidades de los talleres de confección, realizando estudios de mercado periódicos que permitan identificar nuevas oportunidades comerciales, tendencias tecnológicas y posibles cambios en las preferencias de los clientes.
- Fortalecer la relación comercial con el proveedor internacional seleccionado mediante acuerdos que permitan garantizar la continuidad del abastecimiento, mantener estándares de calidad, obtener mejores condiciones de negociación y asegurar la disponibilidad de repuestos y soporte técnico para las máquinas importadas.
- Actualizar de forma permanente la información relacionada con la normativa de comercio exterior, procedimientos aduaneros y disposiciones tributarias aplicables a la importación de maquinaria industrial, con el fin de garantizar el cumplimiento de la legislación vigente y aprovechar los beneficios establecidos para los bienes de capital.
- Continuar fortaleciendo las estrategias de publicidad, promoción y comercialización de Singer Multimáquinas GRS, potenciando el uso de medios digitales, la participación en eventos del sector textil y el asesoramiento técnico especializado, con el propósito de consolidar la empresa como un referente en la comercialización de máquinas de coser

industriales en la provincia de Imbabura y proyectar su crecimiento hacia otras regiones del país.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- American Marketing Association. (s.f.). *Definitions of Marketing*. Obtenido de American Marketing Association: <https://www.ama.org/the-definition-of-marketing-what-is-marketing>
- Arancel del Ecuador. (2 de 03 de 2023). Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/Arancel-del-Ecuador-Seccion-XVI.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Banco Central . (2025). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2022 y perspectivas 2023*. Quito: Banco Central del Ecuador. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2022pers2023.pdf
- CEPAL. (2020). *CEPAL*. Obtenido de cepal.org/es/busqueda?query=transformación+productiva+o+sector+manufacturero
- Chita Lou. (07 de 05 de 2020). Obtenido de <https://blog.chitalou.com/2020/05/que-es-una-maquina-recubridora.html>
- CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION. (29 de 12 de 2010). *www.gob.ec*. Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION%2C%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES%20COPCI.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). *Panorama de las políticas de desarrollo productivo en América Latina y el Caribe, 2024: ¿Cómo promover la gran transformación productiva que requiere la región?* Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/80641-panorama-politicas-desarrollo-productivo-america-latina-caribe-2024-como>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2023). *World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy for All*. Ginebra: United Nations.

- Gaona, S., & Matabay, R. (2017). *Impacto de las Compras Públicas en las Asociaciones de Producción Textil de la Economía Popular y Solidaria en la Ciudad de Quito, en el Periodo 2014-2016*. Quito: Universidad Central del Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec:8080/bitstream/25000/10828/1/T-UCE-0005-100-2017.pdf>
- INEC. (2023). *INEC*. Obtenido de ECUADORENCIFRAS.GOB.EC: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2023). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2023*. Quito: Instituto Nacional de Estadística y Censos. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2023). Obtenido de https://www.censoecuador.gob.ec/?utm_source
- International Labour Organization. (s.f.). Obtenido de <https://www.ilo.org/topics-and-sectors/industries-and-sectors/textiles-apparel-leather-and-related-products>
- International Trade Administration. (2 de 9 de 2025). *trade.gov*. Obtenido de <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/ecuador-import-requirements-and-documentation>
- Jack Sewing Machine Co., Ltd. (2024). *Industrial Sewing Machine Solutions*. Obtenido de Jack Sewing: <https://www.jack-sew.com>
- Ley de Economía Popular y Solidaria*. (2012). Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Reglamento-General-de-la-Ley-Organica-de-Economia-Popular-y-Solidaria.pdf>
- Maquinas de coser Orientales . (19 de 04 de 2022). *maquinasorientales.com*. Obtenido de <https://maquinasorientales.com/2022/04/19/maquina-de-coser-recta-industrial-como-elegir-la-adecuada/>
- Milbby Connect. (s.f.). Obtenido de <https://connect.milbby.com/todo-sobre-remalladoras/#:~:text=Remalladora%20de%204%20hilos,la%20confecci%C3%B3n%20de%20prendas%20deportivas>
- Mise, J. (12 de 9 de 2024). Obtenido de https://www.importacionesecuador.com.ec/impuestos-aduaneros/derechos-arancelarios?utm_source
- Organizacion Mundial Del Comercio. (2023). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm?utm_source
- Organizacion mundial del comercio. (2023). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Facilitación del comercio*. Recuperado el 16 de 07 de 2026, de Organización Mundial del Comercio.
- Park, J. (26 de 10 de 2015). *abcssewingmachine*. Obtenido de [abcssewingmachine.com: https://www.abcssewingmachine.com/blogs/features/62517957-the-different-types-of-industrial-sewing-machines-stitch-types?utm_source](https://www.abcssewingmachine.com/blogs/features/62517957-the-different-types-of-industrial-sewing-machines-stitch-types?utm_source)

- Porter, M. (1985). Obtenido de <https://blog.up.edu.mx/posgrados-empresariales/que-es-la-ventaja-competitiva-de-una-empresa-sus-2-tipos#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20ventaja%20competitiva%20seg%C3%BA%20Michael,superior%20y%2C%20por%20ende%2C%20una%20mayor%20rentabilidad.>
- Ricardo, D. (1817). Obtenido de <https://estudiarvirtual.unipiloto.edu.co/blog/ventaja-comparativa-que-es#:~:text=Ventaja%20comparativa%20seg%C3%BA%20David%20Ricardo%20Establece%20que,su%20producci%C3%B3n%20en%20comparaci%C3%B3n%20con%20otras%20naciones.>
- Robbins, S. P. (2018). *Administración*. (13, Ed.) Pearson.
- Scribd. (s.f.). Obtenido de <https://es.scribd.com/document/638509835/maquinas-industriales>
- SENAE. (2022). *SENAE*. Obtenido de [aduana.gob.ec](https://www.aduana.gob.ec): <https://www.aduana.gob.ec/estadisticas/>
- Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador. (13 de 04 de 2012). *aduana.gob.ec*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/resoluciones/SENAE-DGN-2012-0140-RE.PDF>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s.f.). *Para importar*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- Singer Multimaquinas. (2024). Obtenido de <https://singermultimaquinas.com/categoria-producto/maquinas-industriales/rectas-industriales/>
- Smith, A. (1776). Obtenido de <https://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>
- Valdivieso, A., Siluk, C., & Michelin, C. (2022). Análisis Prospectivo Estratégico del Sector Textil Productivo Ecuatoriano para Incrementar la Competitividad en las Exportaciones. *SIGMA*, 13. doi:<https://doi.org/10.24133/sigma.v9i02.2827>

ANEXOS

Anexo 1

Preguntas para la encuesta

1. ¿Qué tipo de prendas confecciona principalmente su taller?

- ☐ Camisetas
- ☐ Pantalinetas
- ☐ Chompas
- ☐ Ropa deportiva
- ☐ Otros: _____

2. ¿Cuántas personas trabajan en su taller?

- ☐ 1 a 2 personas
- ☐ 3 a 5 personas
- ☐ 6 a 10 personas
- ☐ Más de 10 personas

B. Maquinaria actual

3. ¿Qué máquinas posee actualmente en su taller?

- ☐ Máquina recta
- ☐ Máquina overlock
- ☐ Máquina recubridora
- ☐ Todas las anteriores
- ☐ Ninguna
- ☐ Máquinas domésticas

4. ¿Qué antigüedad tienen sus máquinas?

- ☐ Menos de 2 años
- ☐ De 3 a 5 años
- ☐ Más de 5 años

5. ¿Ha tenido problemas técnicos frecuentes con su maquinaria?

- ☐ Sí
- ☐ No

En caso de responder sí, indique cuál ha sido la razón principal:

C. Necesidad de modernización

6. ¿Considera que su taller necesita renovar o adquirir nuevas máquinas?

☐ Sí

☐ No

7. En una escala del 1 al 3, siendo 3 la más requerida, ¿cuál de estas máquinas considera más necesaria actualmente?

Máquina	1	2	3
---------	---	---	---

Máquina recta	☐	☐	☐
---------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Máquina overlock	☐	☐	☐
------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Máquina recubridora	☐	☐	☐
---------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

8. En una escala del 1 al 3, siendo 3 el factor más importante, ¿qué aspecto valora más al momento de comprar una máquina?

Factor	1	2	3
--------	---	---	---

Precio	☐	☐	☐
--------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Calidad	☐	☐	☐
---------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Marca	☐	☐	☐
-------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Garantía	☐	☐	☐
----------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Facilidad de repuestos	☐	☐	☐
------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

D. Capacidad de inversión

9. Al considerar la compra de una nueva maquinaria industrial, ¿en qué rango de inversión se encuentra su presupuesto disponible?

☐ Rango bajo: menos de USD 800

☐ Rango medio: USD 800 a USD 1.499

- () Rango alto: USD 1.500 a USD 2.500
- () Rango premium: más de USD 2.500

10. Si decidiera adquirir una máquina industrial, ¿qué esquema de pago se adapta mejor a su flujo de caja?

- () Un solo pago de contado, con descuento por pronto pago
- () Pago diferido con tarjeta de crédito
- () Financiamiento en cuotas mensuales
- () Pago en dos partes: 50 % de anticipo y 50 % contra entrega

E. Intención de compra

11. Si existiera en Otavalo un proveedor directo de estas máquinas, ¿compraría localmente?

- () Sí, por la reducción en tiempos y costos de envío
- () Sí, por soporte técnico y mantenimiento local más rápido
- () Sí, por la facilidad para ver y probar la máquina antes de comprar
- () No generaría ninguna ventaja, la ubicación del proveedor no es relevante para mí

12. ¿Cada cuánto tiempo considera necesario renovar o adquirir nueva maquinaria para su taller?

- () Cada año
- () Cada 2 años
- () Cada 3 años o más
- () No renueva por tiempo fijo, compra maquinaria según crecimiento o necesidad del taller

Anexo 2

Preguntas y respuestas entrevista al experto

1. ¿Cuál es su opinión sobre la situación actual del sector textil?

Considero que el sector textil se encuentra en crecimiento y continúa siendo una actividad muy importante para el país. Es un sector que difícilmente dejará de existir, ya

que siempre existe demanda de prendas de vestir y productos confeccionados. Además, cada año se presentan nuevas necesidades, tendencias y formas de producción, por lo que los talleres deben mantenerse en constante renovación.

2. ¿Considera que existe demanda de maquinaria para el sector textil otavaleño?

Sí, existe demanda de maquinaria para este sector. Otavalo es una zona muy importante dentro de la industria textil nacional, ya que cuenta con un movimiento comercial y productivo bastante fuerte. Muchos talleres requieren maquinaria para aumentar su producción, mejorar sus acabados o abrir nuevos espacios de trabajo.

3. ¿Cuenta el Ecuador con producción de máquinas de coser o maquinaria relacionada con el sector textil?

No, el Ecuador no cuenta con una producción significativa de máquinas de coser industriales. La mayoría de equipos utilizados en el sector textil son importados desde otros países, principalmente porque en el país no existe una industria dedicada a fabricar este tipo de maquinaria a gran escala.

4. ¿Cuáles son los principales países proveedores de máquinas de coser industriales para el Ecuador?

Actualmente, la mayoría de máquinas de coser industriales que llegan al Ecuador provienen de China, debido a que gran parte de la maquinaria textil se fabrica o ensambla en ese país. Aunque algunas marcas puedan tener origen comercial en otros países, en la práctica muchas de estas máquinas son producidas en fábricas chinas.

5. ¿Qué aspectos se deben analizar antes de importar una máquina recta, overlock o recubridora?

Antes de importar este tipo de maquinaria es importante conocer bien el producto que se va a traer. En China existen fábricas de buena calidad y también otras de menor calidad, por eso es necesario verificar el fabricante, las características técnicas y el respaldo de la marca. Si se trae una máquina de baja calidad, se puede afectar la imagen de la empresa; pero si se importa una máquina demasiado costosa, puede ser difícil competir en el mercado. Lo ideal es buscar un equilibrio entre calidad, precio y aceptación del cliente.

6. ¿Cuál es la subpartida arancelaria utilizada para este tipo de maquinaria?

Para este tipo de máquinas se utiliza la subpartida 8452.29.00.00, correspondiente a las

demás máquinas de coser industriales. Esta clasificación es importante porque permite identificar correctamente la mercancía dentro del arancel y aplicar el tratamiento tributario correspondiente, especialmente cuando se trata de maquinaria considerada como bien de capital.

7. ¿Qué documentos exige la aduana ecuatoriana para nacionalizar esta maquinaria?

Para nacionalizar este tipo de maquinaria se requiere contar con documentos como la factura comercial, el documento de transporte, la Declaración Aduanera de Importación y los registros correspondientes dentro del sistema ECUAPASS. También es recomendable contar con el certificado de origen, ya que permite respaldar la procedencia de la mercancía y facilitar los procesos de verificación relacionados con los beneficios aplicables a bienes de capital.

8. ¿Cuáles son los errores más comunes que cometen las personas al intentar importar este tipo de equipos?

Uno de los errores más comunes es comprar a intermediarios o compañías que no son fabricantes directos, lo que puede generar sobrecostos o incluso riesgos de estafa. Para importar maquinaria es recomendable tratar directamente con fábricas o proveedores verificados. También es importante revisar la calidad del producto antes de comprar, porque no todas las máquinas tienen el mismo rendimiento ni el mismo respaldo técnico.

9. ¿Cuál es el tiempo promedio del proceso de importación desde el proveedor hasta la entrega en el país?

El tiempo promedio desde China hasta el puerto de Guayaquil puede ser de aproximadamente 30 a 35 días, dependiendo de la naviera y las condiciones logísticas. Luego, el proceso de nacionalización y retiro de la mercancía puede tardar entre 5 y 6 días laborables, siempre que la documentación esté completa y no existan observaciones en el despacho aduanero.

10. ¿Qué marcas o fabricantes son los más solicitados por los talleres de confección?

Entre las marcas más comerciales y solicitadas en el mercado ecuatoriano se encuentran Jack, Britex y Jontex. Estas marcas tienen aceptación porque ofrecen precios

competitivos, disponibilidad de repuestos y características adecuadas para los talleres de confección.

11. ¿Qué factores influyen en el costo final de estas máquinas en el mercado ecuatoriano?

El costo final depende de varios factores, como el precio de compra al proveedor, el flete internacional, el seguro, los gastos portuarios, la nacionalización, el transporte interno y los impuestos correspondientes. En el caso de las máquinas de coser industriales, al ser consideradas bienes de capital, pueden acceder a beneficios arancelarios, lo que ayuda a reducir el costo final frente a otros productos que sí pagan aranceles más altos.

12. ¿Existe actualmente una demanda creciente de este tipo de maquinaria en pequeños talleres?

Sí, existe una demanda creciente. Muchos talleres están adquiriendo maquinaria nueva porque buscan modernizarse y mejorar su producción. Además, en algunos casos prefieren comprar una máquina nueva con garantía antes que seguir utilizando equipos antiguos, ya que el precio puede ser similar y el respaldo técnico representa una ventaja importante.

13. ¿Qué recomendaciones daría a una persona que desea iniciar un negocio de importación y comercialización de estas máquinas en Otavalo?

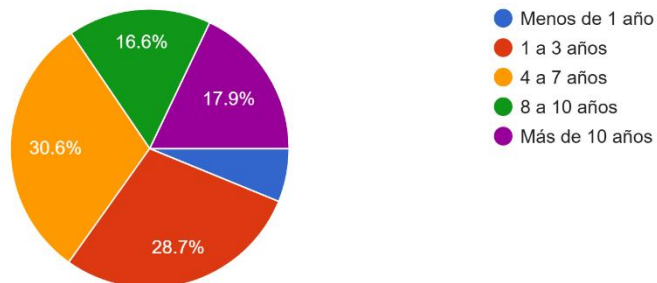
Recomendaría contar con suficiente capital, porque el negocio de maquinaria textil requiere una inversión importante. También es necesario escoger bien la marca que se va a importar, analizar si tiene aceptación en el mercado y verificar que los precios sean competitivos. Si se traen máquinas de precios demasiado altos, será difícil competir; por eso, una buena alternativa es trabajar con marcas chinas de calidad media-alta, que ofrecen buen rendimiento y precios accesibles para los talleres.

Anexo 3

Resultados de las encuestas

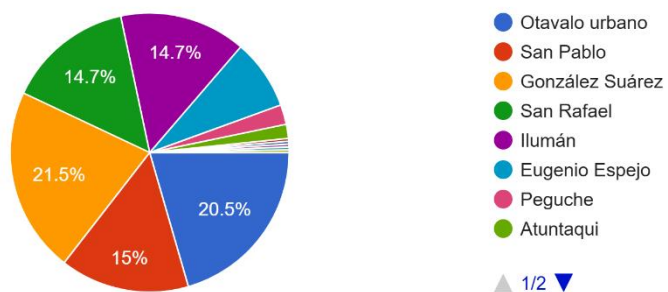
2. ¿Cuántos años lleva funcionando su taller?

307 respuestas



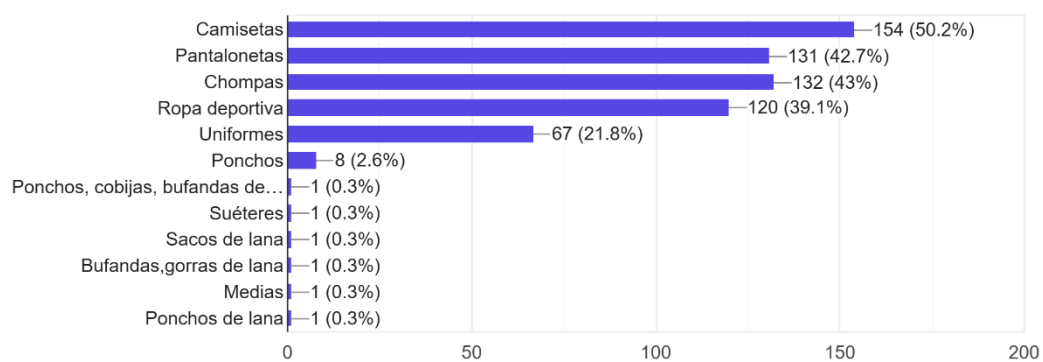
3. Ubicación del taller

307 respuestas



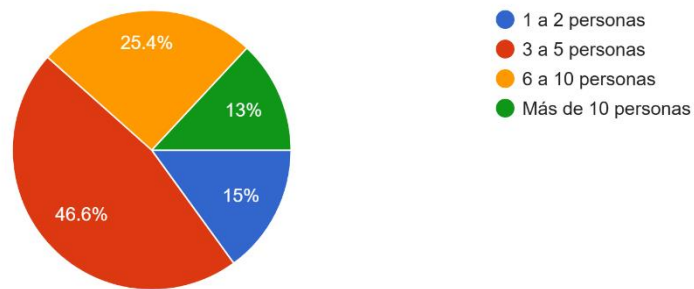
4. ¿Qué tipo de prendas confecciona principalmente su taller?

307 respuestas



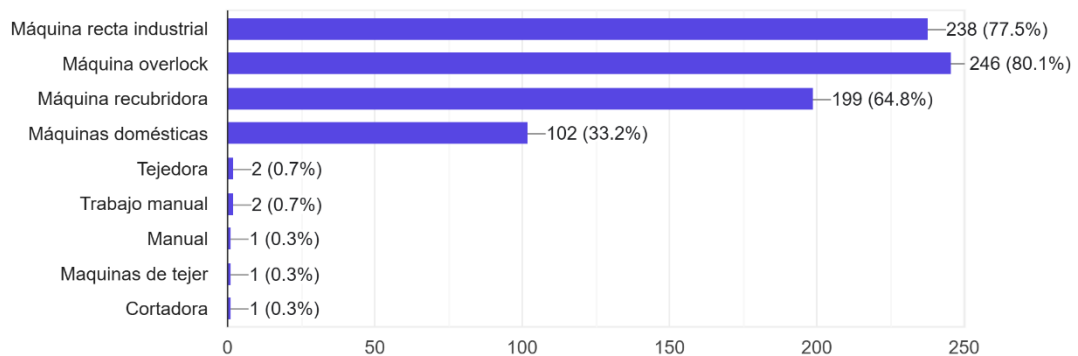
5. ¿Cuántas personas trabajan actualmente en su taller?

307 respuestas



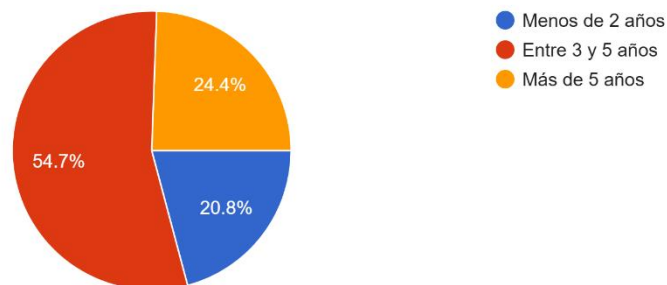
6. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza actualmente en su taller?

307 respuestas



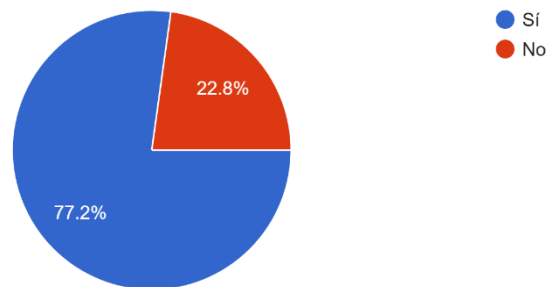
7. ¿Cuál es la antigüedad promedio de la maquinaria que utiliza?

307 respuestas



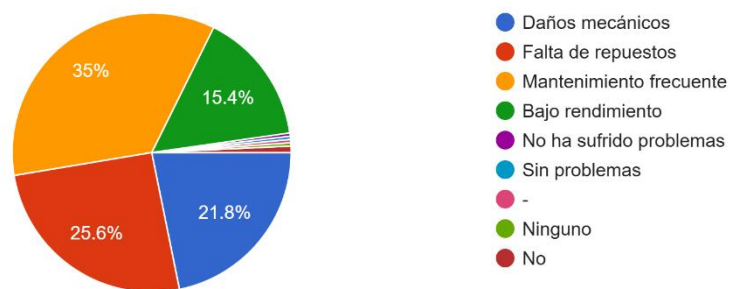
8. ¿Ha presentado problemas técnicos frecuentes con su maquinaria?

307 respuestas

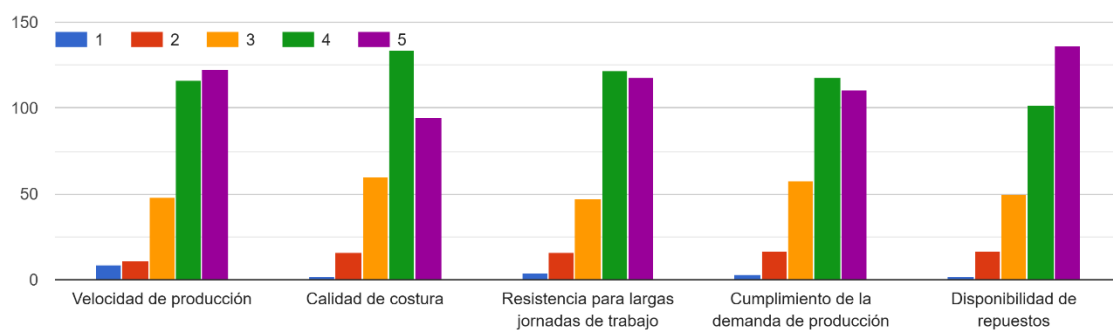


9. Si respondió "Sí", indique cuál ha sido el principal problema:

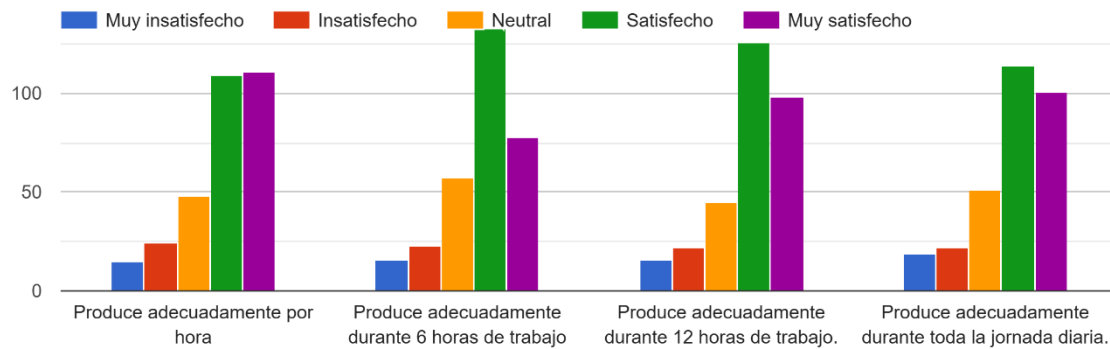
266 respuestas



10. Califique el desempeño de la maquinaria que utiliza actualmente en su taller. Escala: 1 = Muy deficiente | 5 = Excelente

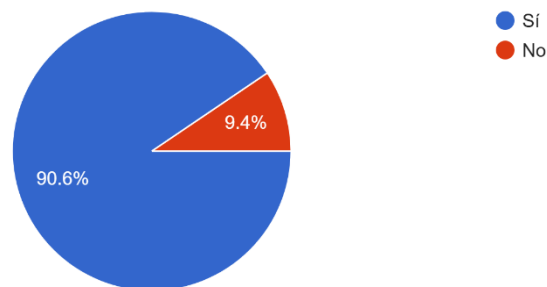


¿Qué tan satisfecho(a) está con el rendimiento de la máquina en los siguientes períodos de operación?

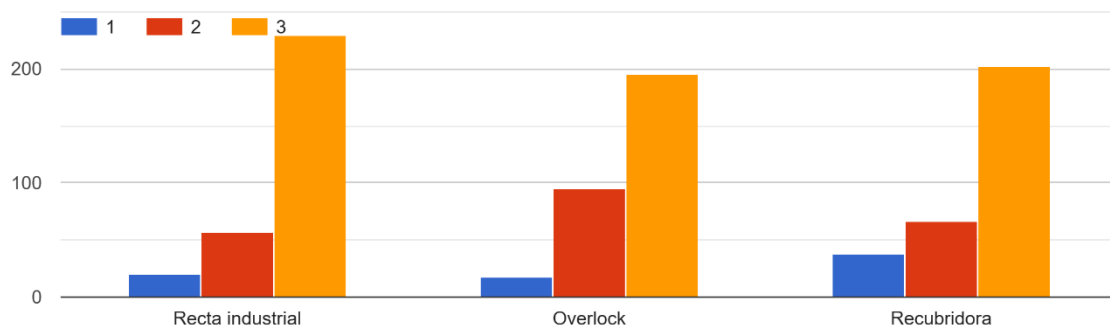


11. ¿Considera que su taller necesita renovar o adquirir nueva maquinaria?

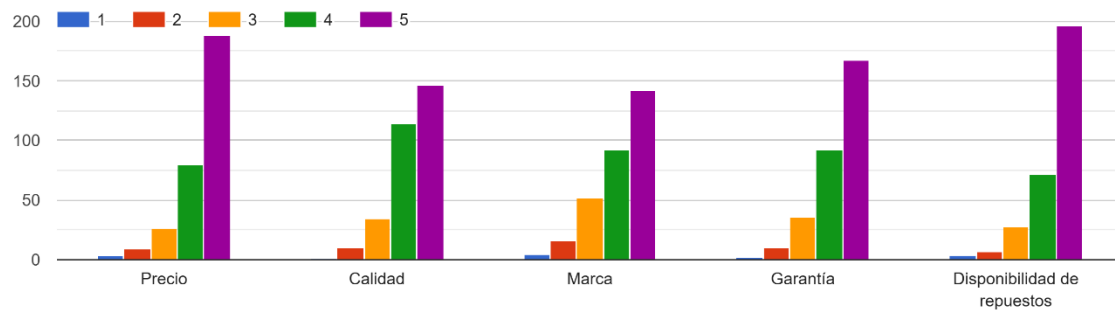
307 respuestas



12. Ordene según su necesidad actual las siguientes máquinas (1 = menor necesidad, 3 = mayor necesidad):

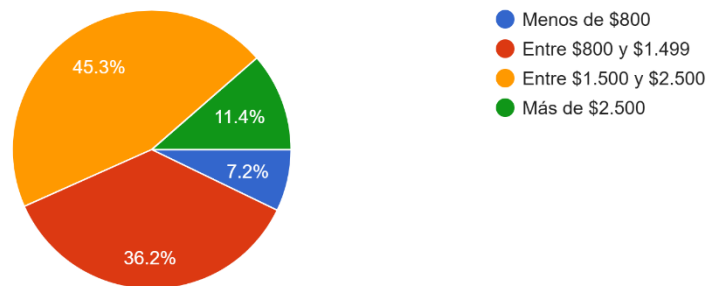


13. Califique la importancia que tienen los siguientes factores al momento de adquirir una máquina de coser industrial. Escala: 1 = Nada importante 2 = Poco impor...eradamente importante 4 = Importante 5 = Muy importante



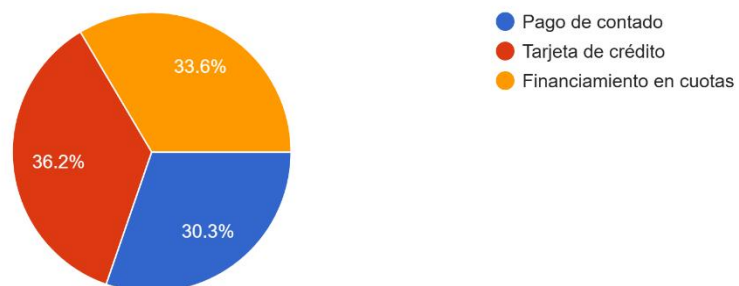
14. ¿Cuál sería su presupuesto aproximado para adquirir una nueva máquina industrial?

307 respuestas



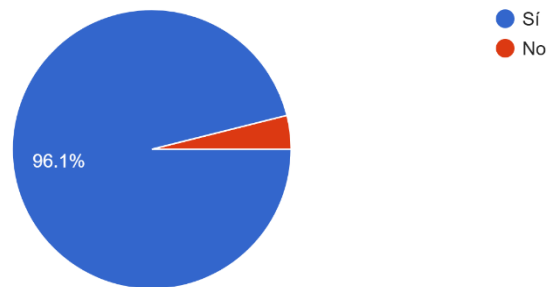
15. ¿Qué modalidad de pago preferiría para adquirir una máquina industrial?

307 respuestas



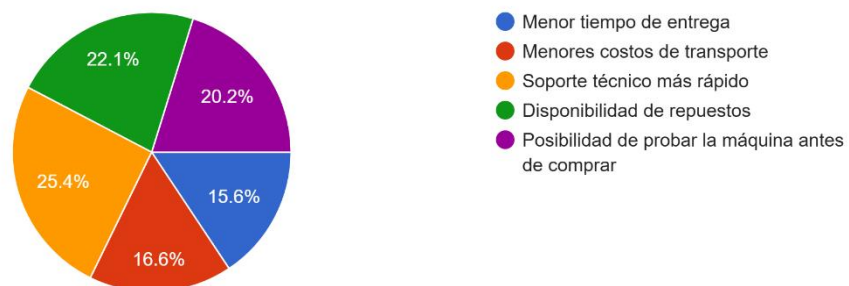
16. Si existiera en Otavalo un proveedor directo de máquinas recta, overlock y recubridora, ¿compraría localmente?

307 respuestas



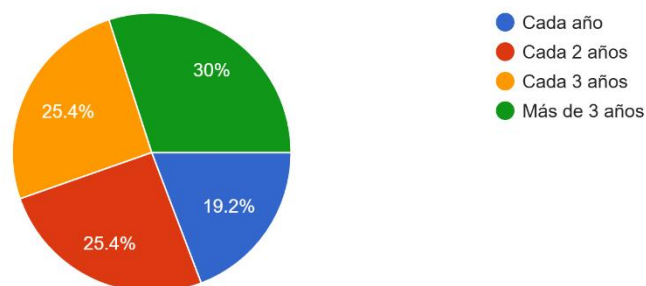
17. ¿Cuál sería la principal ventaja de comprar a un proveedor local?

307 respuestas



18. ¿Cada cuánto tiempo considera necesario renovar su maquinaria?

307 respuestas



Anexo 4

Captura de la entrevista

