



Pontificia Universidad Católica del Ecuador  
Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:  
PROPUESTA PARA LA IMPORTACIÓN DE ALGODÓN PEINADO DESDE LIMA –  
PERÚ, PARA LA MEJORA PRODUCTIVA DE LA EMPRESA MEDIAS ELTEX DE  
LA CIUDAD DE ATUNTAQUI

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Negocios Internacionales E.1

AUTORA: Cachiguango Maigua Sami Liseth

ASESOR: Ing. Pablo Alejandro Dávila Oña

IBARRA, ENERO – 2018

Ibarra, 19 de Enero de 2018

Ing. Pablo Alejandro Dávila Oña  
ASESOR

**CERTIFICA:**

Haber revisado el presente informe final de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes en la Escuela de Negocios y Comercio Internacional (ENCI), de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI); en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.



.....

Ing. Pablo Alejandro Dávila Oña  
C.C.: 1002507547

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI):



(f): .....

Ing. Pablo Alejandro Dávila Oña

C.C.: 1002507547

(f): .....

.....

C.C.: .....

(f): .....

.....

C.C.: .....

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Sami Liseth Cachiguango Maigua, declaro conocer y aceptar la disposición del Art.66 del Instructivo de Trabajo de Grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI), que en su parte pertinente manifiesta textualmente: “Forman parte del patrimonio de la universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la universidad”

Ibarra, 19 de Enero de 2018



.....  
Sami Liseth Cachiguango Maigua

C.C.: 1003250865

## **AUTORÍA**

Yo, Sami Liseth Cachiguango Maigua, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003250865, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad de la autora, y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.



.....  
Sami Liseth Cachiguango Maigua

C.C.: 1003250865

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, titulado: "Propuesta para la importación de algodón peinado desde Lima – Perú, para la mejora productiva de la empresa Medias Eltex de la ciudad de Atuntaqui"; surgió de la necesidad de realizar una búsqueda de proveedores extranjeros, en vista de la falta de oferta nacional de hilo de algodón peinado, con la finalidad de mejorar la calidad actual de los productos que ofrece la empresa mencionada anteriormente.

El objetivo general de la investigación es estructurar el plan de importación de algodón peinado desde Perú, con el fin de mejorar la productividad de la empresa Medias Eltex, lo cual se puede ejecutar por medio del cambio de materia prima. De modo que se logre brindar mayor valor agregado a los productos (medias) elaborados actualmente.

Para cumplir con lo anteriormente mencionado, se realizó una investigación y recopilación de información a través de textos, artículos científicos, herramientas virtuales como Trade Map, páginas web de entidades públicas como Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENA, entre otros; para compilar datos reales y llevar a cabo el presente trabajo de titulación.

Además, esta investigación implica el análisis de las variables económicas desarrolladas en el estudio financiero, lo cual permite conocer la viabilidad del proyecto, en la misma que se obtuvo una Tasa Interna de Retorno del 23,26% y un costo de oportunidad del 18,18%, es decir, que el proyecto será factible para la empresa Medias Eltex.

### **Palabras claves**

Importación – Hilo de algodón peinado – Proveedores extranjeros – Valor agregado – Medias

## **ABSTRACT**

The present research work, titled: “Proposal for the import of combed cotton from Lima – Peru, for the productive improvement of the Medias Eltex company of the city of Atuntaqui”; arose from the need to conduct a search for foreign suppliers, in view of the lack of national supply of combed cotton yarn, with the purpose of improve the current quality of the products offered by the company mentioned above.

The general objective of the research is to structure the project for the import of combed cotton from Peru, in order to improve the productivity of the Medias Eltex company, which can be executed through the change of raw material. In such a way that it’s possible to provide greater added value to the products (socks) currently produced.

To accomplish with the previously mentioned, an investigation and collection of information was carried out through texts, scientific articles, virtual tools such as Trade Map, web sites of public entities such as the Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENA, among others; to compile real data and carry out the present work.

Also, this research involves the analysis of the economic variables developed in the financial study, which allows knowing the viability of the project, in which was obtained an Internal Rate of Return of 23,26% and an opportunity cost of 18,18%, that meaning, the project will be feasible for the Medias Eltex company.

### **Keywords**

Import – Combed cotton yarn – Foreign suppliers – Value added – Socks

## **DEDICATORIA**

Este proyecto de investigación está dedicado a Dios, por bendecirme día a día y brindarme la fortaleza y sabiduría necesaria para poder culminar con esta etapa de mi formación profesional. Con todo mi cariño a mis padres y hermano, que con su apoyo incondicional y su ejemplo han sido mi motivación para seguir adelante en toda instancia.

**Sami Cachiguango Maigua**

## **AGRADECIMIENTO**

Doy gracias a Dios por permitirme llegar hasta esta importante etapa de mi vida. A mis padres por su esfuerzo y dedicación durante toda mi vida estudiantil. A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra por acogerme y servir de espacio para mi formación espiritual, moral y académica.

Al Ing. Pablo Dávila por su guía durante todo el trayecto de la realización del trabajo de grado y por todos sus valiosos aportes para el desarrollo del mismo.

Al Ing. Esteban Garrido por compartir su tiempo y conocimiento, para aportar en el progreso de este proyecto de investigación.

A mis compañeros de clase con quienes compartimos no solo el aula, sino que con el pasar del tiempo se han convertido en amigos, gracias por todos los momentos que vivimos dentro y fuera de la academia.

Agradezco a todos quienes fueron parte de mi desarrollo personal y profesional, y a todas las personas que de una manera u otra aportaron en la culminación de este proyecto.

**Sami Cachiguango Maigua**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL .....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS .....	iv
AUTORÍA .....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT.....	vii
DEDICATORIA .....	viii
AGRADECIMIENTO .....	ix
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I .....	2
MARCO TEÓRICO .....	2
1.1. Comercio Internacional.....	2
1.1.1. Importación.....	3
1.1.1.1. Definición.....	3
1.1.1.2. Ventajas y desventajas .....	3
1.1.1.3. Quiénes pueden importar .....	4
1.1.1.4. Regímenes de importación .....	5
1.1.1.5. Requisitos previos para importar .....	6
1.1.1.6. Otros requisitos previos para importar .....	8
1.1.1.7. Documentación necesaria para importar .....	9
a. Entidades que acreditan documentos de control previo a la importación .....	11
1.1.1.8. Tributos a la importación .....	12
1.1.2. Acuerdos comerciales.....	14
1.1.2.1. Certificado de origen.....	15
1.2. Fibras Textiles.....	17
1.2.1. Tipos de fibras .....	17
1.2.2. Algodón .....	20
1.2.2.1. Definición.....	20
1.2.2.2. Tipos de hilatura de algodón .....	22
1.2.2.3. Propiedades y usos del algodón .....	24
1.2.3. Titulación de los hilos .....	25

1.2.3.1.	Definición.....	25
1.2.3.2.	Sistemas de titulación.....	25
a.	Sistema directo .....	25
b.	Sistema indirecto.....	25
1.3.	Industria Textil.....	26
1.3.1.	Mejoramiento productivo .....	28
1.3.2.	Calcetines / Medias.....	29
1.3.2.1.	Definición.....	29
1.3.2.2.	Proceso de producción de medias .....	29
CAPÍTULO II.....		32
DIAGNÓSTICO Y ESTUDIO DE MERCADO .....		32
2.1.	Antecedentes .....	32
2.2.	Objetivos.....	33
2.2.1.	Objetivo General .....	33
2.2.2.	Objetivos Específicos .....	33
2.3.	Variables diagnósticas .....	33
2.4.	Indicadores.....	33
2.5.	Matriz de relación .....	34
2.6.	Mecánica operativa.....	35
2.6.1.	Población .....	35
2.6.2.	Determinación de la muestra .....	36
2.6.3.	Información primaria.....	37
2.6.3.1.	Entrevista.....	37
2.6.3.2.	Encuesta .....	37
2.6.3.3.	Observación.....	37
2.6.4.	Información secundaria .....	38
2.7.	Tabulación y análisis de la información .....	38
2.7.1.	Entrevista aplicada al ingeniero Douglas Recalde coordinador de la zonal 1 del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).....	38
2.7.2.	Entrevista aplicada a la licenciada Elvia Maigua propietaria de “Medias Eltex”.....	41

2.7.3.	Entrevista aplicada a la ingeniera Raquel Bravo asesora de ventas de La Colonial S.A. (Perú).....	45
2.7.4.	Entrevista aplicada a la ingeniera Carmen Uribe jefe comercial de Bergman/Rivera S.A.C.....	48
2.7.5.	Encuesta aplicada a fabricantes ecuatorianos de hilo.....	51
2.7.6.	Análisis de los resultados de la observación aplicada en la fábrica “Medias Eltex” de Atuntaqui.....	65
2.8.	Información secundaria.....	66
2.8.1.	Evolución de las importaciones.....	66
2.8.2.	Origen de las importaciones.....	67
2.8.3.	Exportaciones mundiales.....	68
2.9.	Análisis FODA.....	69
2.9.1.	Cruce de matriz FODA: FA, FO, DO, DA.....	70
2.10.	Determinación del problema diagnóstico.....	72
CAPÍTULO III.....		74
Propuesta para la importación de algodón peinado desde Lima - Perú, para la mejora productiva de la empresa Medias Eltex de la ciudad de Atuntaqui.....		74
3.1.	Antecedentes de la empresa.....	74
3.1.1.	Slogan.....	74
3.1.2.	Misión.....	74
3.1.3.	Visión.....	74
3.1.4.	Organigrama.....	75
3.2.	Localización de la empresa.....	75
3.2.1.	Macro localización.....	75
3.2.2.	Micro localización.....	76
3.3.	Situación actual de la empresa.....	76
3.4.	Propuesta de comercialización.....	77
3.4.1.	Producto.....	77
3.4.1.1.	Descripción del producto.....	77
3.4.1.2.	Partida arancelaria.....	77
3.4.1.3.	Ficha técnica del producto.....	78
3.4.1.4.	Envase y embalaje.....	78

3.4.1.5.	Etiquetado .....	79
3.4.2.	Precio .....	80
3.4.2.1.	Requerimiento de materia prima .....	81
3.4.2.2.	Aprovisionamiento de materia prima .....	85
3.4.3.	Plaza .....	86
3.4.4.	Promoción.....	89
3.4.5.	Modalidad de pago internacional .....	90
3.5.	Estrategias de negociación .....	90
3.5.1.	Logística de transporte .....	90
3.5.2.	Término de negociación .....	92
3.6.	Proceso de importación de hilo de algodón peinado .....	92
3.6.1.	Pedido de hilo de algodón peinado.....	93
3.6.2.	Procedimiento para importar .....	93
3.6.3.	Cálculos de desaduanización .....	96
3.6.4.	Plan de acción.....	96
3.6.5.	Pasos que se deben cumplir para poder realizar la importación.....	97
CAPÍTULO IV .....		98
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....		98
4.1.	Inversión inicial .....	98
4.1.1.	Inversión fija .....	98
4.1.2.	Inversión variable.....	99
4.2.	Costo de la materia prima .....	99
4.3.	Gastos.....	99
4.3.1.	Gastos Administrativos .....	99
4.3.2.	Sueldos y salarios.....	100
4.3.3.	Detalle de Gastos de importación .....	103
4.3.4.	Gastos unitarios .....	104
4.3.5.	Determinación del precio de importación .....	104
4.4.	Estructura del financiamiento .....	104
4.4.1.	Datos del financiamiento.....	105
4.4.2.	Amortización de la deuda.....	105
4.5.	Determinación Costo de Capital .....	106

4.6. Cálculos de la Depreciación .....	106
4.7. Determinación de los presupuestos.....	106
4.7.1. Presupuesto de las ventas .....	106
4.7.2. Presupuesto de costos.....	107
4.7.3. Presupuesto de gastos.....	107
4.7.3.1. Gastos administrativos.....	107
4.7.3.2. Gastos de importación .....	108
4.8. Depreciaciones.....	108
4.9. Estados financieros .....	108
4.9.1. Estado de Resultados.....	108
4.9.2. Balance General .....	110
4.9.3. Flujo de efectivo.....	110
4.10. Evaluación económica del proyecto / Indicadores financieros.....	110
4.10.1. Valor Actual Neto (VAN).....	110
4.10.2. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).....	111
4.10.3. Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	111
4.10.4. Costo Beneficio .....	112
4.11. Punto de Equilibrio .....	112
4.11.1. Margen de contribución .....	114
4.11.2. Punto de Equilibrio en Unidades Físicas .....	114
4.11.3. Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias.....	114
CONCLUSIONES .....	115
RECOMENDACIONES.....	117
GLOSARIO .....	118
BIBLIOGRAFÍA .....	119
ANEXOS .....	124

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ventajas y desventajas de la importación.....	3
Tabla 2. Regímenes de importación.....	5
Tabla 3. Entidades que emiten Certificado de Origen por mercado.....	16
Tabla 4. Fibras naturales animales.....	18
Tabla 5. Fibras naturales vegetales.....	18
Tabla 6. Fibras naturales minerales.....	18
Tabla 7. Fibras artificiales.....	19
Tabla 8. Fibras sintéticas.....	19
Tabla 9. Ventajas y desventajas del algodón.....	24
Tabla 10. Conversión para el sistema de titulación.....	26
Tabla 11. Matriz de relación.....	34
Tabla 12. Listado de empresas peruanas exportadoras de hilo de algodón peinado.....	35
Tabla 13. Listado de empresas ecuatorianas productoras de hilo.....	36
Tabla 14. Experiencia.....	51
Tabla 15. Fabricantes de hilo de algodón.....	52
Tabla 16. Origen de la fibra.....	53
Tabla 17. Tipo de algodón.....	54
Tabla 18. Destino de la producción.....	55
Tabla 19. Producción destinada a la exportación.....	56
Tabla 20. Certificación internacional.....	57
Tabla 21. Certificados internacionales.....	58
Tabla 22. Precios de hilo de algodón.....	59
Tabla 23. Monto mínimo para realizar pedidos.....	60
Tabla 24. Anticipación para realizar pedidos.....	61
Tabla 25. Tiempo entre recibir y despachar un pedido.....	62
Tabla 26. Hilo de mayor aceptación.....	63
Tabla 27. Relación entre hilo de algodón nacional y peruano.....	64
Tabla 28. Importaciones de hilo de algodón peinado realizadas por Ecuador de la partida 5205.22.00.....	66
Tabla 29. Porcentaje de arancel que aplica Ecuador a la partida 5205.22.00.....	66

Tabla 30. Listado de mercados proveedores de hilo de algodón peinado importado por Ecuador.....	67
Tabla 31. Exportaciones mundiales de hilo de algodón peinado de la partida 5205.22.00...	68
Tabla 32. Principales países exportadores de la partida 5205.22.00.....	68
Tabla 33. Análisis FODA.....	69
Tabla 34. Situación de la empresa.....	76
Tabla 35. Partida arancelaria.....	77
Tabla 36. Ficha técnica del producto.....	78
Tabla 37. Precios de hilo de algodón peinado en término CIP.....	80
Tabla 38. Precio del producto en Dólares Americanos .....	81
Tabla 39. Comportamiento ventas anuales de la empresa Medias Eltex.....	81
Tabla 40. Peso de la materia prima utilizada en la fabricación de medias.....	83
Tabla 41. Capacidad productiva de la empresa Medias Eltex.....	83
Tabla 42. Materia prima necesaria para cubrir la capacidad productiva anual.....	84
Tabla 43. Cuadro comparativo de posibles países proveedores.....	86
Tabla 44. Posibles proveedores peruanos.....	87
Tabla 45. Ficha técnica de la empresa.....	88
Tabla 46. Cantidad de importación.....	93
Tabla 47. Cálculos de desaduanización.....	96
Tabla 48. Inversión inicial.....	98
Tabla 49. Inversión fija.....	98
Tabla 50. Inversión variable.....	99
Tabla 51. Costo de la materia prima.....	99
Tabla 52. Gastos administrativos.....	99
Tabla 53. Rol de pagos año 1.....	100
Tabla 54. Rol de pagos año 2.....	100
Tabla 55. Rol de pagos año 3.....	101
Tabla 56. Rol de pagos año 4.....	101
Tabla 57. Rol de pagos año 5.....	102
Tabla 58. Gastos de importación.....	103
Tabla 59. Gastos unitarios.....	104
Tabla 60. Determinación del precio de importación.....	104

Tabla 61. Estructura del financiamiento.....	104
Tabla 62. Datos del financiamiento.....	105
Tabla 63. Amortización de la deuda.....	105
Tabla 64. Amortización de la deuda.....	105
Tabla 65. Costo de capital.....	106
Tabla 66. Porcentajes de depreciación.....	106
Tabla 67. Presupuesto de ventas.....	107
Tabla 68. Presupuesto de costos.....	107
Tabla 69. Presupuesto de gastos administrativos.....	107
Tabla 70. Presupuesto de gastos de importación.....	108
Tabla 71. Depreciaciones.....	108
Tabla 72. Estado de Resultados.....	109
Tabla 73. Balance general.....	110
Tabla 74. Flujo de efectivo.....	110
Tabla 75. Valor presente neto.....	111
Tabla 76. Periodo de recuperación de la inversión .....	111
Tabla 77. Tasa interna de retorno.....	112
Tabla 78. Tasa interna de retorno.....	112
Tabla 79. Punto de Equilibrio.....	113
Tabla 80. Margen de contribución.....	114
Tabla 81. Punto de Equilibrio en Unidades Físicas.....	114
Tabla 82. Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias.....	114

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Planta de algodón .....	20
Figura 2. Hilos de algodón.....	22
Figura 3. Algodón cardado .....	23
Figura 4. Hilo de algodón peinado.....	24
Figura 5. Tejido.....	30
Figura 6. Costura.....	30
Figura 7. Planchado .....	31
Figura 8. Empacado .....	31
Figura 9. Experiencia.....	51
Figura 10. Fabricantes de hilo de algodón .....	52
Figura 11. Origen de la fibra.....	53
Figura 12. Tipo de algodón.....	54
Figura 13. Destino de la producción .....	55
Figura 14. Producción destinada a la exportación .....	56
Figura 15. Certificación internacional .....	57
Figura 16. Certificados internacionales .....	58
Figura 17. Precios de hilo de algodón.....	59
Figura 18. Monto mínimo para realizar pedidos.....	60
Figura 19. Anticipación para realizar pedidos .....	61
Figura 20. Tiempo entre recibir y despachar un pedido .....	62
Figura 21. Hilo de mayor aceptación.....	63
Figura 22. Relación entre hilo de algodón nacional y peruano .....	64
Figura 23. Cuadro de evolución de las importaciones ecuatorianas de la partida 5205.22.00 .....	67
Figura 24. Organigrama de la empresa .....	75
Figura 25. Macro localización .....	75
Figura 26. Micro localización .....	76
Figura 27. Envase y embalaje .....	78
Figura 28. Etiqueta del envase .....	79
Figura 29. Etiqueta del embalaje .....	79

Figura 30. Demanda anual de medias .....	82
Figura 31. Comparación entre demanda anual y capacidad productiva .....	85
Figura 32. Canal de distribución.....	89
Figura 33. Ruta terrestre Callao, Perú – Huaquillas, Ecuador .....	91
Figura 34. Ruta terrestre Huaquillas – Atuntaqui (Ecuador).....	91
Figura 35. Incoterms 2010 – término CIP .....	92
Figura 36. Flujograma del proceso de importación .....	94
Figura 37. Flujograma de logística de acceso de la mercancía.....	95
Figura 38. Plan de acción de la importación.....	96

## INTRODUCCIÓN

La ciudad de Atuntaqui es la cabecera cantonal de Antonio Ante. Los locales comerciales ubicados en el centro de la ciudad dinamizan el sector económico y productivo del cantón, los turistas tanto nacionales como extranjeros visitan la ciudad para adquirir productos de calidad, misma característica que es indispensable fortalecer dentro de cada fábrica de la industria textil ecuatoriana.

La investigación que se presenta a continuación, tiene como finalidad la importación de la materia prima conocida comercialmente como hilo de algodón peinado, proveniente de Perú, para lo cual se han tomado en cuenta factores como acuerdos comerciales de los que Ecuador es parte, oferta exportable, cercanía, entre otros, para elegir a la empresa extranjera proveedora.

En el primer capítulo, se definen los principales conceptos relacionados con la importación, el hilo de algodón, la mejora productiva y la producción de medias; aspectos como requisitos previos, documentación necesaria, acuerdos comerciales, entre otros.

En el segundo capítulo, denominado Diagnóstico y Estudio de Mercado se puntualiza la información primaria y secundaria necesaria, la aplicación de sus respectivas técnicas de recopilación de información, así como también datos relevantes de la oferta y la demanda.

El tercer capítulo, contiene la propuesta de importación, dentro de la cual se presenta la cantidad que se deberá importar, la forma de aprovisionamiento, la empresa extranjera que se convertirá en proveedora de *Medias Eltex*, entre otros aspectos.

Por último, en el cuarto capítulo se especifica la parte económica financiera del proyecto, y el análisis de los indicadores financieros, que son de utilidad para conocer la viabilidad de dicho proyecto.

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO TEÓRICO**

### **1.1.Comercio Internacional**

Es importante conocer a qué se refiere el comercio internacional y cuál es la diferencia con el comercio nacional, para ello se destaca los aportes de diferentes autores para conocer la perspectiva y visión que tienen acerca de este término. El comercio internacional es importante ya que da paso a la globalización, lo que quiere decir que los habitantes de cualquier país pueden obtener productos provenientes de cualquier otro, sin tener que trasladarse a un territorio diferente.

Caballero y Padín (2006) afirman que:

Por comercio internacional se entiende el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera que se dé origen a salidas de mercancías de un país (exportaciones) y entradas de mercancías procedentes de otros países (importaciones). (pág. 4)

En base a lo que indican Caballero y Padín se destaca que las principales actividades de comercio internacional son las exportaciones e importaciones, con la interacción de los operadores de comercio exterior con las aduanas respectivas de los países que se encuentren realizando una negociación internacional.

Salinas (2009) define al comercio internacional como:

El intercambio de bienes o servicios entre personas de distintos países. La diferencia esencial entre el comercio dentro de las fronteras nacionales y el comercio internacional es que este último se efectúa utilizando monedas diferentes y está sujeto a regulaciones adicionales que imponen los gobiernos: aranceles, cuotas y otras barreras aduaneras. (pág. 34)

En este sentido se entiende al comercio internacional como la transacción que se produce a través de la compraventa de bienes ya sean productos, servicios o conocimiento, los cuales poseen un valor económico y son transferidos de un país a otro.

En las citas antes mencionadas, ambos autores están de acuerdo que el comercio internacional es el intercambio de bienes o servicios entre personas de diferentes países, dando cumplimiento a las regulaciones que imponen los respectivos gobiernos que realizarán actividades de comercio internacional.

### **1.1.1. Importación**

#### **1.1.1.1. Definición**

El comercio internacional tiene un rol muy importante dentro de la economía mundial, esto se debe a que por medio de las importaciones y exportaciones los países han ido ganando mercados en otros diferentes, pues cada país tiene al menos un producto con ventaja comparativa o competitiva frente a productos de terceros países.

Nelson (2010) afirma que, importar es “llevar mercancía de un país a otro país o territorio”. Por otro lado, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2011) define a la importación como “la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del Régimen de Importación al que haya sido declarado”. (pág. s/p)

Entonces se puede decir que, importar es ingresar mercancía de manera legal del país del vendedor hacia el país del comprador, lo que conlleva a dar cumplimiento a obligaciones tanto arancelarias como no arancelarias, dependiendo del producto y del régimen al que este declarada la mercancía.

#### **1.1.1.2. Ventajas y desventajas**

Tabla 1

##### **Ventajas y desventajas de la importación**

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Libertad al comercio internacional.</li> <li>• Reducción de costos.</li> <li>• Hace posible la importación de aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente o no son producidos.</li> <li>• Incentiva a mejorar la producción nacional, para competir con productos extranjeros.</li> <li>• Equilibrio entre escasez y exceso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autarquía o restricción de importaciones.</li> <li>• Dependencia de productos extranjeros.</li> <li>• Balanza comercial con déficit.</li> <li>• Los precios de las monedas son cambiarios.</li> </ul>

Fuente: (Caballero & Padín, 2006)

Realizar actividades del comercio internacional, como la importación, conlleva ventajas y desventajas. Dentro de los beneficios de realizar esta actividad, se puede aprovechar la importación de aquellos productos en los que implique una reducción de costos, puesto que en un país podrían existir mayores costos de fabricación de determinado producto por lo que es necesario importar. Pero junto a realizar esta actividad también existen desventajas, entre ellas la mentalidad de autarquía de algún gobierno, que simula abastecerse únicamente de sus recursos restringiendo a productos provenientes del exterior, aunque ello signifique un ahorro para la economía de la población.

Asimismo, Caballero y Padín (2006) también mencionan, que es ventajoso importar gracias a que hace posible la compra de aquellos bienes que son de baja o escasa producción nacional, como por ejemplo materia prima o maquinaria con tecnología de punta, que son bienes que ayudan a que exista mejora y optimización en la producción. De tal manera que por medio de la transformación de materia prima se evite la importación de productos terminados, para producirlos en el propio país.

### **1.1.1.3. Quiénes pueden importar**

Es importante que las personas interesadas en realizar una importación conozcan con antelación quienes están legalmente autorizados para ejercer esta actividad, de acuerdo con lo que estipula la legislación vigente en el Ecuador.

“Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2011, pág. s/p).

Cualquier persona puede realizar una importación, incluso extranjeros siempre y cuando residan en el Estado ecuatoriano. Además, la persona que se convierta en importador debe sustentar o justificar la procedencia de su dinero.

#### 1.1.1.4. Regímenes de importación

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) siendo la legislación actual que rige el comercio internacional en el Ecuador, en sus artículos 147 al 153 (COPCI, 2010), clasifica a los distintos regímenes relacionados con la importación de acuerdo con los regímenes aduaneros detallados a continuación:

Tabla 2

##### Regímenes de importación

Regímenes de importación	Régimen	Tipo de régimen
Importación para el Consumo	Común	Paga tributos a la importación
Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado	Especial	Suspensivo (total o parcial) de tributos a la importación
Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo	Especial	Suspensivo de tributos a la importación
Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria	Especial	Liberatorio de tributos a la importación
Transformación bajo control Aduanero	Especial	Suspensivo de tributos a la importación
Depósito Aduanero	Especial	Liberatorio de tributos a la importación
Reimportación en el mismo estado	Especial	Liberatorio de tributos a la importación

Fuente: (COPCI, 2010, págs. 29-30)

De los tipos de regímenes aduaneros hay dos que se relacionan con la importación, que son el régimen común de importación y los regímenes especiales de importación.

Cabe recalcar que, como patrón común, los regímenes especiales tienen la característica de ser suspensivos, devolutivos o liberatorios de tributos al comercio exterior, dependiendo el destino que vaya a tener la mercancía. En cuanto a los regímenes aduaneros comunes, la “importación para el consumo” es un régimen que no está exento de pagar tributos.

##### a) Importación a consumo

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones – COPCI (COPCI, 2010) en su artículo 147, define a la importación a consumo de la siguiente manera:

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el

territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras. (pág. 29)

En base a lo que se estipula en el COPCI, se afirma que la importación a consumo es cuando la mercancía importada, después del pago de obligaciones aduaneras, se mantiene definitivamente dentro del territorio aduanero ecuatoriano.

Pro Ecuador (2017) define a la importación a consumo como:

La nacionalización de mercancías extranjeras ingresadas al País para su libre disposición; uso o consumo definitivo, una vez realizado el pago respectivo de los tributos al comercio exterior. Pueden importar todas las personas Naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país. (pág. s/p)

Si la persona natural o jurídica que va a importar decide procesar, usar o comercializar su mercancía objeto de importación en el territorio aduanero ecuatoriano, entonces se la denomina importación a consumo.

#### **1.1.1.5. Requisitos previos para importar**

La Cámara de Comercio de Quito (2016), especifica los siguientes requisitos que un importador debe cumplir antes de realizar una importación a consumo:

##### **a) Obtener el RUC**

Todas las personas naturales o jurídicas deben estar registradas en el Registro Único del Contribuyente (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión, constar como ubicado y en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI). (Cámara de Comercio de Quito, 2016, pág. s/p)

El primer paso para cumplir con los requisitos previos a una importación es emitir comprobantes de venta, para lo cual es necesario acercarse al Servicio de Rentas Internas (SRI) para obtener el RUC. Existen ciertos productos que no requieren de su obtención, los cuales se detallan a continuación.

Se excluye de este requisito a las importaciones de: pequeños paquetes postales; efectos personales de viajero; menajes de casa; féretros o ánforas que contengan cadáveres o restos humanos; equipaje no acompañado; las previstas en la Ley de Inmidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas; y, los vehículos ortopédicos, aparatos médicos, ayudas técnicas, herramientas especiales y materia prima para órtesis y prótesis que utilizan las personas con discapacidades, siempre que éstos sean para su uso. (Cámara de Comercio de Quito, 2016, pág. s/p)

Los productos que se descartan del primer requisito tienen como característica principal que son exclusivamente para su uso, por lo tanto, la cantidad importada de cada producto especificado anteriormente será mínimo ya que su destino no será la comercialización.

#### **b) Obtener el token (firma digital)**

Adicionalmente, para el registro de usuarios en el sistema Ecuapass del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y para realizar operaciones de comercio exterior, todos los operadores de comercio exterior deben contar, de forma individual y personal, con un certificado digital válido para firma electrónica y autenticación, que debe adquirirse en dispositivos tipo token HSM (Hardware Security Module) para el almacenamiento seguro de dichos certificados. Los certificados digitales deben adquirirse, conforme a cada caso, de los siguientes tipos: persona natural o física (para personas que trabajen por cuenta propia o para otra persona natural, es decir que no tienen una compañía constituida y que realizarán operaciones de comercio exterior en el Ecuapass); y, persona jurídica, representante legal o miembro de la empresa (para personas - no empresa - que trabajen en cualquier cargo, incluido representante legal, para una compañía constituida como tal y que realizarán operaciones de comercio exterior en el Ecuapass). (Cámara de Comercio de Quito, 2016, pág. s/p)

El token es una firma electrónica que ayuda a que el sistema Ecuapass pueda verificar de forma segura que el proceso que realice un usuario este legalmente autorizado, este certificado digital lo expide el Banco Central del Ecuador. Además, es un dispositivo único e individual para cada importador y los requerimientos para su obtención son distintos, dependiendo si es persona natural o jurídica.

#### **c) Registrarse como importador en el Ecuapass**

Una vez que se cuente con el correspondiente certificado digital, se debe proceder a registrarse en el Sistema Aduanero Ecuapass ingresando a la dirección electrónica: [ecuapass.aduana.gob.ec](http://ecuapass.aduana.gob.ec), opción ‘Solicitud de uso’, en la cual se debe realizar el

registro de acuerdo a las siguientes opciones: representante, empleado, general, representante de la entidad y entidad. (Cámara de Comercio de Quito, 2016, pág. s/p)

Como tercer requisito previo, es importante estar registrado en el sistema Ecuapass, puesto que de esa manera el importador o su agente de aduana, podrá llenar la documentación digital correspondiente.

#### **1.1.1.6.Otros requisitos previos para importar**

Adicionalmente a los requisitos anteriormente mencionados, se puede señalar que también existen otros requisitos que se aplican de manera específica de acuerdo con el tipo de producto, rama productiva a la que pertenece o sector comercial.

En este sentido, dependiendo de la clase de producto que se vaya a importar se requerirán otros registros previos (Cámara de Comercio de Quito, 2016), tales como:

- En el caso de importar productos agrícolas, florícolas, plaguicidas, plantas, productos veterinarios o animales vivos es necesario registrarse como operadores de importación en Agrocalidad. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)
- En el caso de textiles y calzado, clasificados dentro de los capítulos 50 al 64, es obligatorio el registro de importador en el Sistema de Información Empresarial del Ministerio de Industrias y Productividad – MIPRO. Pero se exceptúan del cumplimiento de este requisito las importaciones realizadas por el Estado, muestras sin valor comercial, las que provienen de países con los que Ecuador mantiene acuerdos comerciales (como la CAN) y demás casos que indica la Guía General del Importador. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)
- Además de eso, dependiendo el producto o artículo que están reglamentados, se solicita tramitar otros requisitos como: permisos para importar, certificados sanitarios, certificados de libre venta, registro de importadores en otros ministerios o institutos, autorización para importar, registros y controles sanitarios. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)

### **1.1.1.7.Documentación necesaria para importar**

Además de existir requisitos previos para realizar una importación de manera legal y para no incurrir en dificultades posteriores, el importador o importadora debe cumplir con la transmisión electrónica y de ser necesario presentación física de ciertos documentos. El principal documento necesario para poder importar es la Declaración Aduanera de Importación – DAI, adicionalmente a este existen documentos que brindan respaldo y sustento al mismo, como son los documentos de soporte y de acompañamiento.

#### **a) Declaración Aduanera de Importación – DAI**

“La declaración aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador o pasajero, por sí mismo, o a través de un agente de aduanas” (Cámara de Comercio de Quito, 2016, pág. s/p). Junto a ella se presentan documentos de soporte y de acompañamiento, que avalarán a la mercancía objeto de importación.

“Para que las personas en el país puedan transmitir sus declaraciones aduaneras ante el SENA, es un requisito que el importador no registre obligaciones pendientes con el SRI, ni con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)” (Cámara de Comercio de Quito, 2016, pág. s/p). Dicho en otras palabras, para que el importador pueda realizar sus DAI sin problema alguno, no debe adeudar impuestos al Estado ecuatoriano.

En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones – COPCI (COPCI, 2010) se señala:

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) es un formulario en el que se registra información general relativa a la mercadería que está siendo objeto de importación. Para una importación se debe realizar su respectiva declaración y procedimiento a través de un agente de aduana, además cierta información de la DAI como pesos, puerto de destino y origen, flete y entre otros se los tomará del documento de transporte, el mismo que ha sido generado, registrado y validado en el referido sistema informático, lo que permite al SENA (previo a aceptar una declaración aduanera), realizar procesos de validación y verificación de todo el contenido enviado.

En otras palabras, la DAI es un documento donde se registra toda la información indispensable relativa a las mercancías que son objeto de importación, los datos que se

declaren en la DAI deben ser veraces ya que el SENA se encarga de verificar y validar la información brindada; este documento debe ser realizado por un agente de aduana para que posteriormente sea aceptado por la SENA.

En el caso de las importaciones, la declaración aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)

Los documentos que se presentan, de manera física o electrónica según sea necesario, junto con la declaración aduanera son:

#### **b) Documentos de soporte**

Los documentos de soporte son aquellos que sirven de base a los datos que se manifiestan en la declaración aduanera (Cámara de Comercio de Quito, 2016). Estos documentos también son conocidos como documentos que se solicitan posteriormente al embarque de la mercancía, mientras que los de acompañamiento se solicitan antes del embarque.

Entre los documentos que respaldan y justifican la información que se detalla en una DAI, se encuentran:

- Documento de transporte
- Factura comercial
- Certificado de origen (cuando sea necesario)
- Lista de empaque

#### **c) Documentos de acompañamiento**

Los documentos de acompañamiento hacen referencia a los documentos que se deben tramitar y aprobar antes de embarcar la mercancía objeto de importación son denominados de control previo. (Cámara de Comercio de Quito, 2016).

Estos documentos se deben presentar en conjunto con la declaración aduanera, siempre que sean exigidos por la autoridad aduanera correspondiente, lo que depende del tipo de

mercancía que se va a importar, entre estos documentos se encuentran los registros sanitarios y demás documentos de control previo.

Los documentos de control previo a la importación son los registros, permisos, autorizaciones, notificaciones obligatorias, certificados y similares, exigidos mediante resolución del COMEX (COPCI, 2010).

Estos documentos buscan garantizar la calidad del producto que ingresa al país, en el sentido de que no atente a la salud del consumidor, por tanto, es imprescindible la presentación de dichos documentos, para que el SENAЕ permita la nacionalización de aquellos productos que dependen del cumplimiento de este requisito. Caso contrario aquella mercancía no ingresará al territorio ecuatoriano; sin la aprobación, verificación y emisión del documento respectivo emitido por la entidad competente dependiendo el caso.

**a. Entidades que acreditan documentos de control previo a la importación**

La Cámara de Comercio de Quito en su Guía General del Importador (2016), detalla el listado de las instituciones que emiten documentos de control previo, que son:

- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – Agrocalidad
- Ministerio de Salud Pública – MSP
- Instituto Ecuatoriano de Normalización – INEN
- Secretaria Técnica de Drogas
- Ministerio de Salud Pública – MSP
- Ministerio de Industrias y Productividad – MIPRO
- Dirección de Logística del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas
- Instituto Nacional de Pesca – INP
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca – MAGAP
- Agencia Nacional de Tránsito – ANT
- Subsecretaria de Acuacultura

### **1.1.1.8. Tributos a la importación**

Es importante reconocer que la obligación del pago de tributos al comercio exterior nace al momento del ingreso de mercancía extranjera, desde o hacia el territorio aduanero ecuatoriano, bajo control aduanero. El artículo 108 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), señala que: “Los tributos al comercio exterior son los derechos arancelarios; los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y, tasas por servicios aduaneros” (2010, pág. 23).

El gobierno genera ingresos públicos mediante la recaudación de gravámenes, los mismos que se imponen para que exista contribución por parte de la ciudadanía al presupuesto del Estado, estos fondos recibidos son utilizados para la mejora y desarrollo de factores sociales, de infraestructura, económicos, etc. En el caso de las actividades relacionadas con el comercio exterior los contribuyentes son las personas naturales o jurídicas que están registradas como importadores.

A continuación, se detallan los tributos al comercio exterior que el régimen tributario ecuatoriano establece (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2011):

#### **a) Derechos arancelarios**

- **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías):** Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete – CIF que es la base imponible de la importación (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2011).
- **Específicos:** Son recargos fijados a ciertas mercancías y se basan en determinadas condiciones, como: peso, unidades físicas, dimensiones, volumen, etc.
- **Mixtos:** Son derechos arancelarios Ad-Valorem y específicos que se aplican conjuntamente a determinadas mercancías.

## **b) Contingentes arancelarios**

El artículo 52 del Reglamento al COPCI, (COPCI, 2010) señala que: “El Comité de Comercio Exterior es el organismo competente para aprobar y adoptar medidas de defensa comercial” (pág. 8)

Se reconocen como medidas de defensa comercial a las salvaguardias, derechos antidumping y a los derechos compensatorios. Estos recargos serán aplicados en el caso de que una rama de la producción nacional se vea afectada o amenazada por la importación de otro producto similar o parecido.

## **c) Impuestos nacionales**

- **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia):** Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2011).
- **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales):** Es administrado por el SRI, su porcentaje es variable según los bienes y servicios que se importen (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2011). Se encuentran consultando en la página del SRI: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec), en el link: Impuestos. Básicamente los bienes que gravan este tributo son de consumo especial, por ejemplo: perfumes, video juegos, armas deportivas, cigarrillos, entre otros.
- **IVA (Impuesto al Valor Agregado):** Este impuesto también es administrado por el Servicio de Rentas Internas – SRI, y equivale a una constante del 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2011). Pero también hay bienes que se exceptúan del cobro de este tributo y gravan con tarifa 0%, estos productos se encuentran detallados en la página web del SRI.

La suma de los valores por concepto de tributos al comercio exterior debe ser cancelados previo a la desaduanización o despacho de la mercancía, caso contrario la mercancía importada se la considerará en abandono tácito.

Por otro parte, es necesario mencionar que se conoce como base imponible de la importación al valor en aduana de la mercancía a ser importada, mismo que se deriva de la adición del

valor de transacción, costos de transporte internacional y seguro, que en el caso de Ecuador se refiere al valor CIF o CIP.

La Asamblea Nacional (2010) estipula en el artículo 110 del COPCI: “Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a la moneda de uso legal, al tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera” (pág. 24).

Adicionalmente a los tributos al comercio exterior se debe tomar en cuenta que, al generar el pago de la mercancía a una empresa extranjera, existirá salida de divisas, por lo que, el régimen ecuatoriano establece el Impuesto a la Salida de Divisas, también denominado ISD.

El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza, inclusive compensaciones internacionales, sea que dicha operación se realice o no con la intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. (SRI, s/f, pág. s/p)

Entonces se puede decir que, el ISD es un porcentaje establecido al monto de las transacciones o transferencias monetarias que se realizan hacia el exterior y la tarifa aplicada es del 5%. En este caso, al realizar una importación se genera la compra de mercancía y es ineludible la transacción del pago, por lo que se efectuará salida de divisas del país importador.

### **1.1.2. Acuerdos comerciales**

Para entablar una negociación internacional y que esta sea en beneficio tanto del importador como del exportador, es ideal el uso y conocimiento de acuerdos comerciales que hayan sido firmados y que se encuentren vigentes entre los países involucrados en una negociación.

En este caso, Ecuador y Perú pertenecen a la Comunidad Andina – CAN, que a través del Acuerdo de Cartagena firmado en 1969 por los países andinos Colombia, Perú, Chile, Ecuador y Bolivia dieron inicio a una integración económica. Consecuentemente Chile se retiró de él y dejó de ser miembro de este grupo. (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2010)

Mediante la aprobación de un nuevo modelo, la Comunidad Andina (2010) manifiesta:

Los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, donde las mercaderías circulaban libremente. Esto permitió que el comercio intracomunitario creciera vertiginosamente y que también se generaran miles de empleos. Se liberalizó también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades. (pág. s/p)

En este sentido debido a la integración económica que se ha efectuado entre los países miembros de la CAN, existe una liberalización de aranceles a los productos considerados originarios de países miembros de la CAN. Para que la mercancía objeto de importación pueda acogerse a un acuerdo comercial, se debe hacer uso de instrumentos que acrediten que cierta mercancía es originaria de determinado país, a este instrumento se lo conoce como certificado de origen.

Existen dos tipos de certificados:

- **Preferenciales:** Se presentan para beneficiarse de preferencias arancelarias dentro del marco de los acuerdos comerciales. (Ministerio de Comercio Exterior, 2013)
- **No preferenciales:** Se presentan para otro tipo de trámites, como por ejemplo en caso de que se impongan derechos antidumping u otros contingentes arancelarios. (Ministerio de Comercio Exterior, 2013)

#### **1.1.2.1. Certificado de origen**

“El certificado de origen preferencial es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial” (Exporta Fácil, 2011, pág. s/p).

Este certificado no es de uso obligatorio, pues únicamente cuando Ecuador mantenga acuerdos comerciales que brinden preferencias arancelarias a determinada mercancía que sea objeto de importación será útil su presentación.

Al Ecuador ser miembro de la Comunidad Andina (CAN) puede acogerse al Acuerdo de Cartagena firmado entre las partes y obtener beneficios ya sea para importar o exportar mercancía desde o hacia los países miembros de la CAN.

La importación de productos originarios de países de la Comunidad Andina (CAN), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y Guatemala, además de cumplir con todos los requisitos exigidos para las importaciones procedentes de terceros países, deberá estar amparada por un certificado de origen para acogerse a las preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador. (Cámara de Comercio de Quito, 2016, pág. s/p)

Para que la mercancía pueda ingresar a territorio aduanero ecuatoriano con preferencia arancelaria, el producto objeto de importación debe cumplir con las normas de origen del acuerdo al que estén suscritos los países objeto de negociación, por lo que es de gran utilidad que el exportador facilite el respectivo certificado de origen de la mercancía al importador.

El modelo del certificado de origen que Ecuador debe utilizar es el que la comunidad andina establece (Anexo 7), mismo que Perú debe otorgar a Ecuador para su presentación a la aduana ecuatoriana. En el caso de Perú las entidades que emiten certificados de origen son: Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Asociación de Exportadores (ADEX) y las Cámaras de Comercio. (MINCETUR, 2013)

En el caso de Ecuador las entidades habilitadas para emitir certificados de origen son: para circunstancias multisectoriales Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR), Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI) y las Cámara de Industrias de ciudades como Quito, Cuenca, Guayaquil, entre otras; en circunstancias de ser productos del sector acuícola lo emite el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP) por medio de la Subsecretaria de Acuicultura. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)

Tabla 3  
Entidades que emiten Certificado de Origen por mercado

Mercado	Entidad	Ciudad
ACM	MIPRO	Guayaquil, Quito, Manta
ACM, CAN, ALADI, MERCOSUR.	MIPRO	Cuenca, Ambato

Fuente: (Exporta Fácil, 2011)

En cuanto a las entidades habilitadas por el MIPRO para verificar y certificar mercancía originaria de Ecuador, que tengan como destino uno de los países miembros de la CAN, ALADI o MERCOSUR, se encuentran las siguientes: FEDEXPOR, Cámara de Industrias de Guayaquil, Cámara de Industrias y Producción, Cámara de Industrias de Tungurahua, Cámara de Industrias de Manta, Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, Cámara de Comercio de Guayaquil, Cámara de Comercio de Machala, Cámara de Industrias de Cuenca, Cámara de Comercio de Huaquillas y Cámara de la Pequeña Industria del Carchi. (Exporta Fácil, 2011)

## **1.2.Fibras Textiles**

Es necesario conocer el significado de fibra, para tener una noción básica del material del cual provienen los hilos con los que se elaboran las diferentes prendas. Así, “la fibra es, por decirlo de algún modo, la unidad fundamental de los textiles. Y es que a partir de ella se elaboran los hilos, con los cuales se fabrican los tejidos y – finalmente – las prendas” (Lockúan, 2013, pág. 2). De esta forma, todo material que pueda ser hilado es considerado una fibra textil, sin importar el proceso por el que se lleve a cabo, puede ser mediante un proceso físico o químico.

### **1.2.1. Tipos de fibras**

Las fibras textiles se clasifican diferenciándolas entre naturales o manufacturadas, según su origen se dividen en tres grandes grupos, que son:

#### **a) Fibras naturales**

Sánchez (2012) señala: “son fibras que se encuentran en estado natural. Estas fibras no exigen más que una ligera adecuación para ser hiladas y utilizadas como material textil” (pág. s/p). Pueden ser extraídas mediante procesos físicos (manualmente) o mecánicos (usando maquinaria), se dividen en tres dependiendo del reino natural del cual proceden.

- **Animales:** seda, lana, entre otros. (Sánchez, 2012)

Tabla 4

**Fibras naturales animales**

<b>Fibra</b>	<b>Abreviatura</b>
	<b>ISO 2076</b>
Alpaca	WP
Caballo	-
Cabra	-
Camello	WK
Cashmere	WS
Conejo	HK
Llama	WL
Seda	SE
Vicuña	WG

Fuente: (Lockúan, 2013)

- **Vegetales:** lino, algodón, cáñamo, entre otras. (Lockúan, 2013)

Tabla 5

**Fibras naturales vegetales**

<b>Fibra</b>	<b>Abreviatura</b>
	<b>ISO 2076</b>
Abacá	
Algodón	CO
Cáñamo	
Lino	LI
Ramio	RA
Yute	JU

Fuente: (Lockúan, 2013)

- **Minerales:** amianto. (Lockúan, 2013)

Tabla 6

**Fibras naturales minerales**

<b>Fibra</b>	<b>Abreviatura</b>
	<b>ISO</b>
Amianto (Asbesto)	AS

Fuente: (Lockúan, 2013)

**b) Fibras artificiales**

Sánchez (2012) puntualiza que: “Este grupo está formado por una gran diversidad de fibras que no existen en la naturaleza, sino que han sido fabricadas mediante un instrumento industrial” (pág. s/p). Lo que quiere decir que las fibras artificiales son fibras fabricadas por

el hombre y no de procedencia natural, como por ejemplo rayón (seda artificial), acetato, entre otros.

Tabla 7

**Fibras artificiales**

<b>Fibra</b>	<b>Abreviatura</b>
	<b>ISO</b>
Acetato	AC
Alginato	AL
Caucho natural	
Cupro	CUP
Modal	MD
Triacetato	TR
Viscosa	VI

Fuente: (Lockúan, Fibras Textiles, 2013)

**c) Fibras sintéticas**

Se trata de una fibra que no está en la naturaleza, sino que ha sido construida manufacturando la materia prima adecuada.

Esta fibra se encuentra en un estado de polimerización previa, estos polímeros se encadenan y en la hilera se le da forma de fibra. De las cuales se puede destacar el nylon, poliéster. (Sánchez, 2012)

Tabla 8

**Fibras sintéticas**

<b>Fibra</b>	<b>Abreviatura</b>
	<b>ISO</b>
Acrílico	PAC
Cloro fibra	CL
Elastano	EL
Elastodieno	ED
Melanina	
Poliéster	PES
Polietileno	PE

Fuente: (Lockúan, Fibras Textiles, 2013)

## 1.2.2. Algodón

### 1.2.2.1. Definición

El algodón se encuentra dentro del grupo de fibras naturales, y se deriva del reino vegetal, ya que se extrae directamente de la planta. Sánchez (2012) señala:

El algodón es producido por una serie de árboles y arbustos pequeños de un género encuadrado en la familia de las malváceas. El capullo se transforma al desarrollarse en una bola oval que, cuando madura, se abre y descubre gran número de semillas de color café o negras cubiertas de una masa de pelos blancos. Cuando maduran por completo y se secan, cada uno de estos pelos es una célula. (pág. s/p)

El algodón se puede clasificar según su procedencia o lugar en el que haya sido cultivado, Lockúan (2013) expresa que se han encontrado cuatro variedades de algodón, tales como:

- **Gossypium arboreum:** también llamado algodón de árbol es originario de la India y Pakistán. (Lockúan, 2013)
- **Gossypium barbadense:** es la variedad que ofrece las fibras más largas, pertenecen a esta clase los algodones Pima (originario de Perú) y egipcio. (Lockúan, 2013)
- **Gossypium herbaceum:** es nativo de África y Arabia. (Lockúan, 2013)
- **Gossypium hirsutum:** es originario de Mesoamérica. (Lockúan, 2013)



**Figura 1. Planta de algodón**

Fuente: (ABC, 2014)

Bautista, Vargas y Catro (2010) en la Revista Investigación dan a conocer la siguiente información relevante acerca del algodón que proviene de Perú:

La principal materia prima utilizada por la industria textil es el algodón, que por sus características especiales es considerado entre los de mejor calidad en el mundo,

principalmente por la longitud de la fibra -extra larga- que permite fabricar hilados y telas muy finas, que son altamente cotizados en el mercado internacional. (pág. 9)

Según investigaciones realizadas por Bautista, Vargas y Castro se dice que el largo de la fibra es un aspecto importante al momento de elaborar hilado de alta calidad, por lo que el tipo de algodón “pima” que se produce en Perú es considerado a nivel mundial uno de los mejores por la longitud de la fibra. “El algodón se cultiva principalmente por su fibra, que se utiliza universalmente como materia prima de productos textiles” (Centro de Comercio Internacional UNCTAD, 2007, pág. 18). De esta forma, el cultivo de algodón es de gran importancia, puesto que es un producto básico en la economía mundial, y esto se debe a que las personas prefieren consumir este producto por sus cualidades.

A partir de una serie de procedimientos que sufre esta fibra, se obtiene hilado de algodón. Las prendas que se fabrican con la materia prima elaborada con esta fibra tienen propiedades que juegan positivamente en beneficio de la comodidad y satisfacción del ser humano.

Sánchez (2012) describe:

El algodón es una fibra que absorbe la humedad rápidamente, esto hace que la ropa de algodón sea confortable en climas cálidos, mientras que su alta fuerza de tracción en soluciones jabonosas significa que estas son fáciles de lavar. (pág. s/p)

Una de las principales materias primas que utiliza la industria textil a nivel mundial es el algodón, por la alta demanda que tienen las prendas o productos que son fabricados con esta fibra.

El algodón es un producto básico importante en la economía mundial. Cultivado en más de 100 países, el algodón es un producto agrícola para el que existe un importante comercio, y son más de 150 los países que exportan o importan algodón” (Centro de Comercio Internacional UNCTAD, 2007, pág. 18).

Aunque es una materia prima riesgosa, por ser una fibra natural, pues su producción y precio dependerán, por un lado, de las condiciones naturales que se presenten y, por otro, de las fluctuaciones que el mercado internacional imponga. Según fabricantes de la industria textil, el algodón se debe mezclar con otras materias primas para poder obtener tejidos con

características, texturas o acabados deseables, pues el algodón por sí solo no presenta ni proporciona la elasticidad que una prenda necesita.

### 1.2.2.2. Tipos de hilatura de algodón

Es de gran utilidad conocer los tipos de hilos que se generan del algodón, con procesos que hacen que el hilo resulte cada vez de mejor calidad y más fino. Para conseguir hilado de algodón, las fibras deben pasar por algunos procesos que se llevan a cabo en diferentes máquinas que convierten estas fibras en hilo.

La hilatura consiste en elaborar o fabricar hilo a partir de una mecha o cinta, puede realizarse en una variedad de máquinas que estira y confiere cohesión a la masa de fibras, obteniéndose el hilo que se pliega sobre un formato determinado. (Lockúan, La Industria Textil y su Control de Calidad, 2012, pág. 23)



**Figura 2. Hilos de algodón**  
Fuente: (Dreamind, 2015)

Los principales tipos de hilatura son algodón cardado y peinado, los cuales se especifican a continuación:

#### a) Cardado

“El cardado es una operación clave en el proceso de hilatura y determina directamente las características finales del hilo, una idea de su importancia nos da el hecho de que se le considera el corazón de la hilatura” (Lockúan, La Industria Textil y su Control de Calidad, 2012, pág. 16). Además, Lockúan (2012) señala que: “tiene por finalidad la limpieza e individualización de las fibras, la limpieza se da por acabada en esta operación” (pág. 27).

En este proceso se eliminan impurezas, se selecciona las fibras en razón de su longitud.



**Figura 3. Algodón cardado**

Fuente: (Alibaba, s/f)

“El algodón cardado se forma con fibras largas y cortas de tamaños y diámetros muy diferentes, dando como resultado un hilo grueso y basto con muchas fibras sueltas” (Dreamind, 2015, pág. s/p). Lo que quiere decir que, el acabado del hilo cardado es áspero al tacto, y grueso dejando fibras sueltas, pero eso no quiere decir que las prendas elaboradas con esta materia prima alteraran las propiedades que brinda el algodón.

### **b) Peinado**

En la hilatura de algodón peinado interviene el mismo equipo y procedimiento que en el proceso cardado. “Para poder hacer hilo peinado es importante que se manejen longitudes promedio de algodón generalmente más largo” (Esparza, 1999, pág. 117). En este sistema de hilatura se eliminan las fibras cortas, el material resultante es una cinta peinada, compuesta por fibras más largas.

El algodón peinado es el hilo de mejor calidad que se puede obtener del algodón. Para su fabricación sólo se utilizan fibras cortas muy regulares, obteniendo un hilo fino, suave y muy resistente que apenas contiene fibras sueltas, ofreciendo prestaciones muy buenas tanto de resistencia, comodidad. (Dreamind, 2015, pág. s/p)



**Figura 4. Hilo de algodón peinado**

Fuente: (La Colonial, s/f)

El hilo cardado a diferencia del hilo peinado es más áspero, por cuanto el algodón peinado es un hilo más fino al igual que resistente. Este material tiende a ser de mejor calidad y acabado, además de ser suave al tacto, que es una cualidad que los consumidores aprecian.

### **1.2.2.3. Propiedades y usos del algodón**

El algodón tiene una combinación de propiedades, como durabilidad, bajo costo, facilidad de lavado y comodidad, que hacen a la fibra de algodón la más popular para grandes masas de la población mundial (Hollen, Saddler, & Langford, 1990). Esta fibra posee grandes atributos como brindar resistencia y suavidad, del mismo modo que proporciona volumen y estabilidad en las prendas, estas propiedades hacen que los productos confeccionados con esta materia prima sean de calidad.

El algodón se utiliza para la fabricación de telas (con la cual se elabora vestimenta como camisetas, pantalones, etc.), calcetines, encajes, tapices, entre otros productos (Sánchez, 2012). Dentro de la industria textil el algodón es utilizado para fabricar un sin número de prendas o productos, normalmente se lo utiliza para confeccionar ropa de punto.

Tabla 9

#### **Ventajas y desventajas del algodón**

<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
- Es un material fresco	- Tiende a encogerse si se lava a temperaturas elevadas
- Es fácil de lavar	- Tiende a arrugarse
- Tiene alta resistencia	- Tiene muy poca elasticidad
- Tiene gran poder absorbente	- Necesita de otro material (como lycra) para que genere mejor textura
- Es resistente al calor	

Fuente: (Sánchez, 2012)

### **1.2.3. Titulación de los hilos**

#### **1.2.3.1. Definición**

Para Sandoval (s/f) “un hilo o hilado está caracterizado por el “título” que indica su grosor”.

Por otra parte, Mundo Textil (2017) define al título de un hilo, como:

Un sistema de unidades de medida de la industria textil, y es uno de los datos de mayor relevancia dentro de las especificaciones de los hilados. Llamado número o título, se refiere a la relación existente entre la longitud y el peso del hilado. (pág. s/p)

En este sentido, el título es un término utilizado en la industria textil para definir principalmente el grosor de un hilo; mismo que se debe tomar en cuenta, ya que depende el tipo de producto a elaborar y la maquinaria que se vaya a utilizar para escoger el título de hilatura adecuado.

#### **1.2.3.2. Sistemas de titulación**

El sistema de titulación de los hilados permite clasificar la finura de los mismos, y se organizan en dos grupos:

##### **a. Sistema directo**

Mundo Textil (2017) determina que los sistemas directos mantienen la longitud fija y varían el peso, en este grupo se puede encontrar al sistema decitex, tex y denier. Para este sistema cuando más elevado o más alto es el número, el hilado o fibra es de mayor grosor.

##### **b. Sistema indirecto**

En cambio, para los sistemas indirectos Mundo Textil (2017) menciona que el peso se mantiene fijo y varían la longitud, están representados por el sistema denominado Número métrico (Nm) y el Número Ingles (Ne). En este caso, cuanto más elevado es el número, más fino es el hilado o fibra.

“Comúnmente los sistemas directos son utilizados para fibras sintéticas o artificiales y los sistemas indirectos son utilizados para hilados de fibras naturales” (Mundo Textil, 2017, pág. s/p). En este sentido, el número métrico es utilizado principalmente para la titulación de hilos de algodón.

La siguiente tabla permite tener una referencia acerca de la conversión de un sistema de titulación a otro.

Tabla 10  
Conversión para el sistema de titulación

	<b>tex</b>	<b>dtex</b>	<b>den</b>	<b>Nm</b>	<b>Ne<sub>c</sub></b>
<b>tex</b>		$\frac{dtex}{10}$	$\frac{den}{9}$	$\frac{1000}{Nm}$	$\frac{590.54}{Ne_c}$
<b>dtex</b>	tex x 10		$\frac{den}{0.9}$	$\frac{10000}{Nm}$	$\frac{5905.4}{Ne_c}$
<b>den</b>	tex x 9	dtex x 0.9		$\frac{9000}{Nm}$	$\frac{5314.9}{Ne_c}$
<b>Nm</b>	$\frac{1000}{tex}$	$\frac{10000}{dtex}$	$\frac{9000}{den}$		Ne <sub>c</sub> x 1.6934
<b>Ne<sub>c</sub></b>	$\frac{590.54}{tex}$	$\frac{5905.4}{dtex}$	$\frac{5314.9}{den}$	Nm x 0.5905	

Fuente: (Coatsindustrial, s/f)

### 1.3. Industria Textil

La industria textil es uno de los principales sectores que genera economía en muchos países, antiguamente se utilizaba el telar para formar telas o tejidos ya terminados. Pero con el pasar del tiempo y la mejora continua de la tecnología, se originan diferentes máquinas cada vez más actualizadas y que cumplen distintas funciones.

El término industria textil (del latín texere, tejer) se refería en un principio al tejido de telas a partir de fibras, pero en la actualidad abarca una amplia gama de procesos, como el punto, el tufting o anudado de alfombras, el enfurtido, etc. Incluye también el hilado a partir de fibras sintéticas o naturales y el acabado y la tinción de tejidos. (León, s/f, pág. 2)

Esta industria está considerada dentro del sector manufacturero, y se refiere a la transformación de materias primas en productos terminados o elaborados, siendo la principal generadora de empleo en la economía mundial. Por otro lado, Gil y Berlanga (2015) afirman que: “La industria textil agrupa todas aquellas actividades dedicadas a la fabricación y obtención de fibras, hilado, tejido, tintado, y finalmente el acabado y confección de las distintas prendas” (pág. s/p).

La industria textil de Ecuador tiene sus inicios en la época de la colonia. La Asociación de Industrias Textiles del Ecuador – AITE (s/f) afirma que:

Las primeras industrias que aparecieron se dedicaron al procesamiento de la lana, hasta que a inicios del siglo XX se introduce el algodón, siendo la década de 1950 cuando se consolida la utilización de esta fibra. Hoy por hoy, la industria textil ecuatoriana fabrica productos provenientes de todo tipo de fibras, siendo las más utilizadas el ya mencionado algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda. (pág. s/p)

En Ecuador: “El sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos” (Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, s/f, pág. s/p).

Para Gil y Berlanga (2015):

La elaboración de tejidos se remonta a la antigüedad más lejana. Como industria textil, tras la invención de los telares mecánicos, comenzó a desarrollarse en Gran Bretaña, Francia, Bélgica y Estados Unidos a partir de mediados del siglo XVIII. Las máquinas se fueron perfeccionando rápidamente, pudiendo así incorporarse en la elaboración distintas clases de fibras. (pág. s/p)

A pesar de que el algodón siendo una fibra natural, ha sido desplazado por nuevas fibras sintéticas, los consumidores siguen apreciando a la materia prima que resulta del algodón como componente de calidad en la fabricación de prendas de vestir.

Inicialmente, la producción textil era una actividad artesana propia del medio rural en la que también participaban pequeños grupos de artesanos hábiles. Con el desarrollo tecnológico nacieron las grandes empresas textiles, ... De este modo, los avances tecnológicos que tuvieron lugar en el siglo XVIII no sólo impulsaron la industria textil moderna, sino que inauguraron el sistema fabril y los profundos cambios de la vida familiar y social que terminarían englobándose bajo la denominación de Revolución Industrial. (León, s/f, pág. s/p)

Es de gran importancia la evolución de la industria textil en los países en vías de desarrollo, ya que eso permite a que las empresas sean cada vez más competitivas, no solo a nivel nacional, y a una mejora en la agilidad de sus procesos les permitiría alcanzar nuevos mercados locales y quizás hasta internacionalizar su producto.

Actualmente, el gobierno ecuatoriano trata de implementar políticas públicas trabajando juntamente con entidades privadas como Cámaras de Comercio de las principales ciudades manufactureras o industriales del país, para atender a las peticiones que las empresas privadas solicitan, y de esta manera apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) a mejorar sus procesos y generar empleo, con el fin de expandir la industria textil en nuestro país.

### **1.3.1. Mejoramiento productivo**

Por medio de la innovación, entendiéndola no únicamente como un acontecimiento sino como un proceso, se ha generado una revolución industrial que a largo plazo se convierte en una transformación económica y social.

La característica principal de la Revolución Industrial es, por lo tanto, la mejora de productividad provocada por las sucesivas innovaciones tecnológicas aplicadas de forma masiva en una organización de fábrica. Todo ello significa que el factor capital, la inversión en máquinas, edificios, materias primas adquieren mayor importancia que el factor trabajo: el ritmo de la producción ya no la marca el hombre sino la máquina. (Feliu & Sudriá, 2007, pág. 98)

Como señalaron Feliu y Sundriá, la selección de la materia prima también es parte de la mejora productiva de cualquier producto, por ende, si una empresa fabrica sus productos con la materia prima idónea está realizando una mejora en sus procesos con el fin de mejorar la calidad, y eso conllevaría la obtención de mayor demanda. Además, “las principales innovaciones que conforman la Revolución Industrial tuvieron lugar en los campos de la producción, en las materias primas utilizadas, en la organización de la producción y en el transporte” (Feliu & Sudriá, 2007, pág. 103).

Una empresa puede obtener mejora de productividad en sus productos, siempre y cuando la mejora este enfocada a puntos como:

- Organización
- Tecnología
- Maquinaria
- Calidad

- Materia prima
- Ambiente laboral
- Recurso humano capacitado

### **1.3.2. Calcetines / Medias**

#### **1.3.2.1. Definición**

Antes de la llegada del tejido de punto, las personas usaban medias que se cortaban y cosían de telas tejidas. Alrededor del siglo XV y XVI, el tejido de medias era una actividad doméstica, pues lo realizaban a mano con materiales como lana y seda, pero su costura era pesada y gruesa en comparación con el tejido actual que realizan las máquinas, ahora utilizan cualquier fibra para su elaboración (Hollen, Saddler, & Langford, 1990). Tras el pasar de los años y de la mano de la nueva tecnología surgen invenciones para fabricar maquinaria que sea útil para la industria textil y la confección de prendas.

En 1589 se origina la invención de la máquina de tejer lo que supone que los calcetines podrían ser tejidos seis veces más rápido que a mano. La primera máquina de tejer fue inventada en Inglaterra por un clérigo de nombre William Lee (Tomshinsky, 2011).

A partir de ese punto se generan versiones de maquinaria cada vez mejoradas en tecnología, con el fin de optimizar la producción y el tiempo.

El calcetín o también conocido como media es una prenda exclusivamente para cubrir los pies, puede variar su longitud desde el pie hasta el tobillo y en algunos casos desde el pie hasta la rodilla. El fin de esta prenda es calentar, absorber el sudor o humedad, protegerlo de la suciedad, etc. Por otra parte, para confeccionar calcetines se utilizan materias primas provenientes de diferentes fibras, ya sean naturales, sintéticas o artificiales. Pero para conseguir un producto final de calidad se debe tener muy en cuenta que la selección de la materia prima es muy importante en el ciclo de producción de las medias.

#### **1.3.2.2. Proceso de producción de medias**

Para fabricar calcetines o medias para la comercialización es necesario de realizar una serie de pasos, para que el producto sea apto para el consumidor, entre los que se encuentran:

### a) Tejido

Primeramente, se colocan los conos de hilos en la maquinaria, para que esta proceda a elaborar la media que el tejedor haya programado.



**Figura 5. Tejido**

### b) Costura

Una vez acumulada una cantidad razonable de calcetines, se procede a remallar la media, este paso hace referencia a que una maquina automática une la punta del calcetín, dando como resultado una costura muy fina.



**Figura 6. Costura**

### c) Planchado

A continuación, las medias son llevadas a otro cuarto para ser planchadas a una temperatura moderada, de manera que se pueda dar forma al calcetín.



Figura 7. Planchado

### d) Empacado

En este paso se emparejan las medias y se acomoda de forma que entre en una funda plástica una docena de medias, para posteriormente ser distribuidas y comercializadas en los puntos de venta de la fábrica Medias Eltex.



Figura 8. Empacado

## **CAPÍTULO II**

### **DIAGNÓSTICO Y ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1. Antecedentes**

La parroquia de Atuntaqui es la cabecera cantonal de Antonio Ante, se encuentra ubicada en la provincia de Imbabura. Esta ciudad se destaca por la fuerza de emprendedores oriundos de la zona, que, con la creación de fábricas de confecciones pertenecientes a la industria textil, hicieron de este lugar uno de los principales centros productivos del país.

Inicialmente, la actividad manufacturera de la parroquia se realizaba de manera familiar y artesanal, para su comercialización se trasladaban los fines de semana y días festivos a ferias en las principales ciudades del Ecuador; hoy en día han conformado micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) con locales comerciales en la ciudad y algunos de ellos con sucursales en otras ciudades del norte del país.

Ahora Atuntaqui es conocida a nivel nacional como “Centro Industrial de la Moda”, debido principalmente al esfuerzo que las familias dedicadas a la fabricación han generado con su arduo trabajo año tras año, a través de la confección de diferentes textiles, como: ropa deportiva, calcetines, pijamas, sacos, cobertores, uniformes escolares, entre otros. (Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, s/f)

La innovación continua en los productos que los empresarios atuntaqueños confeccionan ha originado un crecimiento económico en la cabecera cantonal, aportando positivamente en la generación de empleos y turismo comercial en el casco urbano.

Los empresarios de la zona están conscientes de que la adquisición de maquinaria con tecnología de punta, selección adecuada de materia prima, recurso humano calificado, etc., los hace más competitivos en el mercado local y nacional, con miras a lograr llegar al internacional. La oferta que brinda Atuntaqui, con productos hechos en Ecuador, hace que los consumidores de diferentes partes del país se den cita y realicen sus compras en esta ciudad. (Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, s/f)

## **2.2.Objetivos**

### **2.2.1. Objetivo General**

Estructurar el plan de importación de algodón peinado desde Perú, para la mejora productiva de la empresa Medias Eltex.

### **2.2.2. Objetivos Específicos**

- Analizar la oferta nacional de hilo de algodón peinado y sus alternativas.
- Analizar la oferta internacional actual del hilo de algodón peinado y los posibles proveedores.
- Analizar los beneficios que tiene la fabricación de medias con algodón peinado como posible alternativa a la materia prima utilizada actualmente por la empresa.

## **2.3.Variables diagnósticas**

- Oferta nacional e internacional
- Producto

## **2.4.Indicadores**

- **Oferta nacional / internacional**
  - Producto
  - Precio
  - Cantidad
  - Logística
  - Calidad
  
- **Producto**
  - Utilización de algodón peinado
  - Beneficios

## 2.5. Matriz de relación

Tabla 11

**Matriz de relación**

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>TÉCNICAS</b>	<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>
Analizar la oferta nacional de hilo de algodón peinado y sus alternativas.	Oferta nacional	- Producto - Precio - Cantidad - Calidad	- Entrevista - Encuesta - Encuesta - Encuesta	- MIPRO - Productores - Productores - Productores
Analizar la oferta internacional actual del hilo de algodón peinado y los posibles proveedores.	Oferta internacional	- Producto - Precio - Cantidad exportable - Logística - Calidad	- Entrevista - Entrevista - Entrevista / Documental - Entrevista - Entrevista	- Proveedores - Proveedores - Proveedores / Internet - Proveedores - Proveedores
Analizar los beneficios que tiene la fabricación de medias de algodón peinado como posible alternativa a la materia prima utilizada actualmente por la empresa.	Materia prima	- Utilización actual de algodón - Beneficios	- Entrevista / Observación - Entrevista	- Propietaria de la empresa - Propietaria de la empresa

## 2.6. Mecánica operativa

### 2.6.1. Población

Para el desarrollo de esta investigación se destacan los siguientes universos:

- **Universo 1:** Conformado por 16 empresas peruanas exportadoras de hilo de algodón. Como su número es menor a 30 se ha decidido aplicar un censo a todo el universo, debido a las circunstancias geográficas y a la dificultad de la movilización hacia Perú, se vio la necesidad de aplicar medios digitales, como skype.

### Listado de empresas peruanas exportadoras de hilo de algodón peinado

Tabla 12

Listado de empresas peruanas exportadoras de hilo de algodón peinado

No	RUC	EMPRESA
1	20136435397	ALGODONERA PERUANA S.A.C
2	20267040908	ALGODONERA SUDAMERICANA S.A.
3	20516438445	BERGMAN RIVERA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
4	20100267846	COMPAÑIA INDUSTRIAL ROMOSA SAC
5	20525041639	CORPORACION TEXTIL LAS AMERICAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - COTELASA S.A.C.
6	20133530003	CREDITEX S.A.A.
7	20378092419	FILASUR S.A.
8	20108028492	INDUSTRIAS TEXTILES DE SUD AMERICA S.A.C
9	20100199743	INCA TOPS S.A.A.
10	20100096260	LA COLONIAL FABRICA DE HILOS SA
11	20537012642	MNG TEXTILES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
12	20100019788	TEXTIL EL AMAZONAS S.A.
13	20102261551	TEXTIL SAN RAMON S A
14	20523344383	TEXTILES SANTA ESTELA S.A.C.
15	20334970834	T.J.S.R.LTDA.
16	20392524739	VANITEX IMPORT AND EXPORT SAC

Fuente: (SIICEX, 2016)

- **Universo 2:** Conformado por 14 empresas fabricantes de hilo a nivel nacional, situadas en las ciudades de Quito, Ambato y Guayaquil. De igual manera, al tratarse de un número menor a 30 se decidió realizar un censo, debido a las distancias geográficas y dificultad de movilizarse, se aplicó encuestas digitales a tres fabricantes de hilos situados en Ambato y Guayaquil; y a las demás empresas se aplicó encuestas físicas en sus respectivos establecimientos (Quito).

## Listado de empresas ecuatorianas productoras de hilo

Tabla 13

Listado de empresas ecuatorianas productoras de hilo

No	RUC	COMPAÑÍA	FECHA DE CONSTITUCIÓN	CIUDAD
1	1790046621001	DELLTEX INDUSTRIAL S.A.	07/11/1962	Quito
2	1790093840001	ENKADOR S.A.	27/11/1973	Quito
3	1790144992001	HILACRIL S.A.	1974/05/02	Quito
4	0991152601001	HILANDERIAS UNIDAS HIUNSA S.A.	09/07/1991	Guayaquil
5	1791436210001	HILTEXPOY S.A.	24/08/1999	Quito
6	1790021130001	INDUSTRIA PIOLERA PONTE SELVA S.A.	22/08/1963	Quito
7	1791255291001	INTERFIBRA S.A.	12/08/1993	Quito
8	1791731190001	POLICOSMOS S.A.	25/05/2000	Quito
9	1791067371001	RIBEL S.A.	06/09/1990	Quito
10	1790550176001	S.J. JERSEY ECUATORIANO C. A.	22/07/1982	Quito
11	1790155641001	TEXTILES GUALILAHUA SA	25/04/1974	Quito
12	1890135001001	TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS-TEIMSA S.A.	02/01/1992	Ambato
13	1790013324001	TEXTILES TEXSA S.A.	19/01/1968	Quito
14	1891732070001	TEXTIL SANTA ROSA TEXSARO C.A.	18/05/2009	Ambato

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017)

### 2.6.2. Determinación de la muestra

- **Muestra 1:** Al tratarse de un número menor a 30 encuestados, se ha optado por no aplicar la fórmula de cálculo de la muestra, en su lugar se aplicará un censo a toda la población. Debido a las circunstancias geográficas y dificultad de movilizarse, se utilizaron medios digitales, pero de las empresas mencionadas anteriormente únicamente se obtuvieron respuesta de dos empresas.

- **Muestra 2:** De igual manera, debido a que la población es menor a 30, se ha optado por no aplicar la fórmula de cálculo de la muestra, debido a que se aplicará un censo a toda la población.

### **2.6.3. Información primaria**

#### **2.6.3.1. Entrevista**

Con el fin de recopilar información necesaria para la presente investigación se aplicó una entrevista dirigida al Ing. Douglas Recalde Coordinador Zonal 1 del Ministerio de Industrias y Productividad – MIPRO, con el propósito de determinar la existencia de empresas fabricantes de hilo, específicamente de algodón, a nivel nacional y dentro de la provincia. También se aplicó una entrevista a la licenciada Elvia Maigua propietaria de la empresa “Medias Eltex” con el propósito de recopilar información necesaria acerca de la producción de medias y la materia prima que utilizan actualmente.

Además, una entrevista a la ingeniera Raquel Bravo asesora de ventas de la fábrica de hilos La Colonial S.A., y a la ingeniera Carmen Uribe jefe comercial de Bergman/Rivera S.A.C. con el fin de conocer datos importantes acerca de la oferta peruana de hilo de algodón peinado.

#### **2.6.3.2. Encuesta**

Con el propósito de recopilar información importante para esta investigación se vio la necesidad de aplicar una encuesta a los fabricantes nacionales de hilo.

#### **2.6.3.3. Observación**

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó una ficha de observación con el fin de obtener datos relevantes; en la cual se pudo conocer de primera mano el proceso de fabricación de las medias y profundizar en el conocimiento de determinados factores relacionados con el mismo, así como también aspectos de la materia prima que utilizan actualmente.

#### **2.6.4. Información secundaria**

Para compilar información y datos relevantes se revisaron documentos y sitios web, como Trade Map.

#### **2.7.Tabulación y análisis de la información**

##### **2.7.1. Entrevista aplicada al ingeniero Douglas Recalde coordinador de la zonal 1 del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)**

##### **PREGUNTA 1: ¿Cómo se encuentra la situación actual de los textiles, en el caso de la transformación fibras en hilos?**

No tenemos datos de la situación actual de los textiles, porque trabajamos con empresas que se dedican a la confección de prendas de vestir. Existen pocas empresas en Ecuador que se dedican a fabricar hilo o tela.

##### **PREGUNTA 2: Actualmente, ¿existen empresas que fabriquen hilo de algodón en Ecuador?**

Tengo conocimiento de que existen pocas empresas en Quito que están dedicadas al tema de hilatura, pero producen hilo sintético, de nylon y poliéster; sin embargo, en lo que se refiere al algodón no existe información puntual; porque Ecuador no es competitivo en la producción de algodón, no se produce algodón, por lo tanto, producir hilo de algodón resulta más caro que importar.

##### **PREGUNTA 3: ¿En qué ciudades se encuentran las principales empresas?**

En su mayoría, este tipo de empresas se encuentran ubicadas en la ciudad de Quito.

##### **PREGUNTA 4: ¿Hay producción de hilo de algodón en Imbabura?**

De las pocas empresas que se dedican a los textiles, tenemos una en Imbabura que se llama “Indutexma”, pero ésta es una fábrica de tela. Específicamente, fábricas que elaboren hilo no tenemos en Imbabura.

##### **PREGUNTA 5: ¿Conoce usted algún caso de empresas que fabriquen hilo de algodón y que lo estén exportando?**

Al momento no existe información específica sobre este tema puntual.

**PREGUNTA 6: ¿Existen empresas que estén importando hilo de algodón? Y específicamente algodón peinado.**

Existen empresas que se dedican a importar hilo; estas empresas suelen tener la representación de empresas que están actualmente posicionadas en el extranjero y el precio varía dependiendo de lo que la casa matriz les propone. Lo que sería muy bueno es que las empresas se unan y puedan comprar y llenar un contenedor, pero el problema es que la política de trabajar entre empresas no existe en Ecuador.

**PREGUNTA 7: ¿Cómo considera el algodón ecuatoriano con relación al peruano? ¿Cree que podría competir?**

No hay producción de algodón en Ecuador, y al no haber producción de algodón si es que se fabrica hilo, tendría que importarse algodón y al importar encarecería el producto final (hilo).

**PREGUNTA 8: ¿Cuál es la forma de pago que más utilizan las empresas para realizar una importación?**

Por lo general una importación realizan con carta de crédito, debido a la garantía de pago que presenta el banco del importador al exportador.

**Análisis general de la entrevista:**

De la presente entrevista se puede destacar que Ecuador no es considerado como productor de algodón, ya que su producción es mínima; por lo tanto, las empresas que producen hilo a base de esta materia prima importan la fibra, y, por ende, esto encarece el producto final. Este factor hace que la gran mayoría de las empresas nacionales que fabrican hilo, se dediquen a elaborar productos a base de otro tipo de fibras.

Además, la provincia de Imbabura no dispone de fábricas que produzcan hilo, éstas se encuentran principalmente ubicadas en Quito, pero varias empresas disponen de sucursales dentro de Imbabura, debido a la existencia de actividad textilera en la provincia. Sin embargo, estas empresas ofertan hilos de fibras diferentes al algodón.

Otro punto para destacar es la existencia de empresas importadoras que trabajan como representantes de empresas extranjeras, pero con la condicionante de que, al precio de venta se le agrega una comisión por este servicio, lo cual encarece el producto. Mientras que, en lo relacionado a su oferta se limita a hilos regenerados, cardados o mezclados con poliéster.

Para hacer frente a esta situación pequeñas empresas deberían unirse para comprar cantidades grandes de hilo y sacar ventaja a los precios establecidos por los intermediarios, pero lamentablemente esta política no existe en nuestro país, debido al celo de la información que se da entre las empresas.

### **2.7.2. Entrevista aplicada a la licenciada Elvia Maigua propietaria de “Medias Eltex”**

#### **PREGUNTA 1: ¿Qué tiempo tiene su empresa fabricando y comercializando medias?**

Medias Eltex fabrica medias desde 1987, por tanto, serían 30 años de experiencia en esta actividad.

#### **PREGUNTA 2: ¿Cómo se encuentra la comercialización actual de las medias?**

Consideramos que las ventas podrían mejorar si ofrecemos un producto con mayor valor agregado, es decir que deberíamos cambiar de materia prima y utilizar un hilo con superior porcentaje de algodón al que utilizamos actualmente o incluso preferiríamos producir con hilo 100% de algodón que de cierta manera nos ayudará a llegar a nuevos mercados.

#### **PREGUNTA 3: ¿Cuál es su requerimiento de materia prima mensual?**

Aproximadamente solicitados entre 150 kg a 250 kg de hilo en color blanco cada mes, dependiendo la temporada. Normalmente los meses anteriores de la entrada a clases de escuelas y colegios, tanto de estudiantes de la sierra como de la costa, es bastante buena para nosotros.

#### **PREGUNTA 3: ¿Qué materia prima utiliza actualmente para fabricar medias?**

Anteriormente utilizábamos acrílico (orlón), pero actualmente usamos algodón regenerado que es mezclado con fibras sintéticas. No es un algodón ni cardado ni peinado, es *open end* que es un hilo de fibra corta y que es elaborado a partir de desperdicios o desechos de la industria textil.

#### **PREGUNTA 4: ¿Qué tipo de competencia actualmente existe dentro de la comercialización de medias?**

Tenemos competencia formal e informal.

Dentro de la informal están: comerciantes informales, quienes adquieren medias a grandes importadores que traen productos chinos y ofertan a bajos precios, pero también su calidad no es buena; en ese sentido nos vemos aventajados ya que nuestra clientela aprecia los productos que tienen alta durabilidad y calidad, por lo que siempre nos vemos obligados a mejorar.

Y la formal, está representada principalmente por dos empresas que acaparan el mercado local, debido a que importan materia prima y hasta producto de China, abaratando costos.

**PREGUNTA 5: ¿Cómo considera los precios del hilo de algodón que usted compra en Ecuador?**

Los precios son altos, ya que nuestros proveedores de hilo no expenden hilo nacional, sino que importan hilo de algodón regenerado, por lo que este factor encarece al hilo; pero este hilo no es de algodón al 100%. Debemos acoplarnos a los tipos de hilo y precios que los distribuidores ofrecen.

**PREGUNTA 6: ¿Con qué frecuencia realiza pedidos de hilo de algodón a sus proveedores?**

Semanalmente, y cuando tenemos pedidos de medias solicitamos en mayor cantidad a los intermediarios. La entrega es inmediata cuando nuestros proveedores tienen en stock, caso contrario, debemos esperar alrededor de dos meses, hasta que ellos realicen importaciones del color de hilo que necesitamos.

**PREGUNTA 7: ¿Tiene dificultades para conseguir hilo de algodón peinado en Ecuador?**

Hemos tratado de buscar varias empresas nacionales productoras de hilo de algodón, pero el problema surge en que estas empresas se han dedicado a elaborar hilos en títulos únicamente para la fabricación de telas, sea para camisetas o calentadores. En su minoría fabrican hilos en títulos para la producción de medias.

**PREGUNTA 8: ¿Ha realizado compras a productores ecuatorianos de hilo de algodón?**

Si, conocemos una empresa nacional que fabrica hilo de algodón peinado; pero en alguna ocasión que realizamos pedidos a esta empresa no nos gustó la calidad y el color del hilo no era el que solicitamos, razones por las cuales no nos vimos conformes con el hilo que nos dieron fabricando.

**PREGUNTA 9: ¿Qué beneficios produciría fabricar medias con algodón peinado?**

El algodón peinado es un hilo de mejor calidad, fabricado con fibras seleccionadas, y al usarlo podremos ser más competitivos. En primer lugar, el beneficio que conseguiríamos es mejorar la calidad de nuestros productos, porque el algodón es una fibra natural que brinda varios beneficios como absorción, frescura y menor emanación de pelusa, factores que al utilizar materia prima que sea 100% de algodón y al transformar esta materia prima en producto terminado le brindaría al pie un total confort.

**PREGUNTA 10: ¿Estaría dispuesta a importar directamente hilo de algodón peinado de Perú?**

Sí estaría dispuesta, porque queremos mejorar la calidad de nuestros productos y tengo conocimiento de que las empresas de Perú ofrecen hilo peinado 100% de algodón. De hecho, hemos realizado cotizaciones de hilos de algodón peinado a la fábrica “La Colonial” de Perú y creemos que si sería más económico y nos convendría comprar a Perú, pero sobre todo nos interesa mucho la calidad de hilo que las empresas peruanas ofrecen.

**PREGUNTA 11: ¿Conoce los requisitos que debe cumplir para importar directamente?**

De manera superficial, por indicaciones de personal del MIPRO.

**Análisis general de la entrevista:**

De la presente entrevista se puede destacar que “Medias Eltex” tiene 30 años de experiencia en la actividad textil, en su desarrollo productivo han utilizado hilos de varias fibras, actualmente el hilo que utiliza la empresa es de algodón regenerado, mismo que es resultado de las mezclas de desperdicios de la industria textil con poliéster. Este hilo lo compran a intermediarios, debido a la poca oferta nacional de hilos de algodón, pero los intermediarios aprovechan este factor para ofrecer sus productos a precios altos.

Además, es importante mencionar que la gran mayoría de los fabricantes nacionales que ofertan hilo de algodón, producen hilos de títulos para la elaboración de telas; sin embargo, para elaborar medias se necesita de un título diferente.

De igual manera, se puede señalar que existe la disposición de importar directamente hilo de algodón peinado, con el fin de mejorar la calidad de sus productos, debido a la poca oferta nacional, que se mencionó anteriormente; en ese sentido, la primera alternativa para Eltex es el hilo que ofrecen las empresas peruanas ya que su calidad es superior a la nacional.

Cabe agregar que, la existencia de los grandes importadores de productos terminados perjudica a los productores locales, debido a que ofrecen a las pequeñas empresas, tanto formales como informales, medias de origen chino de menor precio pero que a la vez son de menor calidad; al no poder competir con el precio de estos productos, un factor importante con el cual se puede hacer frente a este problema es mejorando la calidad del producto.

### **2.7.3. Entrevista aplicada a la ingeniera Raquel Bravo asesora de ventas de La Colonial S.A. (Perú)**

**PREGUNTA 1: ¿Desde qué tiempo su empresa fabrica y comercializa hilos de algodón?**

La Colonial es una empresa textil que fue fundada en 1945, llevamos 72 años de experiencia y presencia en los principales mercados del mundo.

**PREGUNTA 2: ¿De qué origen son los productos que comercializa?**

Todos los productos que ofrecemos son de origen peruano.

**PREGUNTA 3: ¿Cuál es la oferta exportable de su empresa?**

Ofrecemos a nuestros clientes hilados crudos y teñidos en algodón 100% y también en mezclas, entre los hilos que producimos están algodón cardado, algodón peinado, mercerizados y poli algodón. Producimos con fibras de algodón pima y tangüis.

**PREGUNTA 4: ¿Cuál es el producto de mayor aceptación o de mayor venta a nivel internacional?**

El hilo de algodón peinado al 100% es el más solicitado.

**PREGUNTA 5: ¿Cuál es el factor que usted considera que más influye para que ese producto tenga una mayor aceptación?**

La calidad, resistencia y durabilidad son algunos factores que nuestros clientes aprecian.

**PREGUNTA 6: ¿Cuál es la cantidad aproximada de hilo de algodón peinado que producen mensualmente?**

Alrededor de 50,000 kg al mes.

**PREGUNTA 7: ¿Con qué frecuencia producen hilo de algodón peinado?**

Nuestra producción de hilo de algodón es permanente.

**PREGUNTA 8: ¿Qué porcentaje de la producción total de algodón peinado es destinado a la exportación?**

Destinamos a la exportación hasta un 25% de nuestra producción.

**PREGUNTA 9: El hilo de algodón peinado que producen, ¿cumple con alguna certificación internacional?**

Sí, cumplimos con certificaciones internacionales referentes a los altos estándares de calidad en la fabricación y producción de nuestros productos, como son las normas *ISO 9001:2015*, Certificación GOTS - Global Organic Textile Standard y el Estándar 100 por la OEKO-TEX; enfocadas a: sistemas de gestión de calidad, uso de fibras orgánicas y verificación de materiales y accesorios utilizados, respectivamente.

**PREGUNTA 10: ¿Dentro de qué rango se encuentra el precio de cada kilo de hilo de algodón peinado? (en dólares americanos, incluido impuestos)**

De acuerdo con el Incoterm de negociación nuestros precios están dentro de un rango de 4 a 7 dólares americanos incluyendo impuestos.

**PREGUNTA 11: ¿Aplica algún tipo de rebaja o descuento en los pedidos?**

Sí, realizamos descuentos de acuerdo con la cantidad que solicitan.

**PREGUNTA 12: ¿Realizan exportaciones a Ecuador?**

Si, las realizamos casi siempre, dependiendo el cliente solicitan los envíos sean por vía marítima o por vía terrestre.

**PREGUNTA 13: ¿Cuál es el monto mínimo aproximado a partir del cual realizan exportaciones?**

Realizamos exportaciones a partir de USD 2,000.00

**PREGUNTA 14: ¿Con qué tiempo de anticipación es recomendable hacer un pedido de hilo de algodón peinado?**

Es aconsejable realizar pedidos con una anticipación de dos a cuatro semanas, igualmente el mismo tiempo nos demoramos entre recibir el pedido y despachar la mercancía.

**PREGUNTA 15: ¿Con qué formas de pago trabajan?**

Usualmente preferimos trabajar con transferencias bancarias.

**PREGUNTA 16: ¿Cuáles son los Incoterms que utilizan para las exportaciones hacia Ecuador?**

Depende del cliente, pero dentro de los Incoterms con los que mayormente trabajamos y negociamos se encuentran: FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, FCA.

**Análisis general de la entrevista:**

La empresa La Colonial S.A. tiene 72 años en la actividad textil de la hilatura, por lo que el tiempo que lleva de experiencia le ha ayudado a cumplir con las exigencias del mercado. Actualmente, dentro de su oferta exportable se encuentran hilos 100% de algodón cardados y peinados, tanto crudos como teñidos. Elaborados únicamente con materia prima propia de su país, lo cual facilita el hecho de que sus precios sean inferiores.

Es necesario destacar que la materia prima que utilizan es el algodón pima que es conocido como un algodón de fibra extra larga y el tangüis que es de fibra larga, ambos se producen en Perú.

También es importante destacar que esta empresa cumple con tres certificaciones internacionales; de las cuales la certificación GOTS es la más importante, ya que legitima que sus productos son de calidad, debido a que además de ser elaborados a base de fibras orgánicas, garantiza todo el proceso de elaboración (desde la selección de la materia prima hasta la obtención del producto final) siguiendo procesos que respetan el cuidado del medio ambiente.

Asimismo, el hilo peruano de algodón peinado se beneficia de factores como la calidad, resistencia y durabilidad que caracterizan a este producto, lo que hace que este hilo tenga una mayor aceptación a nivel internacional. A pesar de contar con estos factores el precio varía entre 4 a 7 dólares americanos el kilo, que son bajos en comparación de la materia prima que se puede conseguir en Ecuador.

**2.7.4. Entrevista aplicada a la ingeniera Carmen Uribe jefe comercial de Bergman/Rivera S.A.C.**

**PREGUNTA 1: ¿Desde qué tiempo su empresa fabrica y comercializa hilos de algodón?**

Nuestra empresa se encuentra en la actividad de hilatura desde 1986, es decir tenemos 31 años de experiencia.

**PREGUNTA 2: ¿De qué origen son los productos que comercializa?**

Toda la fibra que utilizamos para la fabricación de hilo y telas es de origen peruano.

**PREGUNTA 3: ¿Cuál es la oferta exportable de su empresa?**

Dentro de nuestra oferta exportable tenemos hilados de algodón cardado y peinado 100% orgánico con certificación GOTS. Tanto en fibras de algodón tangüis, pima y pardo.

**PREGUNTA 4: ¿Cuál es el producto de mayor aceptación o de mayor venta a nivel internacional?**

El hilo de mayor aceptación para nuestra empresa es el de algodón pima peinado, este algodón pima es originario de Perú y además es reconocido como el mejor del mundo, gracias a sus propiedades de alta resistencia, confort, suavidad, longitud, finura y pureza, a más de ser hipo alérgico.

**PREGUNTA 5: ¿Cuál es el factor que usted considera que más influye para que ese producto tenga una mayor aceptación?**

Los factores que hacen a nuestros productos muy apreciados son la calidad, procesos amigables con el medio ambiente y la redistribución justa a los agricultores.

**PREGUNTA 6: ¿Cuál es la cantidad aproximada de hilo de algodón peinado que producen mensualmente?**

Producimos fibra de algodón por quintales.

**PREGUNTA 7: ¿Con qué frecuencia producen hilo de algodón peinado?**

Nuestra producción de este tipo de hilo es permanente.

**PREGUNTA 8: ¿Qué porcentaje de la producción total de algodón peinado es destinado a la exportación?**

Destinamos a la exportación del 25% al 50% de nuestra producción.

**PREGUNTA 9: El hilo de algodón peinado que producen, ¿cumple con alguna certificación internacional?**

Somos la primera empresa latinoamericana que ha sido certificada bajo Global Organic Textile Standard – GOTS, que se enfoca en asegurar la condición orgánica de los productos textiles.

**PREGUNTA 10: ¿Dentro de qué rango se encuentra el precio de cada kilo de hilo de algodón peinado? (en dólares americanos, incluido impuestos)**

Nuestros precios están en un rango de \$4 a \$7, dependiendo el tipo de fibra de algodón que prefiera el cliente para la elaboración del hilo.

**PREGUNTA 11: ¿Aplica algún tipo de rebaja o descuento en los pedidos?**

Si, lo hacemos especialmente por cantidad.

**PREGUNTA 12: ¿Realizan exportaciones a Ecuador?**

De vez en cuando, en su mayoría las realizamos vía terrestre.

**PREGUNTA 13: ¿Cuál es el monto mínimo aproximado a partir del cual realizan exportaciones?**

Desde los 52 kg en hilado crudo, que se refiere a hilos de color blanco, ya que es el que producimos en su mayoría. En cuanto a los hilados teñidos, depende de nuestro stock.

**PREGUNTA 14: ¿Con qué tiempo de anticipación es recomendable hacer un pedido de hilo de algodón peinado?**

Recomendamos solicitar pedidos con dos a cuatro semanas de antelación, ya que el tiempo estimado que demoramos entre recibir y despachar su mercancía es de una a dos semanas.

**PREGUNTA 15: ¿Con qué formas de pago trabajan?**

Principalmente con cartas de crédito, o a su vez con transferencias bancarias.

**PREGUNTA 16: ¿Cuáles son los Incoterms que utilizan para las exportaciones hacia Ecuador?**

Para envíos a Ecuador, solemos trabajar en término EX WORKS.

**Análisis general de la entrevista:**

De la presente entrevista se puede apreciar que con relación a la fábrica de hilos La Colonial S.A. el tiempo de experiencia es menor con 41 años de diferencia. Además, se puede destacar que la empresa Bergman Rivera S.A.C. se enfoca en la producción de hilos, telas y hasta prendas de vestir, a base de fibras de algodón orgánico y cuentan con una certificación que comprueban que sus procesos son amigables con el medio ambiente, lo que hace a sus productos atractivos para el mercado internacional.

De igual manera, dentro de su oferta exportable referente a hilados, se encuentra el algodón cardado y peinado con precios de 4 a 7 dólares americanos el kilo, que se asemejan a los de la anterior entrevista, debido a que ambas empresas utilizan materia prima de su mismo país.

### 2.7.5. Encuesta aplicada a fabricantes ecuatorianos de hilo

#### PREGUNTA 1: ¿Qué tiempo tiene su empresa en la fabricación de hilos?

Tabla 14  
Experiencia

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 5 años	0	0%
5 a 15 años	1	7%
15 a 25 años	2	14%
25 a 35 años	4	29%
Más de 35 años	7	50%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

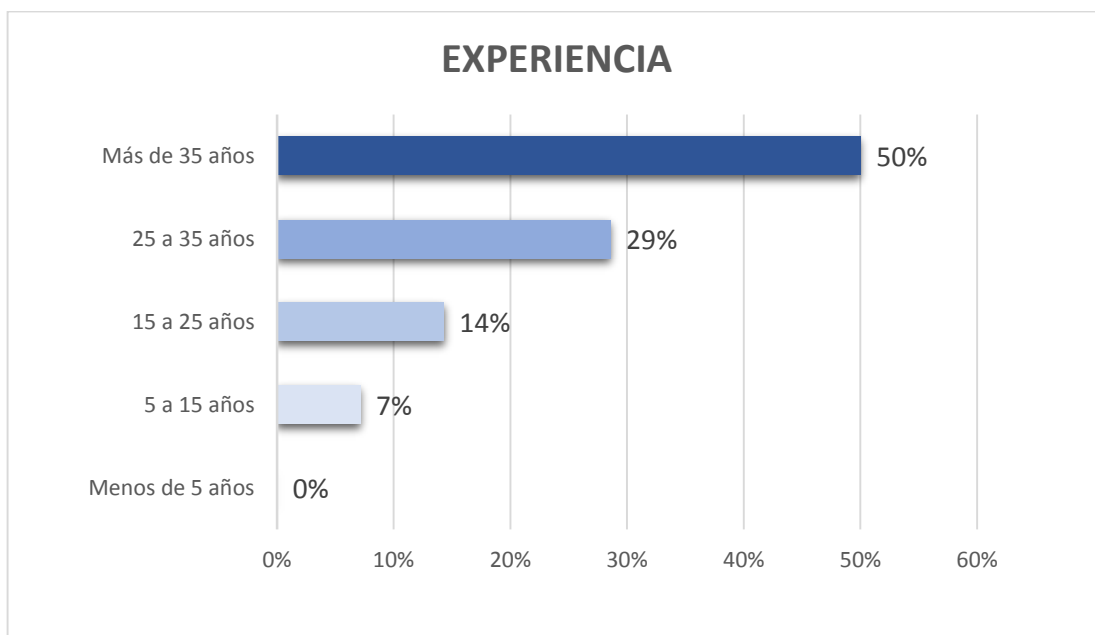


Figura 9. Experiencia

#### Análisis:

Según la información recopilada mediante las encuestas, la mayoría de las empresas ecuatorianas que fabrican hilo de fibras de procedencia natural y sintética, llevan más de 35 años realizando esta actividad, por lo tanto, son empresas que tienen experiencia en el área textil, en lo que se refiere a hilatura.

## PREGUNTA 2: ¿Su empresa elabora hilo de algodón?

Tabla 15  
Fabricantes de hilo de algodón

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	50%
No	7	50%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>



Figura 10. Fabricantes de hilo de algodón

### Análisis:

Mediante los resultados obtenidos, se puede concluir que la mitad de las empresas encuestadas fabrican hilo de algodón, ya que los productores se concentran en la fabricación de hilos a partir de fibras sintéticas, principalmente de acrílico, poliéster y nylon.

A partir de esta pregunta, la mitad de la población encuestada continuó con el desarrollo de la encuesta, debido a que las demás preguntas están enfocadas específicamente a las empresas nacionales que fabrican hilo de algodón.

**PREGUNTA 3: ¿De qué origen es la fibra que utiliza para fabricar hilos de algodón?**

Tabla 16  
Origen de la fibra

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
De origen ecuatoriano	1	14%
Importado	6	86%
<b>Total respuestas</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

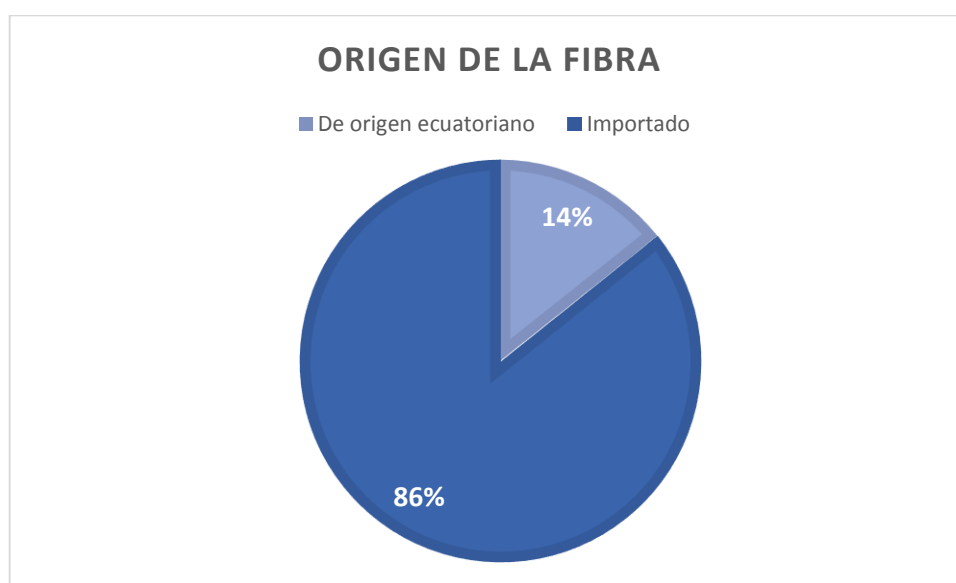


Figura 11. Origen de la fibra

**Análisis:**

Mediante las encuestas aplicadas se determina que el 86% de los encuestados, importan la fibra de algodón, para la fabricación de hilo, de Estados Unidos y de otros países, debido a que principalmente la producción ecuatoriana de algodón es baja y la existente no abastece la demanda local.

Al tratarse de una pregunta de opción múltiple, existe más de una respuesta válida, por lo tanto, la pregunta 4 y 5 tienen una frecuencia superior a siete.

**PREGUNTA 4: ¿Qué tipo de hilo fabrica su empresa?**

Tabla 17  
Tipo de algodón

<b>Criterio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Cardado	2	20%
Peinado	1	10%
Open End	3	30%
Poli algodón	4	40%
Otro	0	0%
<b>Total respuestas</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

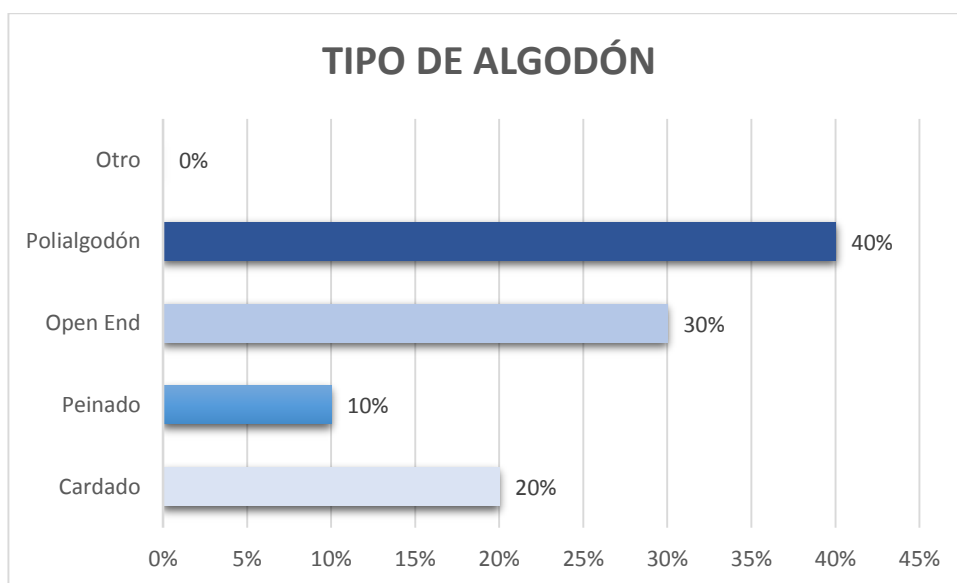


Figura 12. Tipo de algodón

**Análisis:**

Según los datos obtenidos, el 40% de los encuestados fabrican hilo *poli algodón*, debido a que tienen la posibilidad de elaborar hilos mezclados a partir de fibras entre poliéster y algodón, lo cual abarata costos.

### PREGUNTA 5: Su producción es destinada para:

Tabla 18  
Destino de la producción

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Comercialización nacional	5	50%
Exportación	2	20%
Uso propio	3	30%
<b>Total respuestas</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

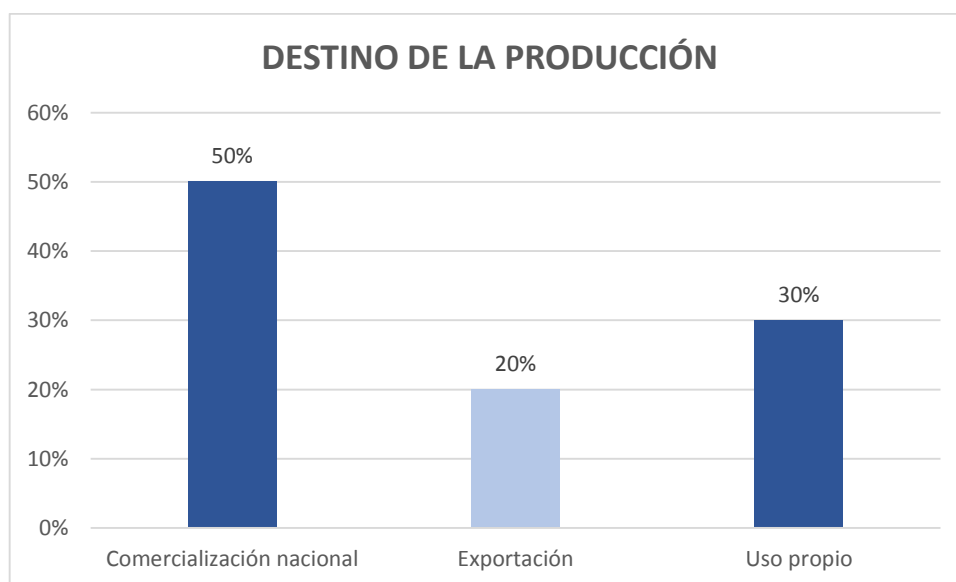


Figura 13. Destino de la producción

#### Análisis:

El 80% de los encuestados destinan su producción para consumo interno, sea para la comercialización nacional y/o para la utilización del hilo como materia prima; sin embargo, solamente una empresa encuestada destina toda su producción exclusivamente para uso propio, debido a que su actividad principal es la fabricación y comercialización de tela para la industria textil.

## PREGUNTA 6: ¿Qué porcentaje de su producción destina a la exportación?

Tabla 19  
Producción destinada a la exportación

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
1% a 20%	1	14%
20% a 40%	1	14%
40% a 60%	0	0%
60% a 80%	0	0%
Más del 80%	0	0%
No exporta	5	71%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

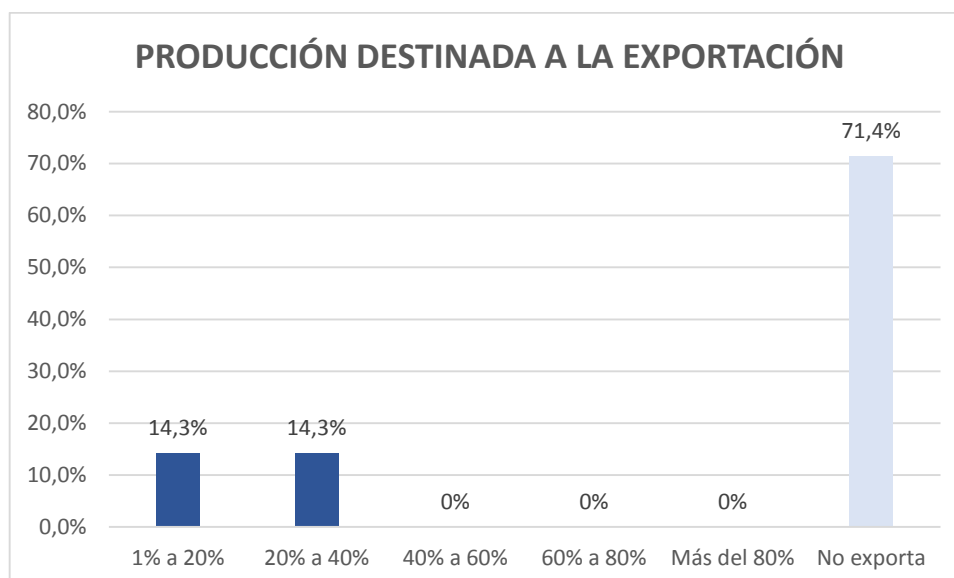


Figura 14. Producción destinada a la exportación

### Análisis:

De los productores encuestados que realizan exportaciones de su producto, destinan máximo hasta un 40% de su producción para este fin. A pesar de que son pocos los que exportan, el porcentaje no supera al destinado para la comercialización nacional.

**PREGUNTA 7: El hilo de algodón que produce, ¿cumple con alguna certificación internacional?**

Tabla 20  
Certificación internacional

criterio	Frecuencia	Porcentaje
Sí	3	43%
No	4	57%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

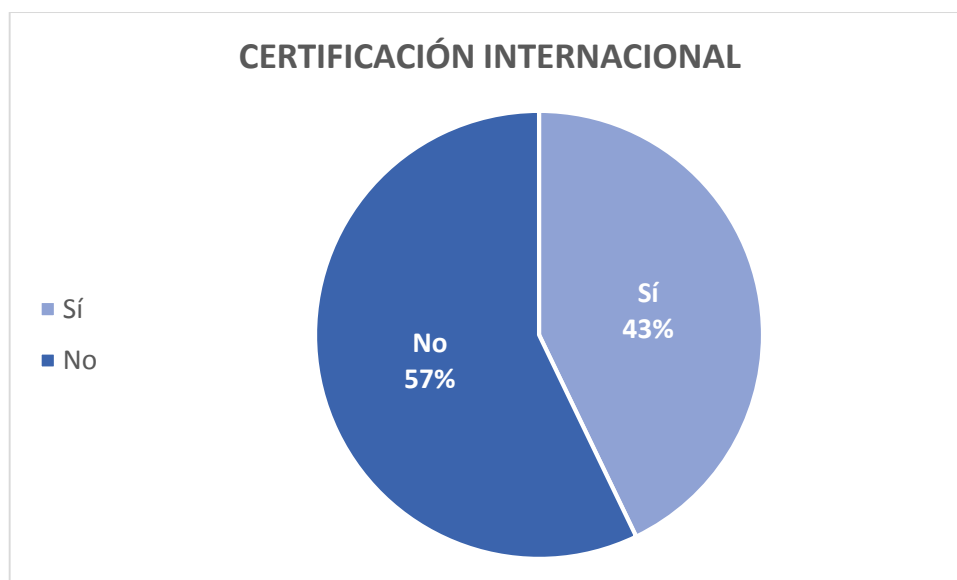


Figura 15. Certificación internacional

**Análisis:**

El 43% de las empresas fabricantes de hilo de algodón cumplen con una certificación avalada por alguna entidad internacional, debido a que les interesa garantizar la calidad de los productos que ofertan y cumplir con las exigencias que sus clientes demandan.

En la pregunta 8, el total de encuestados es menor al universo de las preguntas anteriores, debido a que solamente se enfoca en aquellas empresas que cumplen con alguna certificación internacional.

**PREGUNTA 8: Si su respuesta anterior fue sí, especifique ¿qué certificación?**

Tabla 21  
Certificados internacionales

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Estándares Uster	2	67%
ISO 9001:2008	1	33%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

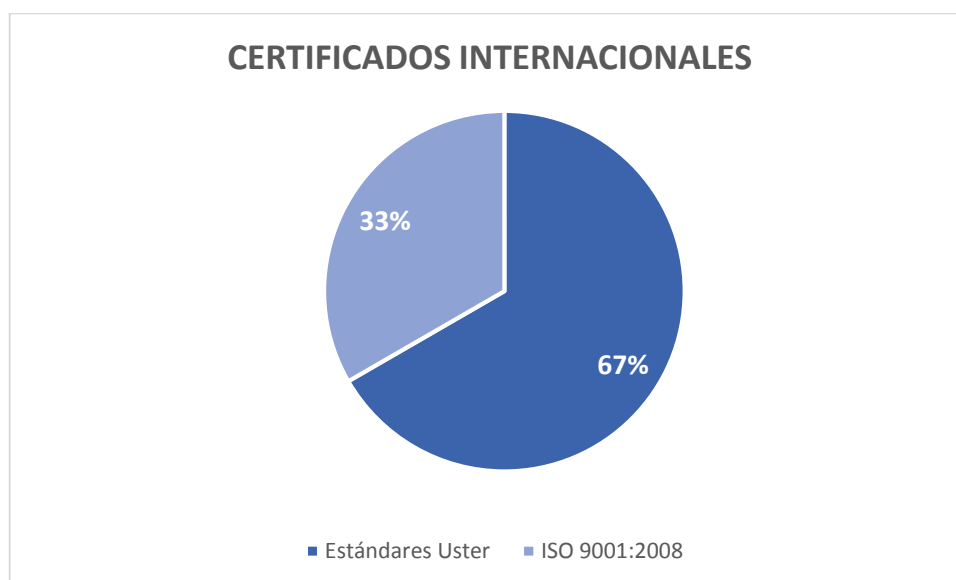


Figura 16. Certificados internacionales

**Análisis:**

Dentro de las certificaciones que las tres empresas poseen, dos de ellas cumplen con los *Estándares Uster*, que se enfocan en garantizar la calidad del proceso de producción del hilo. En cambio, la tercera empresa encuestada cumple con las normas *ISO 9001:2008* que se enfocan en los sistemas de gestión de calidad. Esto demuestra que se han orientado directamente en garantizar la calidad en sus distintos procesos, sean de gestión o producción, ya que poseer certificaciones internacionales hace que sus productos sean mejor cotizados tanto en mercado nacional como internacional.

Es importante destacar que, a partir de esta pregunta, de las siete empresas que elaboran hilo de algodón, existe una empresa que utiliza toda su producción como materia prima de otro tipo de producto; por lo tanto, la frecuencia de las demás preguntas de la encuesta será de seis empresas.

**PREGUNTA 9: ¿Dentro de qué rangos de precios ofertan el kilo de hilo algodón peinado o del hilo que comercializa? (incluido el IVA)**

Tabla 22  
Precios de hilo de algodón

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Menos de \$5	4	67%
\$5 a \$8	2	33%
\$8 a 11\$	0	0%
Más de \$11	0	0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

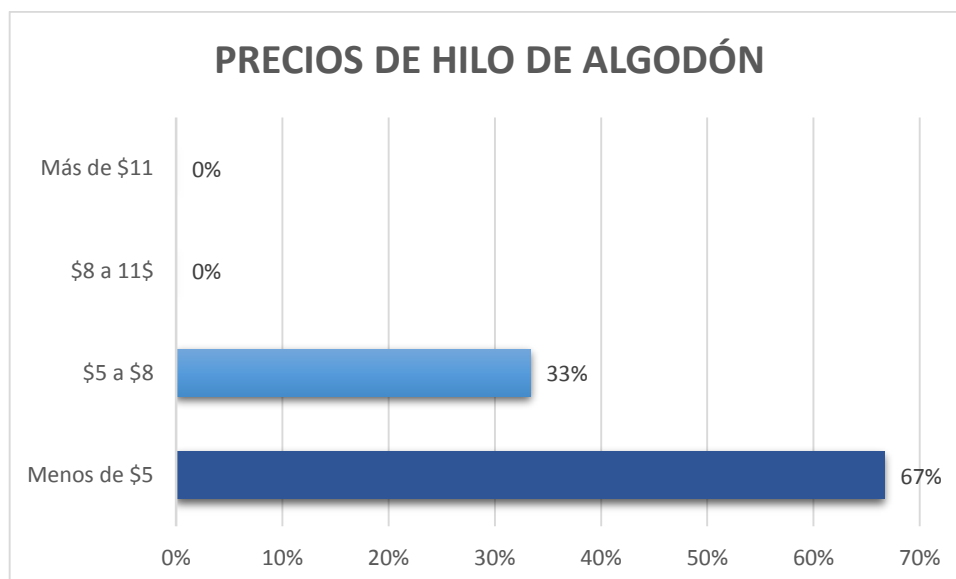


Figura 17. Precios de hilo de algodón

**Análisis:**

Más de la mitad de los encuestados ofertan su producto a precios menores a USD 5; estos precios se refieren a hilo de algodón *open end* y *poli algodón*, el precio se debe a que estos tipos de hilo no son 100% de algodón, sino que son mezclados con fibras de poliéster.

### PREGUNTA 10: ¿Cuál es el monto mínimo aproximado para realizar un pedido?

Tabla 23  
Monto mínimo para realizar pedidos

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
200 kg	2	33%
300 kg	2	33%
500 kg	1	17%
1000 kg	1	17%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

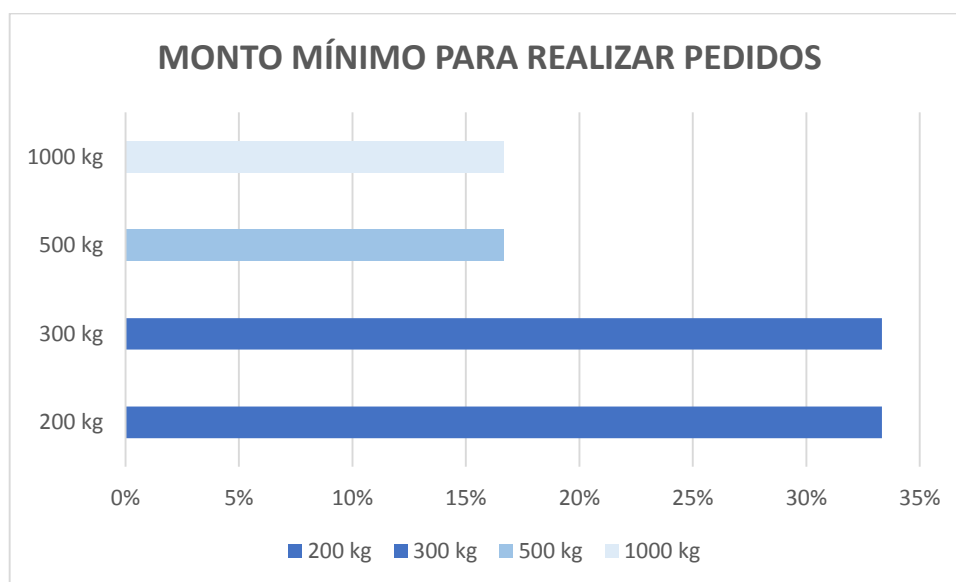


Figura 18. Monto mínimo para realizar pedidos

#### Análisis:

Según los datos obtenidos, el 66% de los encuestados reciben pedidos mínimos que oscilan entre 200 kg y 300 kg; esto se debe a que los títulos de hilos que mayormente tienen en stock son para elaborar tela y necesitan de un monto más elevado de hilo para la producción de otro título que sea adecuado para la fabricación de medias. Además, es necesario destacar que la mayoría de las empresas ecuatorianas fabrican hilos para la producción de telas.

**PREGUNTA 11: ¿Con qué tiempo de anticipación es recomendable hacer un pedido de hilo de algodón?**

Tabla 24  
Anticipación para realizar pedidos

<b>Criterio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Menos de una semana	1	17%
Una a dos semanas antes	5	83%
Dos a cuatro semanas antes	0	0%
Más de un mes de antelación	0	0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

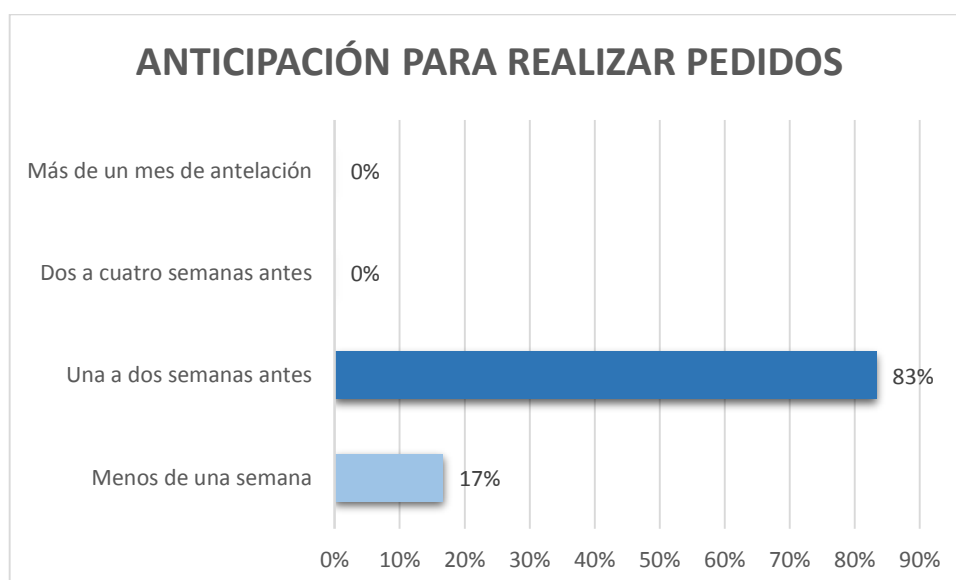


Figura 19. Anticipación para realizar pedidos

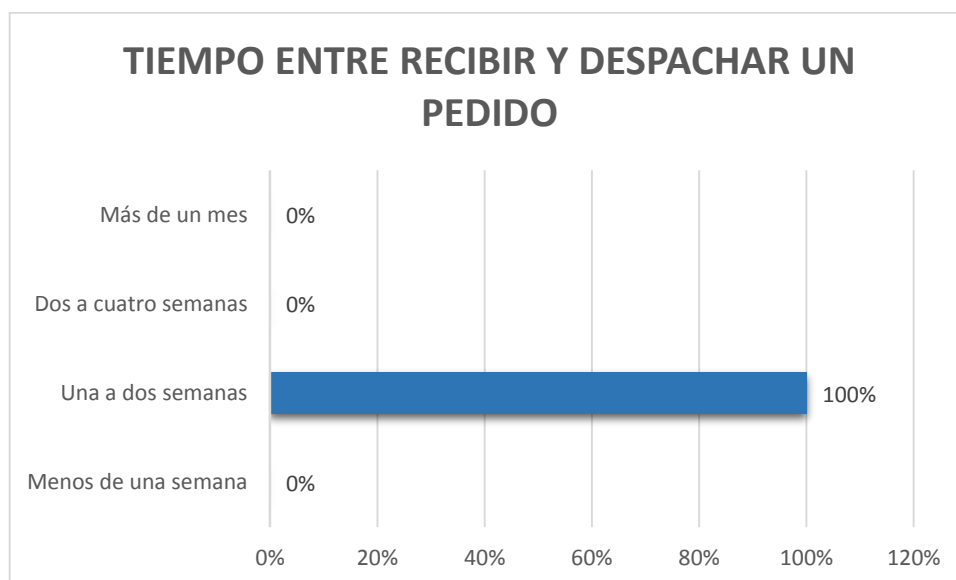
**Análisis:**

La gran mayoría de los encuestados prefieren que se realicen pedidos con una a dos semanas de anticipación, debido a que ciertos títulos de hilos necesitan de ese tiempo para su fabricación, además es necesario realizarlo con anticipación suficiente para solventar cualquier tipo de problema que pudiera presentarse durante la elaboración del hilo, que complique su entrega a tiempo.

**PREGUNTA 12: ¿Cuál es el tiempo que se demora entre recibir el pedido y el despacho de la mercancía?**

Tabla 25  
**Tiempo entre recibir y despachar un pedido**

<b>Criterio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Menos de una semana	0	0
Una a dos semanas	6	100
Dos a cuatro semanas	0	0
Más de un mes	0	0
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>



**Figura 20. Tiempo entre recibir y despachar un pedido**

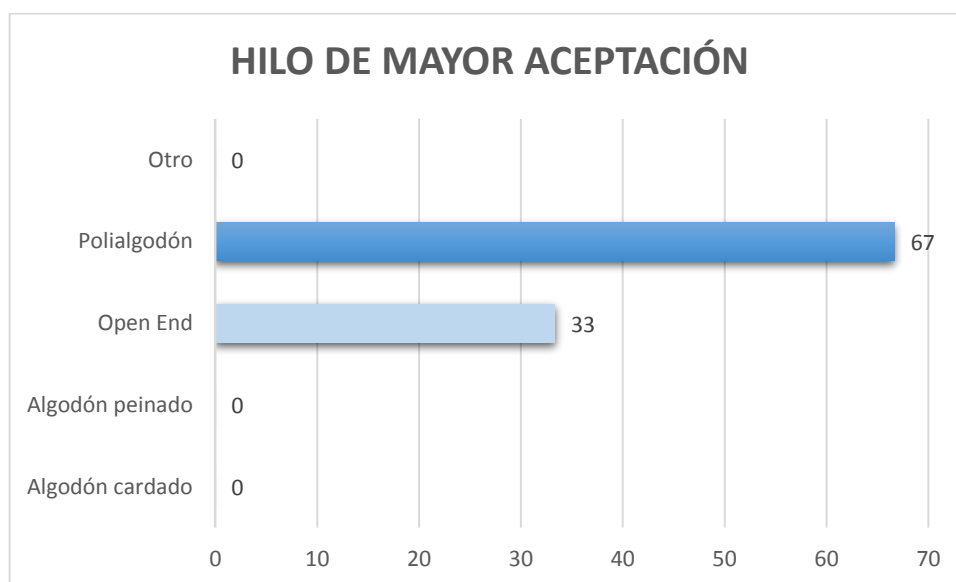
**Análisis:**

Todos los encuestados señalan que el tiempo que necesitan entre recibir un pedido y despachar la mercancía es de una a dos semanas, al igual que la pregunta anterior, ratifica que ese es el tiempo mínimo que necesitan para poder resolver cualquier complicación en la producción y prevenir retrasos en las entregas de la mercancía.

**PREGUNTA 13: ¿Cuál es el hilo de mayor aceptación o de mayor venta a nivel nacional para su empresa?**

Tabla 26  
**Hilo de mayor aceptación**

<b>Criterio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Algodón cardado	0	0
Algodón peinado	0	0
Open End	2	33
Poli algodón	4	67
Otro	0	0
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>



**Figura 21. Hilo de mayor aceptación**

**Análisis:**

Más de la mitad de los encuestados indicaron que el hilo que tiene mayor acogida a nivel nacional es el *poli algodón*, debido a que su precio de venta es menor, ya que es un hilo producto de mezclas. Además, es necesario acotar que la mayoría de estas empresas fabrican este tipo de hilo con un contenido de 65% algodón y 35% poliéster.

**PREGUNTA 14: ¿Cómo considera la relación que existe entre la materia prima (hilo) nacional y la importada de Perú?**

Tabla 27  
Relación entre hilo de algodón nacional y peruano

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Mejor la peruana	0	0
Igual calidad	4	67
Mejor la ecuatoriana	0	0
Desconoce	2	33
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

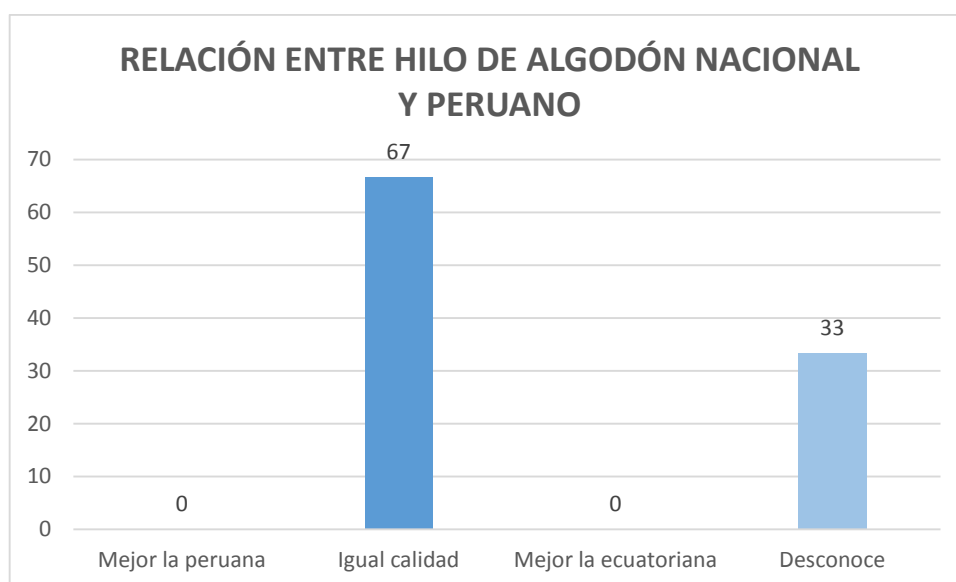


Figura 22. Relación entre hilo de algodón nacional y peruano

**Análisis:**

Más de la mitad de los fabricantes encuestados consideran que el nivel de calidad entre el hilo de algodón ecuatoriano y peruano es igual, en lo referente a los de tipo *open end* y *poli algodón*, que son los hilos que elaboran los productores nacionales. Señalan esta igualdad tomando en consideración que la elaboración de estos hilos es más cercana al cardado que al peinado.

### **2.7.6. Análisis de los resultados de la observación aplicada en la fábrica “Medias Eltex” de Atuntaqui**

A partir de los datos obtenidos en la ficha de observación, se pueden destacar los siguientes aspectos, que serán detallados a continuación:

- La materia prima que actualmente utiliza la empresa “Medias Eltex” en su mayoría es hilo de algodón regenerado, pero existen varios inconvenientes en la producción, ya que, en el proceso de transformación el hilo suele arrancarse y esto se debe a que para la elaboración de este tipo de hilo se utilizan fibras de diferentes longitudes y también desperdicios de la industria textil, lo que hace que este material sea más propenso a quebrarse o romperse.
- El rango de que el hilo se arranque es de 3 veces al día por máquina, lo que produce demoras en la producción de 5 minutos cada arranque.
- El conocimiento de los operarios que manipulan la maquinaria circular de pequeño diámetro es de manera empírica, para lo cual es necesario de una capacitación técnica para mejorar en procesos y disminuir riesgos de cualquier incidente que pueda presentarse.
- A pesar de que utilizan hilo de algodón (regenerado), que, al ser una materia prima mezclada con poliéster, el resultado de la transformación de ésta es un producto con tejido grueso y áspero al tacto.
- La empresa no cuenta con un sistema especializado en inventarios tanto de materia prima como de producto terminado, lo realizan de forma manual.
- Además, se pudo observar que los modelos en exhibición son pocos, por lo que es necesario diversificar los mismos y ofertar variedad, con el objeto de que el consumidor tenga más opciones para escoger.

## 2.8. Información secundaria

A continuación, se presentan datos relevantes acerca de la oferta y la demanda.

### 2.8.1. Evolución de las importaciones

- En unidades monetarias (miles de dólares americanos) y físicas

Tabla 28

#### Importaciones de hilo de algodón peinado realizadas por Ecuador de la partida 5205.22.00

Descripción del producto	2012		2013		2014		2015		2016	
	Valor importada	Cantidad importada, kg	Valor importada	Cantidad importada, Tons	Valor importada	Cantidad importada, kg	Valor importada	Cantidad importada, kg	Valor importada	Cantidad importada, kg
Hilados de algodón, sencillos, de fibras peinadas, con un contenido de algodón >= 85% en peso, de título < 714,29 decitex pero >= 232,56 decitex "> número métrico 14 pero <= número métrico 43" (exc. Acondicionados para venta al por menor, así como el hilo de coser)	2200	599.549	2263	499	2934	781.724	1973	550.942	1354	474.592

Fuente: (Trade Map, 2016)

En la presente tabla se puede apreciar que la evolución de las importaciones de hilo de algodón peinado, realizadas desde Ecuador, han decaído en lo que respecta a los dos últimos años, tanto en unidades físicas como en monetarias, reflejando que año tras año los intermediarios han importado menos cantidad de esta materia prima.

Tabla 29

#### Porcentaje de arancel que aplica Ecuador a la partida 5205.22.00

Régimen arancelario	Arancel aplicado	Arancel equivalente Ad Valorem total
Nación más favorecida (MNF)	15%	15%
Tarifa preferencial para países de la CAN	0%	0%
Tarifa preferencial (AAP.CE59) para Argentina	3%	3%
Tarifa preferencial (AAP.CE59) para Brasil	3%	3%
Tarifa preferencial (AAP.CE59) para Paraguay	0%	0%
Tarifa preferencial (AAP.CE65) para Chile	0%	0%
Tarifa regional preferencial (ALADI) para Bolivia	0%	0%

Fuente: (Market Access Map, 2016)

En lo que se refiere al porcentaje de arancel fijado por Ecuador al mundo se puede observar que aplica el 15% de Ad Valorem a las importaciones de hilos de algodón peinado, pero se puede diferenciar que para los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones existe

una tarifa preferencial del 0% de Ad Valorem, lo cual se debe al Acuerdo de Cartagena firmado entre las partes.

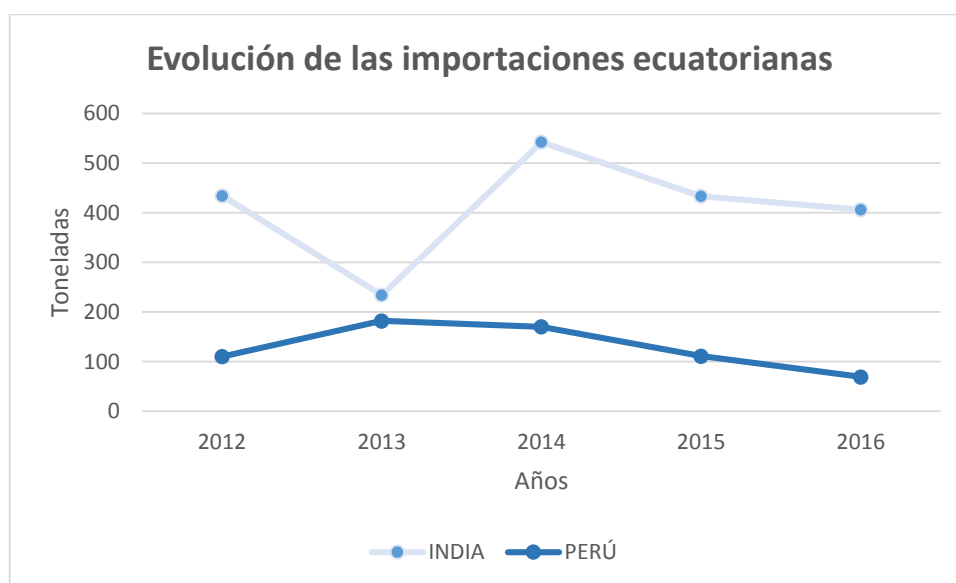
## 2.8.2. Origen de las importaciones

Tabla 30

Listado de mercados proveedores de hilo de algodón peinado importado por Ecuador

Exportadores	2012		2013		2014		2015		2016	
	Valor importada	Cantidad importada, toneladas	Valor importada	Cantidad importada, toneladas	Valor importada	Cantidad importada, toneladas	Valor importada	Cantidad importada, toneladas	Valor importada	Cantidad importada, toneladas
Mundo	2200	600	2268	499	2934	782	1973	551	1354	475
India	1298	434	636	234	1587	542	1348	433	1003	406
Perú	618	110	1183	182	1010	170	588	111	351	69
Colombia	152	27	317	63	94	19	0	0	0	0
Italia	53	14	0	0	0	0	0	0	0	0
Pakistán	80	15	132	20	168	27	37	7	0	0
Tailandia	0	0	0	0	76	23	0	0	0	0

Fuente: (Trade Map, 2016)



**Figura 23. Cuadro de evolución de las importaciones ecuatorianas de la partida 5205.22.00**

Fuente: (Trade Map, 2016)

A nivel mundial se puede apreciar que dentro de los principales países proveedores de hilo de algodón peinado para Ecuador, Perú se encuentra en segundo lugar. Aunque la Figura 23 refleja que las importaciones de la partida 5205.22.00 realizadas por Ecuador han ido en decremento.

### 2.8.3. Exportaciones mundiales

- En unidades monetarias (miles de dólares americanos) y físicas (toneladas)

Tabla 31

#### Exportaciones mundiales de hilo de algodón peinado de la partida 5205.22.00

Exportadores	2012		2013		2014		2015		2016	
	Valor importada	Cantidad importada, toneladas	Valor importada	Cantidad importada, toneladas	Valor importada	Cantidad importada, toneladas	Valor importada	Cantidad importada, toneladas	Valor importada	Cantidad importada, toneladas
Mundo	1069902	286.921	1214321	336.348	976204	275.956	911136	292.293	788094	255.696

Fuente: (Trade Map, 2016)

Tabla 32

#### Principales países exportadores de la partida 5205.22.00

Lugar	Exportadores	valor exportada en 2012	valor exportada en 2013	valor exportada en 2014	valor exportada en 2015	valor exportada en 2016
	Mundo	1069902	1214321	976204	911136	788094
1	India	317457	398776	284298	287617	273015
2	Viet Nam	9933	25893	34441	49547	79260
3	China	76722	64415	55432	79223	74002
4	Pakistán	142654	141701	124439	102651	63082
5	Turquía	61846	63951	53635	51701	47427
24	Brasil	23	102	0	359	2957
27	El Salvador	4846	7778	6937	6754	2226
29	Guatemala	849	1224	1041	2040	2006
32	México	4334	4493	4818	1706	1797
34	Egipto	1313	399	3102	1156	997
37	Perú	8467	7856	4909	1411	739
48	Bolivia, Estado Plurinacional de	0	364	249	360	186
51	Ecuador	0	0	0	0	146
65	Argentina	338	17	770	3	11
66	Paraguay	210	252	254	0	4

Fuente: (Trade Map, 2016)

En las dos últimas tablas se puede apreciar las exportaciones mundiales y los principales países exportadores de hilo de algodón peinado, siendo el mayor exportador India. Es importante mencionar, que en el caso de Perú se encuentra ubicado en la posición 37 entre los principales países exportadores de algodón peinado.

## 2.9. Análisis FODA

Para conocer la situación actual de la empresa Medias Eltex, se ha visto la necesidad de realizar un análisis FODA, en el cual se revisan las principales fortalezas y debilidades que tiene la empresa; y las oportunidades y amenazas que se puedan presentar.

Tabla 33

### Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La empresa cuenta con una experiencia de 30 años en la fabricación de medias.</li> <li>2. Predisposición por parte de los dueños para mejorar la calidad de la materia prima utilizada en la fabricación de las medias y su productividad.</li> <li>3. Predisposición por parte de los dueños de importar materia prima novedosa para incorporarla en el proceso productivo.</li> <li>4. La empresa posee maquinaria circular con tecnología idónea para la fabricación de medias o calcetines.</li> <li>5. La empresa tiene la capacidad de mantener una producción constante durante todo el año.</li> <li>6. La maquinaria de la empresa posibilita la incorporación de nueva materia prima.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Precios bajos de la oferta extranjera de hilo de algodón peinado.</li> <li>2. Los consumidores aprecian la calidad y durabilidad de las medias.</li> <li>3. Existe oferta extranjera de hilos peinados 100% de algodón que poseen certificaciones orgánicas.</li> <li>4. Demanda permanente de medias o calcetines durante todo el año.</li> <li>5. Aprovechar los beneficios que existen actualmente por los acuerdos comerciales firmados con países de la región (preferencias arancelarias).</li> <li>6. Posibilidad de acceder a créditos de menores tasas de interés en instituciones financieras públicas (BANECUADOR).</li> </ol>
Debilidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La materia prima utilizada actualmente por la empresa no es 100% de algodón y está compuesta con fibras de poliéster.</li> <li>2. Falta de capacitaciones técnicas a los operarios de la maquinaria de medias en temas relacionados con la producción, ya que actualmente se lo realiza empíricamente.</li> <li>3. Falta de creatividad en diseños o modelos de medias que actualmente comercializa la empresa.</li> <li>4. La empresa acopla su materia prima en función de la limitada oferta de los hilos que ofrecen los intermediarios.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Baja producción de algodón en Ecuador, lo que obliga a que los productores de hilo importen la fibra.</li> <li>2. Existencia de pocos proveedores nacionales de hilo de algodón peinado.</li> <li>3. Competencia informal ofrece medias importadas de China a precios más bajos y de calidad inferior.</li> <li>4. El nivel de precios del hilo de algodón importado por los proveedores intermediarios es alto.</li> </ol>

Fuente: Entrevistas, encuesta, ficha de observación 2017

### 2.9.1. Cruce de matriz FODA: FA, FO, DO, DA

A continuación, se realiza el cruce estratégico entre cada uno de los componentes de la matriz FODA, obteniendo:

- **Estrategias FA**

**F1A3:** Aplicar la experiencia que tiene la empresa dentro de la fabricación de medias, para incorporar procesos que mejoren la productividad y así perfeccionar la calidad de las medias, para otorgar un valor agregado que permita hacer frente a los bajos precios de los productos ofertados por vendedores informales.

**F2A2:** Seleccionar la empresa extranjera productora de hilo de algodón más idónea, como una nueva opción de aprovisionamiento de materia prima, de preferencia que brinde una mayor calidad, para solventar la falta de oferta nacional de esta materia prima.

**F2A3:** Realizar un proceso de innovación en la materia prima, mediante la selección de un hilo que tenga mayor pureza, para dar valor agregado a los productos de *Medias Eltex*, mejorando la calidad de los mismos.

**F3A1:** Realizar un estudio de mercado, con el fin de conocer a los posibles productores extranjeros de hilo de esta fibra, mismos que podrían convertirse en proveedores directos de la empresa *Medias Eltex*.

**F6A3:** Incorporar un nuevo tipo de materia prima, con el objetivo de mejorar la calidad de las medias, para enfrentar de mejor manera la competencia informal actual, aprovechando el hecho de que la maquinaria circular posibilita la utilización de una materia prima diferente a la actual.

- **Estrategias FO**

**F1O6:** Desarrollar un proyecto de inversión con la finalidad de presentarlo en una entidad financiera pública (BANECUADOR), con el objetivo de acceder a un crédito productivo.

**F2O2:** Buscar empresas extrajeras que tengan, dentro de su oferta exportable, materia prima más adecuada (hilo de algodón peinado), para mejorar atributos como calidad y durabilidad de la media, con el fin de satisfacer de mejor manera los gustos y preferencias actuales de los consumidores.

**F2O3:** Desarrollar un análisis de proveedores de hilo de algodón peinado, con el objetivo de seleccionar aquella empresa que cumpla con los estándares más elevados de calidad.

**F3O1:** Aprovechar la oferta extranjera de hilo de algodón peinado, que se presente en un país cuyas condiciones (por ejemplo: tipo de cambio) sean beneficiosas al momento de realizar una importación, con la finalidad de encontrar el proveedor más idóneo.

**F3O3:** Aprovechar la diversificación de la oferta extranjera, con la finalidad de centrarse en productos (hilos peinados) que cuenten con certificaciones orgánicas, y que sean elaborados a base de fibras 100% de algodón orgánico.

**F3O5:** Realizar un análisis de las condiciones de los acuerdos comerciales que mantiene Ecuador con países de la región, para determinar cuál podría ser el país más idóneo del cual realizar una importación de materia prima (hilo de algodón peinado),

**F3O6:** Solicitar un crédito productivo a una entidad financiera pública (BANECUADOR), respaldado por un proyecto, con el fin de invertir en la importación de hilo de algodón peinado.

**F4O2:** Dar capacitaciones acerca de la correcta utilización de la maquinaria circular de pequeño diámetro, a los operarios de las mismas, para aprovechar de mejor manera su tecnología y mejorar los procesos de control de calidad, con el fin de satisfacer las exigencias de la demanda local.

**F5O4:** Desarrollar un plan de aprovisionamiento de materia prima, para disponer adecuadamente de la cantidad de hilo de algodón peinado que necesita la empresa para producir constantemente y cubrir la demanda permanente de medias.

**F6O3:** Aprovechar la adaptabilidad de la maquinaria circular para implementar una nueva materia prima (hilo de algodón peinado) en el proceso productivo, con la finalidad de mejorar las características de los productos (medias) que oferta la fábrica Eltex.

- **Estrategias DO**

**D1O2:** Buscar la materia prima (hilo de algodón peinado) que mejore la producción actual de medias, con el fin de fortalecer las características de calidad y durabilidad del producto.

**D1O3:** Adquirir materia prima (hilo de algodón peinado) que incorpore mejores características al producto terminado (medias), con la finalidad de elevar el nivel de calidad de los productos que elabora *Medias Eltex*.

**D2O4:** Capacitar en temas técnicos a los operarios de la maquinaria circular de pequeño diámetro, para poder optimizar tiempos en el proceso de producción, con el fin de prevenir retrasos en el mismo y cubrir la demanda permanente.

**D3O4:** Realizar un estudio acerca de los gustos y preferencias actuales de los consumidores, con el fin de implementar nuevos diseños y diversificar los modelos de medias, aprovechando el hecho de que existe demanda permanente de este producto.

**D4O1:** Importar materia prima directamente de las empresas extranjeras que fabrican hilo de algodón peinado, para dar fin a la dependencia de comprar a intermediarios.

**D4O3:** Realizar una búsqueda de posibles proveedores extranjeros para determinar la empresa que ofrece la mejor opción de hilo peinado 100% de algodón, con el fin de superar la dependencia de compra del hilo que ofertan los intermediarios.

- **Estrategias DA**

**D1A1:** Buscar mercados extranjeros algodonereros, y de ellos seleccionar la empresa proveedora que ofrezca mejores alternativas (hilo de algodón peinado) dentro de su oferta exportable, con el fin de adquirir materia prima de alta calidad.

**D1A2:** Desarrollar un plan de importación de hilo de algodón peinado para la empresa “*Medias Eltex*”, para incorporar la materia prima que mejore la calidad actual de la media, con el objetivo de solventar las limitaciones actuales de la oferta establecida por los intermediarios.

**D3A3:** Realizar un sondeo de mercado para determinar el perfil del consumidor actual en relación con el diseño, con la finalidad de incorporar propuestas novedosas en la producción para atraer a los consumidores.

**D4A2:** Buscar proveedores extranjeros que ofrezcan hilo de calidad superior a la actual (hilo de algodón peinado), con el fin de solventar la baja oferta nacional de este tipo de hilo.

**D4A4:** Realizar una prospección, en mercados internacionales de la región, de empresas que ofrezcan una mejor opción de materia prima, para la elaboración de medias, a precios más competitivos, pero de calidad superior a los ofertados por los intermediarios.

## **2.10. Determinación del problema diagnóstico**

Una vez reunida toda la información primaria, secundaria, realizado el análisis FODA y sus estrategias, se pueden determinar los siguientes aspectos más relevantes del problema diagnóstico:

- La empresa *Medias Eltex* posee gran experiencia en la fabricación de medias, ya que lleva 30 años realizando esta actividad textil; sin embargo, actualmente existe predisposición por parte de los propietarios en realizar un proceso de innovación en la materia prima, para lograr que su empresa se mantenga dentro del mercado, a través de la oferta de productos de calidad.
- Los operarios de la empresa *Eltex*, que manipulan la maquinaria circular de pequeño diámetro lo realizan de manera empírica, debido a que en Ecuador no se brindan capacitaciones técnicas orientadas específicamente al área de esta maquinaria textil.
- Los clientes habituales de los productos elaborados por la empresa *Medias Eltex*, poseen gustos y preferencias que tienden a elegir prendas que proporcionen características como la durabilidad, suavidad y frescura.
- En lo referente a la oferta de hilos, existe solamente una empresa ecuatoriana que se dedica a la fabricación de hilo de algodón peinado; debido principalmente a que las demás empresas que elaboran hilo de algodón se han enfocado en la producción de tipo cardado e hilados mezclados con poliéster.
- Existe demasiada dependencia de la empresa con los intermediarios, lo cual restringe la materia prima que utilizan y los costos que asumen, ya que el precio está determinado por ellos.
- Actualmente, existe una mayor diversificación de empresas extranjeras que ofrecen hilos peinados 100% de algodón y que además cumplen con certificaciones internacionales que avalan y garantizan la calidad de esta materia prima, de las que se destaca la certificación orgánica GOTS, misma que es un factor importante ya que sus procesos, desde la producción de la planta hasta la transformación en hilo, contribuyen de manera amigable con el medio ambiente.
- Actualmente, existe competencia informal que afecta al mercado, por el hecho de que ofrecen productos importados de China, que no tienen una mejor calidad, pero son ofertados a un precio menor.

Por lo antes mencionado, es necesario desarrollar una propuesta de importación de hilo de algodón peinado, con el objetivo de mejorar los procesos productivos de la empresa *Medias Eltex*, permitiendo la innovación en la materia prima, para elevar el nivel de calidad actual de la media.

## **CAPÍTULO III**

### **Propuesta para la importación de algodón peinado desde Lima - Perú, para la mejora productiva de la empresa Medias Eltex de la ciudad de Atuntaqui**

#### **3.1. Antecedentes de la empresa**

*Medias Eltex* es una empresa dedicada principalmente a la producción y comercialización de medias y calcetines tanto para adultos como para niños. Inicia sus actividades en el área calcetera en el año 1987, en un pequeño taller ubicado en la parroquia de Atuntaqui y cabecera cantonal de Antonio Ante; ciudad que hoy en día gracias al arduo trabajo y esfuerzo de sus habitantes es una de las ciudades que se ha consolidado como capital textil del Ecuador.

El taller se lo manejaba a nivel familiar y con el pasar del tiempo ha ido innovando e incrementando maquinaria de última generación; de esta manera consigue elaborar productos para todas las edades, destacándose por la calidad y comodidad de los mismos. En la década de los 90, diversifican su oferta, incorporando la línea de ropa íntima para damas, caballeros y niños, como complemento, de acuerdo con la demanda y necesidades requeridas por sus clientes.

##### **3.1.1. Slogan**

“La calidad marca la diferencia”.

##### **3.1.2. Misión**

Medias Eltex es una empresa textil dedicada a la fabricación de medias, calcetines y ropa interior. Sus productos son elaborados en base a las necesidades de sus clientes como son las instituciones y confeccionista con estándares de calidad, empezando por una ardua selección de la materia prima y fabricados en maquinaria con tecnología de punta.

##### **3.1.3. Visión**

Para el 2018 Medias Eltex será una empresa con mayor capacidad de producción, misma que abastecerá la gran demanda de su producto en más provincias del país, ofertando productos de excelente calidad que le dan más confiabilidad al cliente, para lograr captar

mayor mercado local y nacional. Así como también adquirirá nuevas materias primas, elaboradas a través de procesos amigables con el medio ambiente, y diversificará aún más su gama de modelos y diseños, utilizando en todo su proceso de fabricación maquinaria con tecnología de punta.

### 3.1.4. Organigrama

A continuación, se presenta el organigrama estructural actual de la empresa *Medias Eltex*.

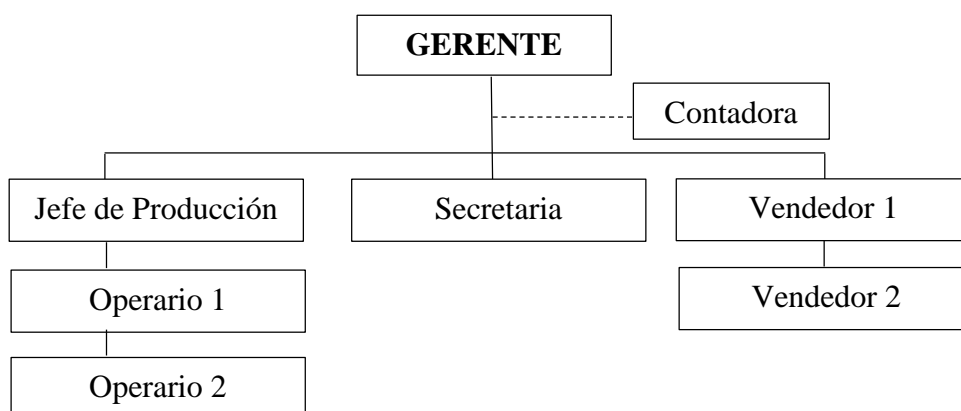


Figura 24. Organigrama de la empresa

## 3.2. Localización de la empresa

### 3.2.1. Macro localización

La empresa *Medias Eltex* se encuentra ubicada en la provincia de Imbabura, en el cantón Antonio Ante, parroquia Atuntaqui.



Figura 25. Macro localización

### 3.2.2. Micro localización

*Medias Eltex* está ubicada en la ciudad de Atuntaqui, calles Bolívar y Abdón Calderón.

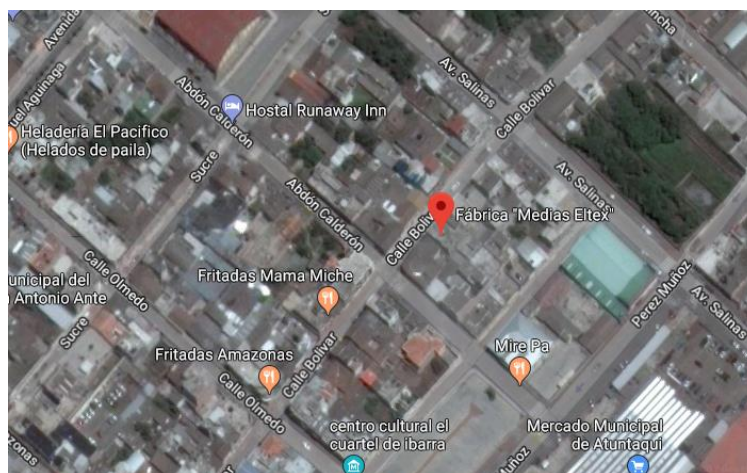


Figura 26. Micro localización

### 3.3. Situación actual de la empresa

A continuación, se detalla la información recopilada tanto en la observación, como en la entrevista realizada a la propietaria de la empresa.

Tabla 34

Situación de la empresa

<b>Materia prima utilizada</b>	Hilo de algodón regenerado (tipo cardado).
<b>Características de la media</b>	Cada media contiene 80% de hilo y 20% de lycra para mayor ajuste con el pie.
<b>Maquinaria</b>	<i>Medias Eltex</i> dispone de siete maquinas especializadas en la fabricación de medias, de las cuales en cinco de ella se utiliza permanentemente hilo de algodón regenerado.
<b>Cantidad de producción</b>	Cada máquina produce nueve pares por hora aproximadamente, excluyendo los pares que tienen algún tipo de falla, a una capacidad productiva del 100%.
<b>Exportaciones/ importaciones</b>	Actualmente la empresa <i>Medias Eltex</i> no realiza exportaciones ni importaciones de materia prima, compra a intermediarios.
<b>Nuevos requerimientos de la empresa</b>	Requieren la incorporación de una materia prima que sea 100% de algodón, para mejorar el nivel de calidad; en este sentido, el producto de su interés es el hilo peinado 100% de algodón.
<b>Características requeridas de la materia prima</b>	El hilo que importen debe brindar las siguientes características: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finura de 16/1 Ne.</li> <li>• Frescura para no irritar la piel ni causar alergias.</li> <li>• Pureza del 100% de fibras de algodón.</li> <li>• Suavidad para mayor comodidad y confort del pie.</li> </ul>
<b>Certificado solicitado</b>	Es importante que la materia prima sea orgánica, y cuente con el aval de un certificado internacional, como la certificación GOTS.

### 3.4.Propuesta de comercialización

Seguidamente, se detallan aspectos como el producto que se importará, la procedencia de la mercancía, selección del proveedor, precios, logística de distribución, entre otros, que se detallan en las 4 p.

#### 3.4.1. Producto

A continuación, se especifican aquellos parámetros que se relacionan directamente con el producto que se pretende importar.

##### 3.4.1.1.Descripción del producto

El producto que se requiere importar es un hilo 100% de algodón de tipo peinado, que será utilizado como materia prima para la fabricación de medias en la empresa *Medias Eltex*.

##### 3.4.1.2.Partida arancelaria

Tabla 35

#### Partida arancelaria


Partida	Descripción	Nombre comercial
<b>5205.22.00</b>	Hilados de algodón, sencillos, de fibras peinadas, con un contenido de algodón $\geq 85\%$ en peso, de título $< 714,29$ decitex pero $\geq 232,56$ decitex “ $>$ número métrico 14 pero $\leq$ número métrico 43” (exc. Acondicionados para la venta al por menor, así como el hilo de coser).	Hilo de algodón peinado

Fuente: (International Trade Centre, 2016)

### 3.4.1.3.Ficha técnica del producto

Tabla 36

#### Ficha técnica del producto

<b>HILO DE ALGODÓN PEINADO</b>		
<b>Nombre comercial del producto</b>	Hilo de algodón peinado	
<b>Fotografía</b>	<b>Descripción del producto</b>	
	<b>Tipo</b>	Hilo TP
	<b>Materia prima</b>	Fibras peinadas de algodón PIMA
	<b>Color</b>	Crudo/blanco
	<b>Título</b>	16/1 Ne
	<b>Peso bruto</b>	960 g cada cono aprox.
	<b>Peso neto</b>	910 g aprox.
	<b>Presentación</b>	Envase: Conos Embalaje: Doble bolsa plástica
<b>Otros</b>	Cada bolsa plástica puede contener 28 conos de hilo	
<b>Precio referencial - Término CIP</b>	\$7,10 cada kilo (incluyendo impuestos)	
<b>Posición arancelaria (NANDINA)</b>	5205.22.00	
<b>Otras características</b>	Hilo de fibra extra larga, producto textil orgánico, 100% algodón sin mezclas, avalado por GOTS.	

Fuente: La Colonial Fábrica de Hilos S.A.

### 3.4.1.4.Envase y embalaje

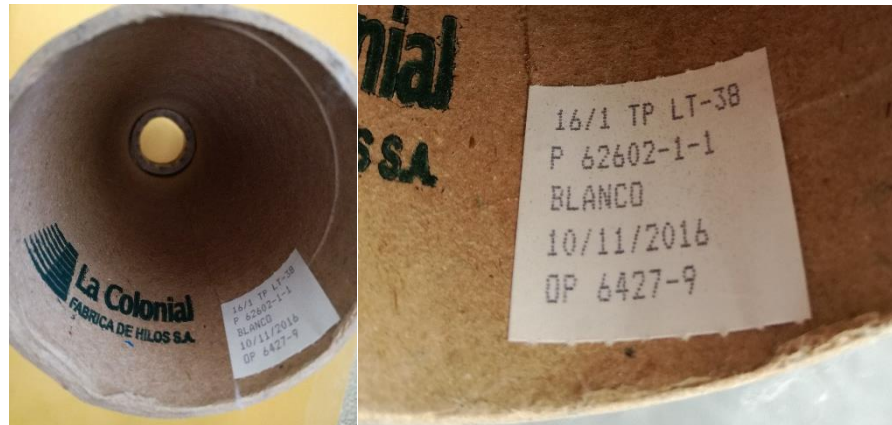
<b>ENVASE</b>	<b>EMBALAJE</b>
	
<p>La empresa proveedora utiliza conos de cartón, con una dimensión de 17 cm, y un peso de 50 g cada uno. Son utilizadas con el fin de envolver aproximadamente 910 g de hilo de algodón, además que facilita la manipulación del producto y hace que a la vez se mantenga firme.</p>	<p>Posteriormente serán apiladas en doble bolsa plástica de polipropileno, de material resistente, que contiene 28 unidades cada una, según disposiciones del proveedor. Cada bolsa contendrá un peso neto aproximado de 25,48 kg de hilo de algodón peinado.</p>

Figura 27. Envase y embalaje

Fuente: La Colonial Fábrica de Hilos S.A.

### 3.4.1.5. Etiquetado

A continuación, se encuentran los gráficos de las etiquetas que deberán colocarse, tanto en el envase como en el embalaje, respectivamente.



**Figura 28. Etiqueta del envase**  
Fuente: La Colonial Fábrica de Hilos S.A.

En la etiqueta del envase se describe información referente al hilo, en la cual se especifica el título, tipo, color, fecha de elaboración y otros datos relacionados con el mismo. Mientras que, en la etiqueta del embalaje se detalla de manera general lo que contiene cada bolsa plástica, en este caso la empresa exportadora especificará: el nombre del proveedor, código de barras, código del artículo, características del hilo, cantidad en unidades, peso bruto, peso neto, lote al que pertenece, y demás información que distingue al producto.



**Figura 29. Etiqueta del embalaje**  
Fuente: La Colonial Fábrica de Hilos S.A.

### 3.4.2. Precio

El precio del hilo de algodón está determinado por varios factores, entre los cuales se toma en cuenta a los siguientes: porcentaje de pureza, tipo de hilatura, título o grosor del hilo, cadena de distribución (Incoterm de negociación), entre otros.

El hilo de algodón que la empresa *Medias Eltex* importará, será elaborado a base de fibras orgánicas, totalmente puro, sin mezclas de ninguna otra fibra textil, de tipo peinado, en título 16/1 Ne, que es el adecuado para la elaboración del producto y se acopla fácilmente a la maquinaria que disponen.

En la siguiente tabla, se detalla los precios del hilo de algodón peinado, en término de negociación CIP:

Tabla 37

**Precios de hilo de algodón peinado en término CIP**

Fibra	Tipo	Título	Color	Precio
<b>Algodón</b>	Peinado	16/1 Ne	Blanco	USD 7.10 c/kilo

Fuente: La Colonial Fábrica de Hilos S.A.

El precio de cada kilo de hilo de algodón peinado es de USD 7.10, negociado bajo termino CIP (Carrier and Insurance Paid to – transporte y seguro pagado hasta), es decir el precio de venta incluye el transporte internacional hasta el lugar convenido con el importador y un seguro con cobertura mínima de la mercancía.

Para poder determinar el precio de cada kilo de hilo de algodón peinado se ha tomado en cuenta el costo de la materia prima que incurren hasta que el producto llegue a la aduana de destino acordada, los gastos de importación (tributos), y demás gastos inherentes a la importación. Por lo tanto, el precio final de la materia prima en puertas del importador será de USD 8,89 cada kilo de algodón peinado.

Tabla 38  
**Precio del producto en Dólares Americanos**

<b>PRECIO DEL PRODUCTO</b>					
<b>Producto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo</b>	<b>Total Tributos</b>	<b>Gastos importación</b>	<b>Precio final</b>
<b>Hilo de algodón peinado</b>	Unitario (1kg)	7,10	0,94	0,86	\$ 8,89
	Total (968,24 kg)	6874,50	905,55	827,93	\$ 8607,98

Fuente: (World Freight Rates, 2017)

### 3.4.2.1. Requerimiento de materia prima

La cantidad o requerimiento de materia prima que es necesaria solicitar a la empresa proveedora, para la incorporación y cambio de hilo de algodón regenerado a hilo de algodón peinado, a través de una comparación entre el comportamiento histórico de la demanda anual de medias que ha tenido la empresa y la capacidad instalada de la misma.

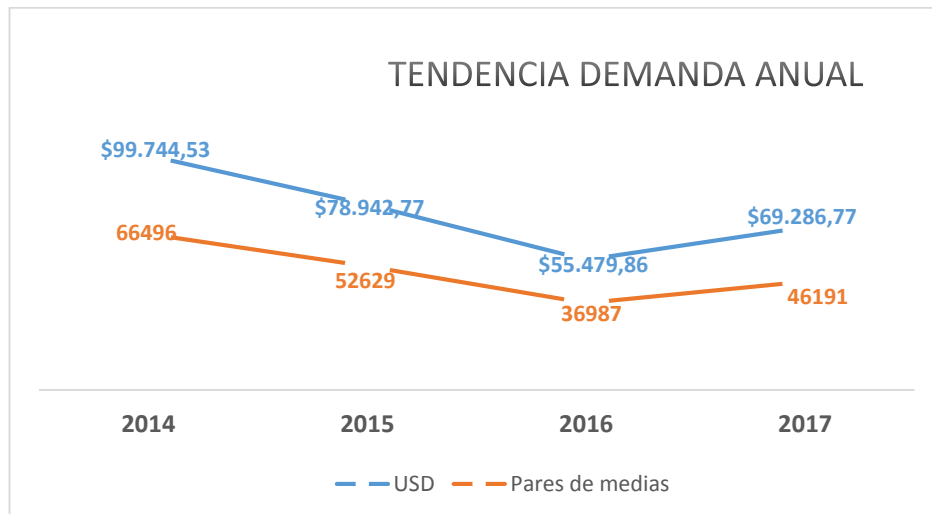
- **Comportamiento histórico de la demanda**

Para obtener la demanda de medias que la empresa *Medias Eltex* ha tenido en años anteriores, se solicitó dicha información, para lo cual fue necesario realizar una sumatoria de los kardex de todos los productos (medias) que fabrican a base de hilo específicamente de color blanco, por consiguiente, se obtuvieron los siguientes datos.

Tabla 39  
**Comportamiento ventas anuales de la empresa Medias Eltex**

<b>Año</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Dólares	\$99.744,53	\$78.942,77	\$55.479,86	\$69.286,77
Pares	66496	52629	36987	46191

Fuente: Medias Eltex



**Figura 30. Demanda anual de medias**  
Fuente: Medias Eltex

Mediante un análisis histórico de las ventas anuales de medias de la empresa *Medias Eltex*, se determina la cantidad de medias que se demandaron. Cada par de medias se comercializa a un valor de USD 1,50 quiere decir que para el año 2014 se vendieron cerca de 66496 pares, en el año 2015 se vendieron 52529 pares de medias aproximadamente, en 2016 alrededor de 36987 pares y en 2017 aproximadamente 46191 pares de medias.

Cabe recalcar que en el año 2016 las ventas decayeron, debido a que se produjo una recesión económica, en varios países latinoamericanos. El diario *El Comercio* (2016) explicó que “el Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé que Argentina, Venezuela y Ecuador se sumen a Brasil y cierren 2016 en recesión, arrastrando así a la región a su segundo año consecutivo de crecimiento negativo”.

Con respecto al 2017, el diario *El Telégrafo* (2017) citando los datos del Banco Central del Ecuador, destaca que:

La economía ecuatoriana reportó un crecimiento del 2,6% en los tres primeros meses de este año, al revelar los resultados de las cuentas nacionales trimestrales y balanza de pagos del primer trimestre del año con respecto al mismo periodo en 2016.

Además, se prevé un incremento en la economía del país, tanto en consumo como inversión, asimismo *El Telégrafo* (2017) especifica que “en su más reciente actualización sobre las

proyecciones de crecimiento económico, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), estima que Ecuador crecerá el 1% el 2017 y el 1,3% en 2018”.

Considerando los datos económicos anteriormente mencionados, Ecuador aumentó el consumo en 2017; asimismo las proyecciones de 2018 determinan la misma tendencia de crecimiento en la economía, por lo tanto, el consumo de bienes se encuentra en recuperación y por ende en incremento.

- **Cálculo de la capacidad instalada**

Con la integración de esta nueva materia prima en el proceso productivo de la empresa *Medias Eltex*, los productos serán elaborados con un contenido de 80% de hilo de algodón y 20% de lycra. Tomando en cuenta estos datos, a continuación, se presenta la tabla del peso de las medias y de la materia prima que se requiere para su elaboración.

Tabla 40

**Peso de la materia prima utilizada en la fabricación de medias**

	<b>Peso algodón</b>	<b>Peso lycra</b>	<b>Peso neto total</b>
<b>Docena</b>	460 g	120 g	580 g
<b>Par</b>	38,33 g	10 g	48,33 g

Fuente: Medias Eltex

A partir de los datos expresados en la tabla anterior, se ha calculado la capacidad productiva que tiene la empresa *Medias Eltex*, de tal manera que se pueda obtener una cantidad de hilo de algodón peinado referente, para compararla con la demanda anual de las medias de la empresa, con el fin de determinar la cantidad que será necesaria importar dos veces al año.

Tabla 41

**Capacidad productiva de la empresa Medias Eltex**

<b>Jornada diaria</b>	8 horas al día.
<b>Capacidad de producción diaria</b>	Cada máquina circular (5) fabrica en una hora 9 pares de medias, es decir en total 360 pares al día.
<b>Capacidad de producción mensual</b>	7200 pares aproximadamente al mes. En el 60% de la producción (4320 pares) se utiliza hilo color blanco, es decir en <b>360</b> docenas al mes.
<b>Capacidad productiva anual</b>	Al año se puede producir 51840 pares de medias, es decir, <b>4320</b> docenas.

En la siguiente tabla se especifica la cantidad de materia prima que sería necesaria para satisfacer la capacidad productiva, haciendo énfasis en el hilo de algodón peinado.

Tabla 42

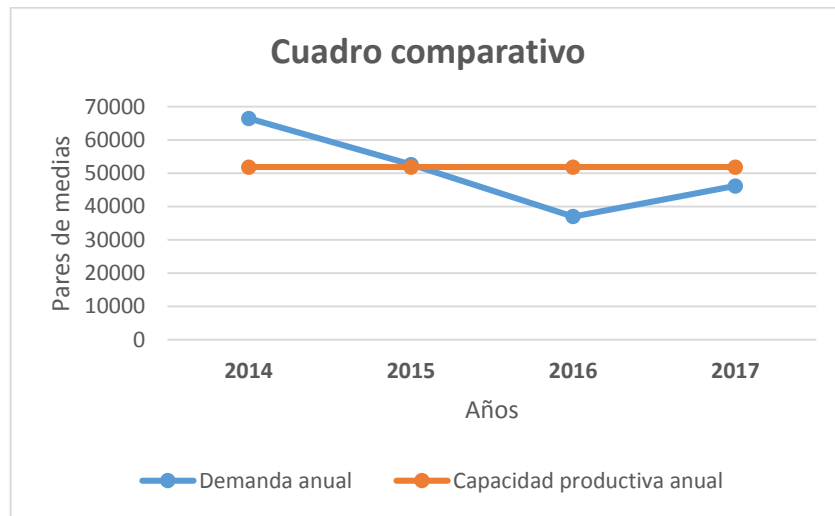
**Materia prima necesaria para cubrir la capacidad productiva anual**

<b>Cantidad de materia prima requerida</b>	Se necesita de 1987,20 kg de hilo de algodón peinado al año.
<b>Unidades por bolsa</b>	28 conos de hilo cada una
<b>Peso neto de cada bolsa</b>	25,48 kg
<b>Total bolsas (anual)</b>	78 bolsas de hilo con 28 unidades cada una.
<b>Total unidades (anual)</b>	2184 conos de hilo, que pesan 910 g c/u
<b>Total KG/USD</b>	1987,44 kg = USD 14110,82 anual
<b>Total requerido semestral</b>	39 bolsas = 993,72 kg = USD 7055,41 semestral

Realizando los cálculos pertinentes, se obtuvo que para satisfacer la capacidad productiva de la empresa *Medias Eltex* se necesitan de 993,72 kg de hilo de algodón peinado semestralmente. Por otra parte, para determinar la cantidad de bolsas de hilo necesarias, se tomó como referencia el total de kilos de hilo que se importaría semestralmente dividido para el peso neto de cada bolsa, con el fin de obtener el total de bolsas que se podrían utilizar en un semestre. Con las mismas que se podrán producir 2160 docenas en el mismo tiempo.

- **Análisis comparativo**

Tomando en cuenta los datos económicos del país y su tendencia hacia un crecimiento, las ventas de *Medias Eltex* en el 2017 mejoraron respecto al 2016 y de igual manera se espera un pronóstico de crecimiento para el 2018, por lo que, se dará un balance entre los factores relacionados en la siguiente figura.



**Figura 31. Comparación entre demanda anual y capacidad productiva**  
Fuente: Medias Eltex

Realizando una comparación entre la demanda anual de medias que ha tenido la empresa *Medias Eltex* frente a la capacidad instalada de la misma, se ha realizado un promedio entre la demanda de los años anteriores, para determinar la cantidad de hilo de algodón peinado que sería ideal importar.

Por lo tanto, se determina que la cantidad promedio es de 50576 pares de medias anual, pero para facilidad de cálculos se tomará la cantidad de 50516 pares para producir al año; es decir, que se debería importar 1936,48 kg al año, o sea 76 bolsas de hilo de algodón peinado.

#### **3.4.2.2. Aprovechamiento de materia prima**

En cuanto al plan de aprovisionamiento de la materia prima, se han determinado dos formas de ejecutarlo. La primera será realizando importaciones de manera semestral, misma que se basará en un análisis acerca de la cantidad de hilo de algodón peinado que la empresa deberá disponer para un tiempo específico, con el fin de cubrir la demanda actual, tomando en cuenta el inventario de la materia prima principal (hilo de algodón peinado).

Es importante mencionar, que se ha optado por la frecuencia de importación semestral debido a que la empresa proveedora realiza descuentos de acuerdo con las cantidades solicitadas, por lo tanto, es más beneficioso importar cerca de una tonelada (968,24 kg) en seis meses que menos de la quinta parte (165 kg) al mes.

Y otro caso, será cuando se presenten situaciones extraordinarias, mismas que se podrían producir cuando la empresa recepte pedidos en grandes cantidades; por ejemplo, para una institución en particular y es necesario de la adquisición inmediata de materia prima, en esta situación la cantidad será referente al pedido solicitado.

### 3.4.3. Plaza

En base a los resultados obtenidos en el capítulo anterior, se ha considerado que la mejor opción es realizar dos importaciones al año de materia prima de un país cercano, debido a que se ha tomado en cuenta factores como la oferta exportable, duración de traslado de la mercancía, costos, cercanía, facilidad de comunicación y logística de acceso, que en su mayoría son factores que benefician a la negociación que se entablará con una empresa peruana de hilatura.

Tabla 43

#### Cuadro comparativo de posibles países proveedores

<b>País proveedor</b>	<b>Perú</b>	<b>Bolivia</b>	<b>México</b>	<b>India</b>
<b>Precio</b>	USD 7,10	USD 4,04	USD 4,55	USD 4,50
<b>Tipo de hilo</b>	Hilo peinado	Hilo peinado	Hilo peinado	Hilo peinado
<b>Pureza algodón</b>	100%	-	-	100%
<b>Distancia</b>	1900 km	3400 km	3700 km	16700 km
<b>Flete marítimo</b>	USD 1000	-	USD 2220	USD 3527
<b>Flete terrestre</b>	USD 136 19 horas	USD 136 42 horas	-	-
<b>Arancel</b>	0 %	0 %	15 %	15 %

Fuente: (World Freight Rates, 2017) (International Trade Centre, 2016) (Alibaba, 2017)

Tomando en cuenta la tabla anterior, se toma como primera opción a Perú, debido a que la calidad de sus productos es superior a la de los otros países de la región, aunque su precio sea más elevado, dentro de su oferta exportable se encuentra el hilo 100% de algodón.

Además, la logística de movilización vía terrestre en cuanto a tiempo y costo es mejor, en comparación a los demás países considerados en la tabla, el transporte de la mercancía hasta Ecuador demoraría menos tiempo, es decir sería más rápido.

Por otra parte, un factor importante que considerar es el acuerdo comercial firmado entre los miembros de la Comunidad Andina de Naciones – CAN, mismo que se encuentra vigente y

que al Ecuador ser parte, se beneficia de las preferencias arancelarias que se otorgan al producto que se pretende importar, siempre y cuando se presente la mercancía objeto de importación con su respectivo certificado de origen.

En la siguiente tabla, se especifican las empresas peruanas exportadoras de hilo de algodón, dentro de la cual se ha tomado en cuenta factores como oferta exportable, precios y exportaciones hacia Ecuador, para escoger de ellas a la empresa que se destaque en la mayoría de los aspectos.

Tabla 44  
Posibles proveedores peruanos

No	Nombre de la empresa	Exportaciones a Ecuador	Oferta exportable	Precio hilo de algodón peinado
1	ALGODONERA PERUANA S.A.C	Si	Hilo open end	No provee información
2	ALGODONERA SUDAMERICANA S.A.	No	No provee información	No provee información
3	BERGMAN RIVERA S.A.C.	Si	Hilo cardado y peinado	-
4	COMPAÑIA INDUSTRIAL ROMOSA SAC	Si	Hilo cardado y peinado	No provee información
5	CORPORACION TEXTIL LAS AMERICAS - COTELASA S.A.C.	No	Hilo open end	No provee información
6	CREDITEX S.A.A.	Si	Hilo cardado y peinado	No provee información
7	FILASUR S.A.	Si	Hilo cardado y peinado	No provee información
8	INDUSTRIAS TEXTILES DE SUD AMERICA S.A.C	Si	Hilo alpaca con algodón	No provee información
9	INCA TOPS S.A.A.	No	Hilo cardado	No provee información
10	LA COLONIAL FABRICA DE HILOS SA	Si	Hilo cardado y peinado	USD 7.10
11	MNG TEXTILES S.A.C.	Si	No provee información	No provee información
12	TEXTIL EL AMAZONAS S.A	Si	Hilo cardado para coser	No provee información
13	TEXTIL SAN RAMON S A	Si	No provee información	No provee información
14	TEXTILES SANTA ESTELA S.A.C.	No	No provee información	No provee información
15	T.J.S.R.LTDA.	No	No provee información	No provee información
16	VANITEX IMPORT AND EXPORT S.A.C	No	No provee información	No provee información

Fuente: (SIICEX, 2016)

En la tabla 44 se puede analizar que, más de la mitad de las empresas proveedoras de hilo de algodón realizan exportaciones de esta materia prima hacia Ecuador, dentro de las cuales la mitad de ellas produce hilo de algodón de tipo peinado; pero únicamente dos de ellas, la empresa *Bergman Rivera S.A.C.* y la empresa *La Colonial S.A.*, proporcionaron información en las entrevistas virtuales; sin embargo, para simplificar a un solo proveedor, se tomó en cuenta la empresa con mayor experiencia, misma que demostró disposición de entablar negociaciones con la empresa *Medias Eltex* y que además cuenta con certificados internacionales, que garantizan que sus productos son de calidad.

Luego de analizar los posibles proveedores de hilo de algodón peinado, tomando en cuenta factores como calidad, precio, distancia, entre otros aspectos; se recomienda importar el producto de la empresa *La Colonial Fábrica de Hilos S.A.*

A continuación, se detalla la información más relevante de la empresa que se convertirá en proveedora de hilo de algodón peinado.

Tabla 45

**Ficha técnica de la empresa**

FICHA TÉCNICA DE LA EMPRESA PROVEEDORA	
<b>Nombre de la empresa:</b> La Colonial Fábrica de Hilos S.A.	
<b>Dirección:</b> Av. Argentina 4151	
<b>Ciudad:</b> Callao – Perú	
<b>Contacto:</b> Raquel Bravo – Asesora de ventas	
<b>Teléfono:</b> (511) 613 0200	
<b>E – mail:</b> ventas@colonial.com.pe	
<b>Experiencia</b>	72 años
<b>Oferta exportable</b>	Hilados de algodón 100%: peinados, cardados, mercerizados, teñidos y poli algodón.
<b>Cantidad de producción mensual</b>	50.000 kg
<b>Certificados otorgados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ISO 9001:2015</li> <li>• Certificación GOTS - Global Organic Textile Standard</li> <li>• Estándar 100 por la OEKO-TEX</li> </ul>

Fuente: La Colonial Fábrica de Hilos S.A.

La estrategia de distribución que *Medias Eltex* utilizará para sus negociaciones con la fábrica de hilos *La Colonial S.A.*, será el canal directo (productor - consumidor); debido a que se

trata de una importación directa, que no comprende la vinculación con intermediarios. Además, se trata de importaciones realizadas por una empresa de producción, es decir, que la mercancía importada será utilizada para la elaboración de medias.



Figura 32. Canal de distribución

- **Productor:** Es el fabricante de la mercancía (hilo de algodón peinado) a ser importada.
- **Consumidor:** Es la empresa que necesita adquirir materia prima, para su posterior consumo y transformación en medias.

#### 3.4.4. Promoción

- **La Colonial S.A.**

Dentro de la promoción principal que *La Colonial S.A.* brinda a sus clientes, se encuentra los descuentos por cantidad; es decir que, el precio del hilo varía dependiendo la cantidad solicitada.

Además, la empresa *La Colonial S.A.* suele participar en ferias textiles a nivel internacional para promocionar sus productos de alta calidad en mercados extranjeros; y cuenta con una página web, en la que indica información referente a la empresa, su oferta y los certificados que cumplen para avalar la calidad de sus productos.

- **Medias Eltex**

Para *Medias Eltex* es necesario establecer estrategias de promoción, para ubicar su producto (medias) de calidad en la mente del consumidor, haciendo de este un factor importante para inducir a la compra.

Dentro de las estrategias que serán necesarias aplicar, se han considerado las siguientes: utilización de redes sociales en modalidad de pago, publicaciones frecuentes en la Fan Page de la empresa, creación de una página web, anuncios publicitarios con Google AdWords, y participación en ferias locales, con la finalidad de dar a conocer el producto que obtendrá un valor agregado.

Además, otra estrategia de promoción que se utilizará será la denominada “boca a boca”, que se refiere a la difusión del producto a través del mismo consumidor, es decir al ofrecer un producto que contiene un valor agregado fundamental en prendas de vestir, en este caso medias de mejor calidad, los clientes de *Medias Eltex* transmitirán su satisfacción u opinión a sus conocidos. Ya que al cambiar e integrar una nueva materia prima, por medio de esta estrategia se podrá llegar a mayor mercado.

#### **3.4.5. Modalidad de pago internacional**

De acuerdo con información proporcionada en la entrevista realizada a la representante de la empresa *La Colonial S.A.*, el medio de pago que se utilizará es el de transferencia bancaria, ya que es la disposición del exportador; con un anticipo del 50% y el otro 50% contra entrega (antes del embarque), debido a que así lo solicita el mismo.

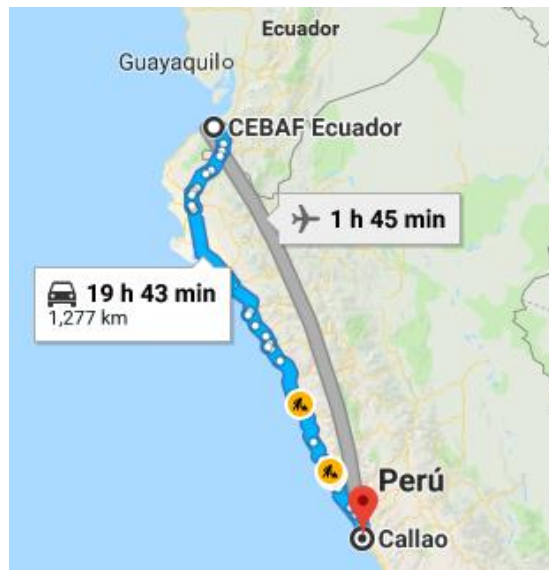
### **3.5. Estrategias de negociación**

Esta negociación se realizará de manera directa con el proveedor extranjero, para iniciar la misma, primeramente, se debe:

- Contactar a la empresa proveedora.
- Solicitar proformas.
- Establecer el término Incoterm de negociación.
- Medio de pago.

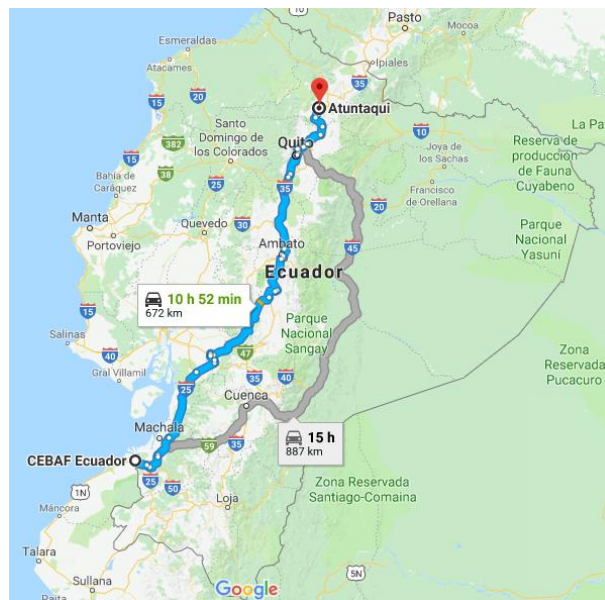
#### **3.5.1. Logística de transporte**

Mediante un análisis geográfico de la logística de acceso y para facilitar las negociaciones con el posible proveedor, se tomó la decisión de que las importaciones de la mercancía (hilo de algodón peinado) se realizarán vía terrestre, debido a que permite minimizar costos y será negociada bajo el Incoterm CIP (transporte y seguro pagado hasta).



**Figura 33. Ruta terrestre Callao, Perú – Huaquillas, Ecuador**  
 Fuente: (Google Maps, 2017)

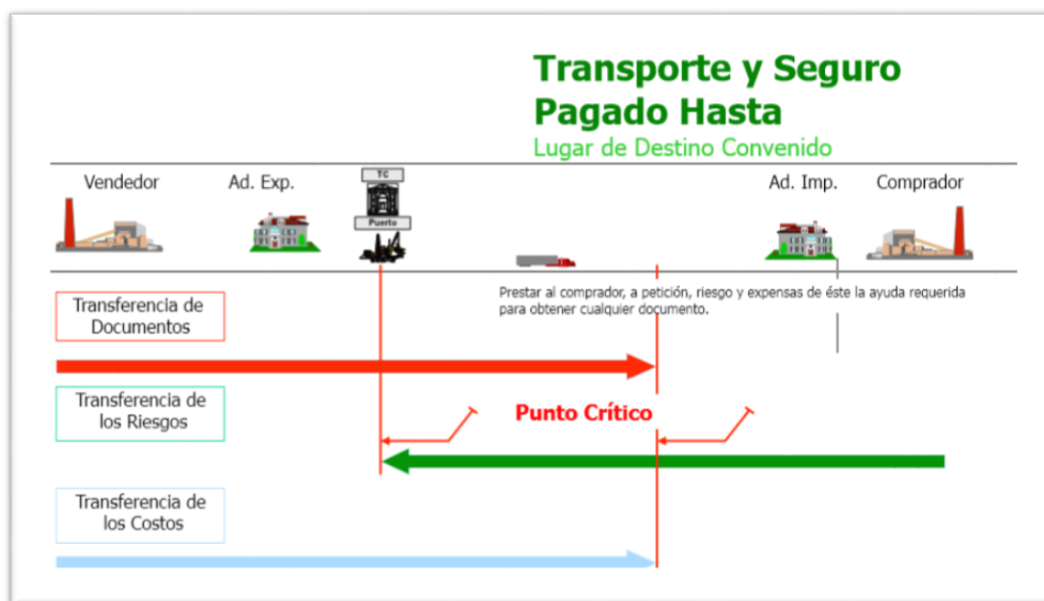
Existen varios proveedores de servicios logísticos en Ecuador que ofrecen el transporte de la mercancía desde Huaquillas hasta la ciudad de Atuntaqui. El costo del transporte terrestre según la página web de World Freight Rates es de USD 168,06 y el tiempo de tránsito aproximado de 11 horas.



**Figura 34. Ruta terrestre Huaquillas – Atuntaqui (Ecuador)**  
 Fuente: (Google Maps, 2017)

### 3.5.2. Término de negociación

Para llevar a cabo una negociación es importante conocer las responsabilidades y obligaciones que tiene cada una de las partes. En este sentido, las negociaciones que se desarrollan bajo el término CIP, las responsabilidades del exportador son contratar y pagar el costo del seguro y el transporte internacional hasta la aduana de destino convenida.



**Figura 35. Incoterms 2010 – término CIP**  
Fuente: (Cámara de Comercio Internacional, s/f)

El Incoterm de negociación CIP (transporte y seguro pagado hasta), es un término que puede ser multimodal; sin embargo, en el caso de esta importación se utilizará únicamente el transporte terrestre. En este sentido, el vendedor es responsable de contratar el transporte internacional, además de un seguro con cobertura mínima, siendo beneficiario el comprador.

El riesgo se transfiere al momento que la mercancía sea entregada al transportista del importador en la aduana de destino convenida; si el importador requiere de un seguro con una cobertura adicional puede contratar otro que cubra mayor riesgo de la mercancía.

### 3.6. Proceso de importación de hilo de algodón peinado

En este punto se detallan los pasos a seguir para realizar la importación del hilo de algodón peinado, proveniente de Perú, negociado con la empresa *LA COLONIAL S.A.*

### 3.6.1. Pedido de hilo de algodón peinado

Una vez analizados aspectos como cantidad, término de negociación, modalidad de envío, responsabilidades y obligaciones de las partes, se decidió realizar dos importaciones al año utilizando transporte terrestre, bajo el término de CIP (transporte y seguro pagado hasta).

La frecuencia de compra será de dos veces al año, es decir se realizarán compras a principios del año y a mitad del mismo, y una posible tercera compra de hilo de algodón peinado a la empresa peruana *La Colonial S.A.* cuando se presente alguna situación extraordinaria.

Para determinar la cantidad a importarse, se consideró la demanda anual de medias que tiene la empresa y la capacidad de producción anual, utilizando datos aproximados, ya que se tratan de datos confidenciales.

Tabla 46

#### Cantidad de importación

<b>Frecuencia</b>	<b>Kilos</b>	<b>Bolsas</b>	<b>Unidades</b>	<b>USD</b>
<b>Semestral</b>	968,24 kg	38	1064 conos	USD 6874,50
<b>Anual</b>	1936,48 kg	76	2128 conos	USD 13749,01

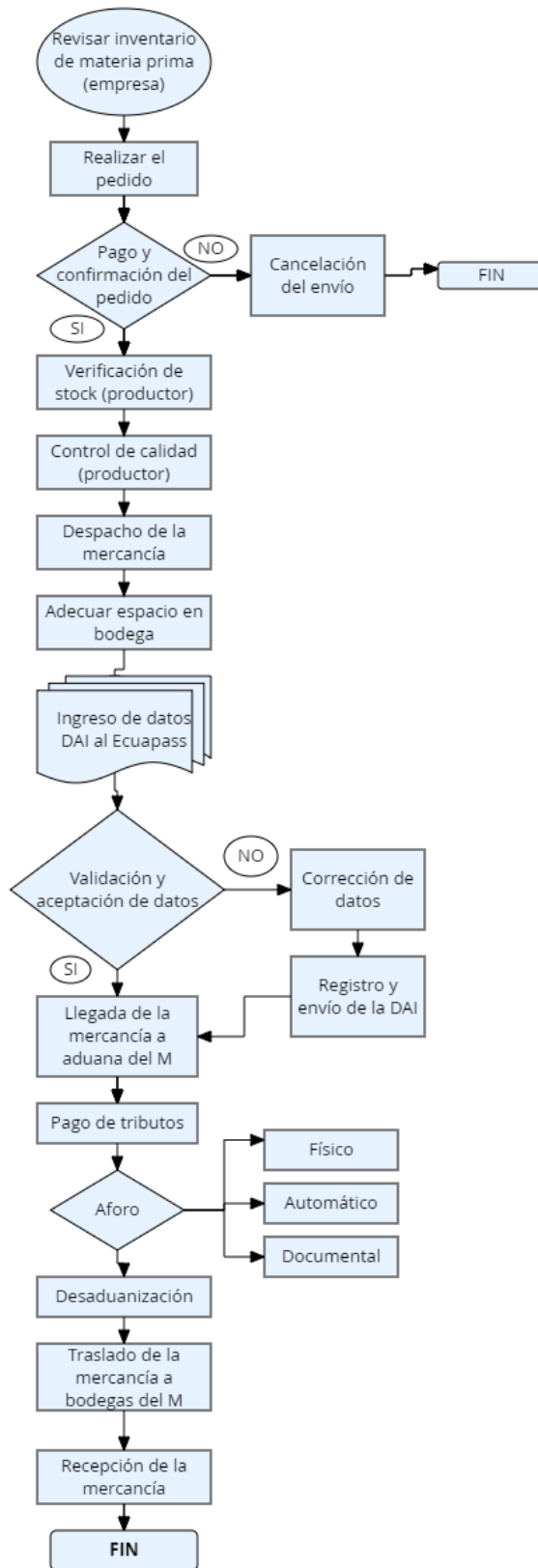
Cada docena de medias contiene 460 gramos de hilo de algodón, es decir que, con la cantidad de hilo importada se podrán elaborar 50516 pares de medias al año, o sea cerca de 4210 docenas de medias anualmente, es decir casi 351 docenas mensualmente.

### 3.6.2. Procedimiento para importar

Mediante el siguiente flujograma se explica el sistema que se debe llevar a cabo dos veces al año, es decir de manera semestral, para el aprovisionamiento de la materia prima, en el cual se detallan la situación operativa interna de aprovisionamiento que la empresa deberá ejecutar previo a realizar un pedido de materia prima.

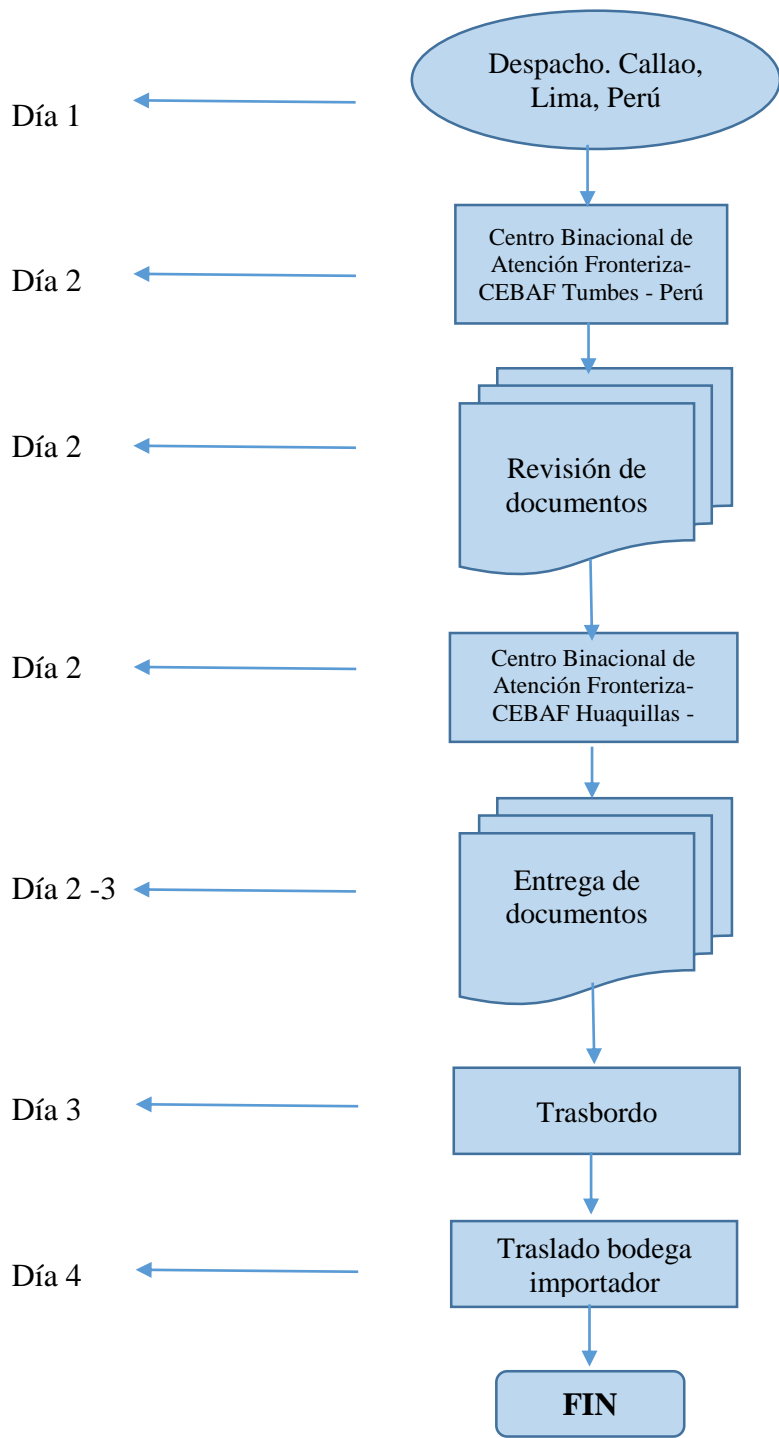
Previo a realizar una importación, es necesario que la persona importadora tenga RUC, obtenga el Token y se registre en el Ecuapass. Una vez que se dé cumplimiento a estos requisitos previos, se procede a realizar la importación, en la cual se realizarán los pasos que se especifica en el siguiente flujograma.

- **Flujograma del procedimiento para importar**



**Figura 36. Flujograma del proceso de importación**

- **Flujograma de logística de acceso de la mercancía**



**Figura 37. Flujograma de logística de acceso de la mercancía**

### 3.6.3. Cálculos de desaduanización

Tabla 47  
Cálculos de desaduanización

CONCEPTO	CIP=	\$ 6.874,50	TOTAL SEMESTRAL	ANUAL
<b>IMPUESTOS</b>				
Ad Valorem	0%	CIP	0,00	0,00
Fodinfra	0,50%	CIP	34,37	68,75
Tasa de control aduanero TSCA	\$ 0,10		24,21	48,41
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 58,58</b>	<b>\$ 17,16</b>
IVA	12%		831,97	1663,94
Tasa de control			0,00	0,00
Formulario de Importación			15,00	30,00
<b>TOTAL TRIBUTOS</b>			<b>905,55</b>	<b>1811,10</b>

### 3.6.4. Plan de acción

A continuación, se detalla el plan de acción que se deberá llevar a cabo por parte de la empresa *Medias Eltex*, para poner en marcha el plan de importación de hilo de algodón peinado, con los tiempos respectivos que tomará realizar cada actividad.

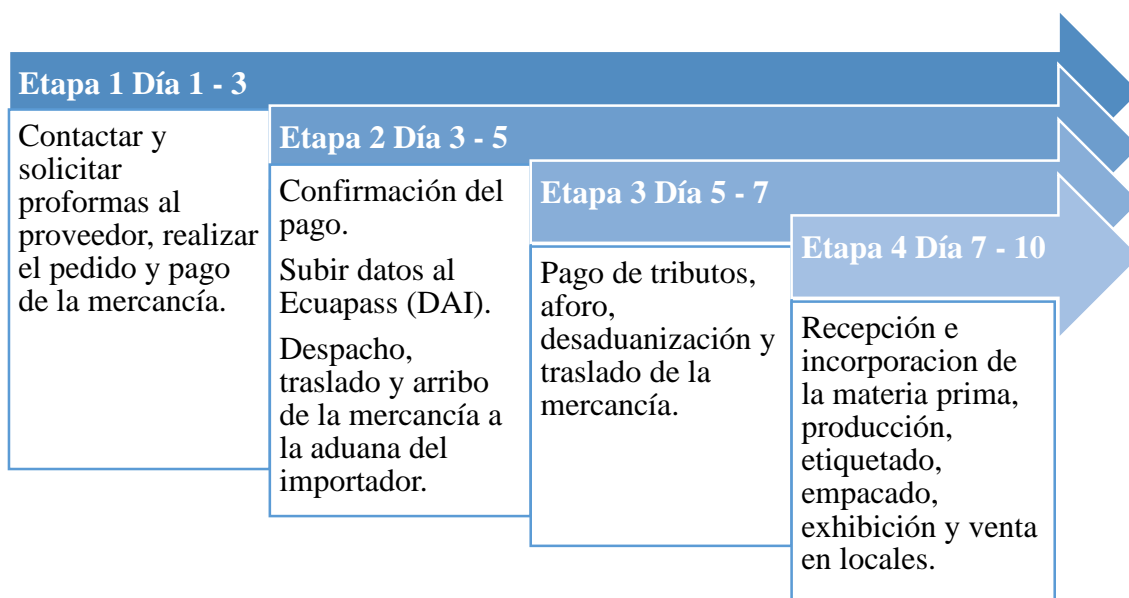


Figura 38. Plan de acción de la importación

### **3.6.5. Pasos que se deben cumplir para poder realizar la importación**

Es necesario que se cumpla y realice algunos trámites pertinentes, antes de realizar la importación de la mercancía, también organizar la logística interna que se debe llevar a cabo para realizar la importación.

#### **Factores externos:**

- Es necesario que el representante legal de la empresa *Medias Eltex* actualice el RUC.
- Se debe obtener el TOKEN (firma electrónica) en el Banco Central del Ecuador – BCE.
- El representante legal de la empresa se debe registrar como importador en el sistema aduanero Ecuapass.

#### **Factores internos:**

- Implementar un plan de aprovisionamiento de materia prima, y definir la persona responsable de ejecutar dicho plan.
- Adquirir un sistema informático para manejo de inventarios, tanto de materia prima como de productos terminados.
- Adecuar el espacio requerido para la mercancía objeto de importación.
- Preparar la maquinaria actual para que pueda trabajar con la nueva materia prima importada sin que presenten inconvenientes.
- Determinar estrategias de promoción del producto final.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

#### 4.1. Inversión inicial

La empresa *Medias Eltex* requiere de una inversión total de USD 10216,98 para poner en marcha el proyecto, de lo cual corresponde inversión fija al 8,09% y variable al 91,91%. Además, es importante mencionar que los costos variables están representados por el valor de la materia prima, gastos de importación, y gastos inherentes a la misma.

Tabla 48  
Inversión inicial

INVERSIÓN	VALOR	
Inversión Fija		\$ 827,00
Inversión Variable		\$ 9389,98
Capital de trabajo	\$ 9389,98	
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>		<b>\$ 10216,98</b>

#### 4.1.1. Inversión fija

La inversión fija se refiere a todos los bienes tangibles que se deben adquirir para poner en marcha el proyecto.

Tabla 49  
Inversión fija

INVERSIÓN FIJA			
ACTIVOS	CANTIDAD	PRECIO	VALOR TOTAL
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
Escritorio modular	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Sillas giratorias	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Sillas visitantes	2	\$ 16,00	\$ 32,00
Estanterías	3	\$ 85,00	\$ 255,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 475,00</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>			
Computadoras	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Impresoras	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Reguladores de voltaje	1	\$ 17,00	\$ 17,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 352,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 827,00</b>

Fuente: (Mercado Libre, 2018)

#### 4.1.2. Inversión variable

La inversión variable en este caso se refiere al valor del capital de trabajo, es decir materia prima, gastos administrativos y gastos de importación.

Tabla 50  
Inversión variable

INVERSIÓN VARIABLE	
DESCRIPCIÓN	VALOR SEMESTRAL
Materia prima	6.874,50
Gastos Administrativos	782,00
Gastos de Importación	1733,48
<b>INVERSIÓN VARIABLE</b>	<b>9389,98</b>

#### 4.2. Costo de la materia prima

El costo de la materia prima en término de negociación CIP es de USD 7,10 por cada kilo de hilo de algodón peinado importado.

Tabla 51  
Costo de la materia prima

Frecuencia	Kilos	Bolsas	Unidades	USD
Semestral	968,24	38	1064 conos	\$ 6.874,50
Anual	1936,48	76	2128 conos	\$ 3.749,01

#### 4.3. Gastos

##### 4.3.1. Gastos Administrativos

Los gastos administrativos comprenden los gastos relacionados con las actividades del personal administrativo, para este proyecto los valores que se deben tomar en cuenta son los siguientes.

Tabla 52  
Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
DETALLE	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
Agua	10,00	60,00	120,00
Energía Eléctrica	12,00	72,00	144,00
Teléfono	25,00	150,00	300,00
Internet Banda Ancha	25,00	150,00	300,00
Suministros de Oficina	20,00	120,00	240,00
Sueldos	33,33	200,00	400,00
Implementos de limpieza	5,00	30,00	60,00
<b>TOTAL</b>	<b>130,33</b>	<b>782,00</b>	<b>1564,00</b>

Fuente: (AKI, 2018)

### 4.3.2. Sueldos y salarios

La empresa *Medias Eltex* dispone de personal para llevar adelante el proyecto, mismo que debe ejercer sus funciones de acuerdo con el cargo asignado. El pago del jefe de importaciones se realizará por trámite, ya que sus funciones serán requeridas únicamente para la tramitación de dos importaciones que se darán acabo en el año.

Tabla 53

#### Rol de pagos año 1

MEDIAS ELTEX										
ROL DE PAGOS 1ER AÑO										
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 de importaciones	33,33	0,00	33,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33,33	400,00
<b>Remuneración total anual</b>	<b>33,33</b>	<b>0,00</b>	<b>33,33</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>33,33</b>	<b>400,00</b>

Tabla 54

#### Rol de pagos año 2

MEDIAS ELTEX										
ROL DE PAGOS 2DO AÑO										
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 de importaciones	35,04	0,00	35,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	35,04	420,44
<b>Remuneración total anual</b>	<b>35,04</b>	<b>0,00</b>	<b>35,04</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>35,04</b>	<b>420,44</b>

Tabla 55

**Rol de pagos año 3**

<b>MEDIAS ELTEX</b>										
<b>ROL DE PAGOS 3ER AÑO</b>										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
<b>REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS</b>										
<b>Jefe de importaciones</b>	36,83	0,00	36,83	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36,83	441,92
<b>Remuneración total anual</b>	36,83	0,00	36,83	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36,83	441,92

Tabla 56

**Rol de pagos año 4**

<b>MEDIAS ELTEX</b>										
<b>ROL DE PAGOS 4TO AÑO</b>										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
<b>REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS</b>										
<b>Jefe de importaciones</b>	38,71	0,00	38,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	38,71	464,51
<b>Remuneración anual</b>	464,51	0,00	464,51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	464,51	5574,08

Tabla 57

**Rol de pagos año 5**

<b>MEDIAS ELTEX</b>										
<b>ROL DE PAGOS 5TO AÑO</b>										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
<b>REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVOS</b>										
<b>Jefe de importaciones</b>	40,69	0,00	40,69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40,69	488,24
<b>Remuneración anual</b>	40,69	0,00	40,69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40,69	488,24

### 4.3.3. Detalle de Gastos de importación

Cabe recalcar, que el valor por transporte interno está considerado desde aduana del importador en Huaquillas, hasta bodegas del mismo en la ciudad de Atuntaqui.

La tarifa base de los honorarios de un agente de aduana, en el caso del régimen denominado importación a consumo será de medio Salario Básico Unificado, lo cual ha sido estipulado en el artículo 3, mediante la resolución 140 del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (SENAE, 2012)

Según la página web de Security Data (s/f), el valor del Token Epass 3003 es de USD72,91 con una vigencia de 2 años.

Tabla 58  
Gastos de importación

GASTOS DE IMPORTACIÓN				
CONCEPTO	CIP: \$ 6.874,50		TOTAL SEMESTRAL	ANUAL
<b>IMPUESTOS</b>				
Ad Valorem	0%	CIP	0,00	0,00
Fodinfra	0,50%	CIP	34,37	68,75
Tasa de control aduanera TSCA	\$ 0,10		24,21	48,41
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 58,58</b>	<b>\$ 17,16</b>
IVA	12%		831,97	1663,94
Tasa de control			0,00	0,00
Formulario de Importación			15,00	30,00
<b>Total tributos</b>			<b>\$ 905,55</b>	<b>\$ 1811,10</b>
Token			18,23	36,46
ISD	5%	CIP	343,73	687,45
Almacenaje Transcomerinter - Huaquillas	\$ 35,00	+ IVA	39,20	78,40
Pesaje Transcomerinter Huaquillas	\$ 8,00	+ IVA	8,96	17,92
Montacarga Transcomerinter Huaquillas	\$ 30,00	+ IVA	33,60	67,20
Agente Afianzado	50% SBU		216,16	432,32
Transporte Interno Huaquillas - Atuntaqui			168,06	336,12
<b>Total gastos inherentes</b>			<b>\$ 827,93</b>	<b>\$ 1655,87</b>
<b>Total gastos de importación</b>			<b>\$ 1733,48</b>	<b>\$ 3466,96</b>

Fuente: (World Freight Rates, 2017)

#### 4.3.4. Gastos unitarios

Tabla 59  
Gastos unitarios

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO	
DETALLE	Total Semestral
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 782,00
GASTOS DE IMPORTACIÓN	\$ 1733,48
TOTAL GASTOS	\$ 2515,48
Cantidad importada semestralmente	\$ 968,24
GASTO POR UNIDAD	\$ 2,60

#### 4.3.5. Determinación del precio de importación

Para poder determinar el precio de la mercancía objeto de importación en puertas del importador; es necesario identificar el precio del producto, los gastos inherentes a la importación, como son en los que se incurrirán para desaduanizar la misma, el pago por agente de aduana, el transporte interno, gastos administrativos.

Tabla 60  
Determinación del precio de importación

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Import. Semestral	CANT. SEMESTRAL	COSTO Unitario	GASTO Unitario	COSTO T.Unita	UTILIDAD 20%	PRECIO Importación (kilo)
Hilo de algodón peinado	6874,50	968	7,10	2,60	9,70	1,94	11,64

#### 4.4. Estructura del financiamiento

Para dar inicio al proyecto es necesario de un financiamiento, en el cual 60% serán recursos propios y el 40% se realizará un crédito en una entidad financiera (BanEcuador).

Tabla 61  
Estructura del financiamiento

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO		
FUENTE	PORCENTAJE	VALOR
Préstamo Bancario	40,00%	4086,79
Recursos Propios	60,00%	6130,19
TOTAL	100,00%	10216,98

#### 4.4.1. Datos del financiamiento

Según BanEcuador, la tasa de interés que se aplica a los créditos solicitados por pequeñas empresas, que sean destinados a capital para la producción es de 10,12%.

Tabla 62  
Datos del financiamiento

DATOS DEL FINANCIAMIENTO	
BANCO	BanEcuador
MONTO	\$ 4.086,79
INTERÉS	10,12%
PLAZO	8
PERIODO	TRIMESTRAL
TIPO DE CRÉDITO	CAPITAL

Fuente: (BanEcuador, 2017)

#### 4.4.2. Amortización de la deuda

La siguiente tabla de amortización representa los pagos que se deben efectuar a favor de BanEcuador, hasta que se logre realizar el pago total del crédito.

Tabla 63  
Amortización de la deuda

Periodos de pago	Cuota	Pago de intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente
0					\$ 4.086,79
1	\$ 530,43	\$ 34,47	\$ 495,96	\$ 495,96	\$ 3.590,83
2	\$ 530,43	\$ 30,28	\$ 500,14	\$ 996,10	\$ 3.090,69
3	\$ 530,43	\$ 26,06	\$ 504,36	\$ 1.500,46	\$ 2.586,33
4	\$ 530,43	\$ 21,81	\$ 508,61	\$ 2.009,08	\$ 2.077,71
5	\$ 530,43	\$ 17,52	\$ 512,90	\$ 2.521,98	\$ 1.564,81
6	\$ 530,43	\$ 13,20	\$ 517,23	\$ 3.039,21	\$ 1.047,58
7	\$ 530,43	\$ 8,83	\$ 521,59	\$ 3.560,80	\$ 525,99
8	\$ 530,43	\$ 4,44	\$ 525,99	\$ 4.086,79	\$ 0,00

Fuente: (BanEcuador, 2017)

Los intereses varían cada año ya que el capital cubre con el financiamiento.

Tabla 64  
Amortización de la deuda

	AÑO 1	AÑO2
Interés	112,62	43,99
Capital	2.009,08	2.077,71

#### 4.5. Determinación Costo de Capital

Gitman y Lawrence (2003) afirman que “el costo de capital es la tasa de rendimiento que una empresa debe ganar en los proyectos en los que invierte para mantener su valor de mercado y atraer fondo” (pág. 389).

Tabla 65  
Costo de capital

COSTO DE CAPITAL				
DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASAS	PONDERACIÓN
Inversión Propia	6130,19	60,00%	20,00%	12,00%
Inversión Financiada	4086,79	40,00%	10,12%	4,05%
<b>TOTAL</b>	10216,98			<b>16,05%</b>
Inflación				2,13%
<b>EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL</b>				<b>18,18%</b>

Fuente: (BanEcuador, 2017)

#### 4.6. Cálculos de la Depreciación

La depreciación se refiere a la vida útil de cada activo fijo de la empresa, en este sentido el equipo de computación tiene una vida útil de 3 años debido a que siempre existe innovación y con ello equipos más modernos; mientras que, la vida útil de los muebles y enseres es de 10 años.

Tabla 66  
Porcentajes de depreciación

DEPRECIACIÓN			
DETALLE	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR
Muebles y enseres	475,00	10%	47,50
Equipos de Cómputo	352,00	33%	116,16
<b>TOTAL</b>			<b>163,66</b>

Fuente: (SRI, s/f)

#### 4.7. Determinación de los presupuestos

##### 4.7.1. Presupuesto de las ventas

El presupuesto de ventas indica que la cantidad de hilo de algodón peinado que se venderá en un periodo de 5 años tendrá un crecimiento de 10%, en el cual el precio está proyectado con referencia al porcentaje de inflación de Ecuador que es de 2,13%.

Tabla 67  
Presupuesto de ventas

<b>HILO DE ALGODÓN PEINADO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD KG</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	1936	11,64	22535,95
<b>2</b>	2130	11,89	25318,56
<b>3</b>	2343	12,14	28444,74
<b>4</b>	2577	12,40	31956,93
<b>5</b>	2835	12,66	35902,78
<b>TOTAL</b>			<b>144158,96</b>

#### 4.7.2. Presupuesto de costos

Tabla 68  
Presupuesto de costos

<b>HILO DE ALGODÓN PEINADO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	1936	7,10	13749,00
<b>2</b>	2130	7,25	15446,64
<b>3</b>	2343	7,41	17353,90
<b>4</b>	2577	7,56	19496,66
<b>5</b>	2835	7,73	21903,99
<b>TOTAL</b>			<b>87950,19</b>

#### 4.7.3. Presupuesto de gastos

##### 4.7.3.1. Gastos administrativos

Las proyecciones están tomadas en relación con la tasa de inflación de 2,13%, determinada anteriormente.

Tabla 69  
Presupuesto de gastos administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Agua</b>	120,00	122,56	125,18	127,85	130,58
<b>Energía Eléctrica</b>	144,00	147,07	150,21	153,42	156,69
<b>Teléfono</b>	300,00	306,40	312,94	319,62	326,44
<b>Internet Banda Ancha</b>	300,00	306,40	312,94	319,62	326,44
<b>Suministros de Oficina</b>	240,00	245,12	250,35	255,70	261,15
<b>Sueldos</b>	400,00	408,54	417,25	426,16	435,25
<b>Publicidad y promoción</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Implementos de limpieza</b>	60,00	61,28	62,59	63,92	65,29
<b>TOTAL</b>	<b>1.564,00</b>	<b>1.597,38</b>	<b>1.631,46</b>	<b>1.666,28</b>	<b>1.701,84</b>

#### 4.7.3.2. Gastos de importación

Tabla 70

##### Presupuesto de gastos de importación

<b>GASTOS DE IMPORTACIÓN</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ad Valorem	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fodinfra	68,75	70,21	71,70	73,23	74,79
Tasa de control aduanero TSCA	48,41	49,44	50,50	51,57	52,67
<b>Subtotal</b>	<b>117,16</b>	<b>119,65</b>	<b>122,20</b>	<b>124,80</b>	<b>127,46</b>
IVA	1.663,94	1.699,38	1.735,58	1.772,55	1.810,30
Tasa de control	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Formulario de Importación	30,00	30,64	31,29	31,96	32,64
<b>Total tributos</b>	<b>1.811,10</b>	<b>1.849,67</b>	<b>1.889,07</b>	<b>1.929,31</b>	<b>1.970,40</b>
Token	36,46	36,46	37,23	37,23	74,47
ISD	687,45	702,09	717,05	732,32	747,92
Almacenaje Transcomerinter Huaquillas	78,40	80,07	81,78	83,52	85,30
Pesaje Transcomerinter Huaquillas	17,92	18,30	18,69	19,09	19,50
Montacarga Transcomerinter Huaquillas	67,20	68,63	70,09	71,59	73,11
Agente Afianzado	432,32	441,53	450,93	460,54	470,35
Transporte Interno Huaquillas - Atuntaqui	336,12	343,28	350,59	358,06	365,69
<b>Total gastos inherentes</b>	<b>1.655,87</b>	<b>1.690,36</b>	<b>1.726,36</b>	<b>1.762,34</b>	<b>1.836,32</b>
<b>Total gastos de importación</b>	<b>3.466,96</b>	<b>3.540,03</b>	<b>3.615,43</b>	<b>3.691,65</b>	<b>3.806,72</b>

#### 4.8. Depreciaciones

Tabla 71

##### Depreciaciones

<b>DEPRECIACIONES</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Muebles Enseres	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50
Equipo de Computación	116,16	116,16	116,16	0,00	0,00
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>	<b>163,66</b>	<b>163,66</b>	<b>163,66</b>	<b>47,50</b>	<b>47,50</b>

#### 4.9. Estados financieros

##### 4.9.1. Estado de Resultados

A continuación, se presenta el estado de resultados de la empresa *Medias Eltex* en un periodo de 5 años, en donde se indica los ingresos y egresos de la misma, con el fin de obtener la utilidad, la participación de trabajadores (15%) y el impuesto a la renta (22%) que se debe cancelar al Estado.

Tabla 72  
Estado de Resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO</b>					
<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ingresos</b>					
<b>Ventas</b>					
<b>Hilo de algodón peinado</b>	22.535,95	25.318,56	28.444,74	31.956,93	35.902,78
<b>Total Ingresos</b>	<b>22.535,95</b>	<b>25318,56</b>	<b>28.444,74</b>	<b>31.956,93</b>	<b>35.902,78</b>
<b>(-) Costo de Ventas</b>					
<b>Hilo de algodón peinado</b>	13.749,00	15.446,64	17353,90	19.496,66	21.903,99
<b>Total Costos</b>	<b>13.749,00</b>	<b>15.446,64</b>	<b>17353,90</b>	<b>19.496,66</b>	<b>21.903,99</b>
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>8.786,95</b>	<b>9.871,91</b>	<b>11.090,84</b>	<b>12.460,27</b>	<b>13.998,79</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>					
<b>Gastos Administrativos</b>	1.564,00	1.597,38	1.631,46	1.666,28	1.701,84
<b>Gasto de Importación</b>	3.466,96	3.540,03	3.615,43	3.691,65	3.806,72
<b>Depreciación</b>	163,66	163,66	163,66	47,50	47,50
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>5.194,62</b>	<b>5.301,07</b>	<b>5.410,56</b>	<b>5.405,43</b>	<b>5.556,06</b>
<b>(=) Utilidad después de Operaciones</b>	<b>3.592,33</b>	<b>4.570,85</b>	<b>5.680,28</b>	<b>7.054,84</b>	<b>8.442,73</b>
<b>(-) Gastos Financieros</b>					
<b>Intereses</b>	112,62	43,99	0,00	0,00	0,00
<b>(=) Utilidad antes de participación de trabajadores</b>	<b>3.479,71</b>	<b>4.526,86</b>	<b>5.680,28</b>	<b>7.054,84</b>	<b>8.442,73</b>
<b>(-) 15% Participación de trabajadores</b>	521,96	679,03	852,04	1.058,23	1.266,41
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>2.957,75</b>	<b>3.847,83</b>	<b>4.828,24</b>	<b>5.996,61</b>	<b>7.176,32</b>
<b>(-) 22% Impuesto a la Renta</b>	650,71	846,52	1.062,21	1.319,26	1.578,79
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>2.307,05</b>	<b>3.001,31</b>	<b>3.766,03</b>	<b>4.677,36</b>	<b>5.597,53</b>

## 4.9.2. Balance General

Tabla 73

### Balance general

Balance General - Con Financiamiento					
Activos Corrientes			Pasivos Corto Plazo		
Capital de Trabajo	9.389,98		Deudas <1 Año	0,00	
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>9.389,98</b>		<b>Total Pasivos Corto Plazo</b>	<b>0,00</b>	
Activos Fijos			Pasivos Largo Plazo		
			Préstamos Bancarios	4.086,79	
			<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>4.086,79</b>	
Muebles y enseres	475,00				
Equipos de Cómputo	352,00		<b>Total Pasivos</b>	<b>4.086,79</b>	
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>827,00</b>				
Activos Diferidos			Patrimonio		
Gastos de Constitución	0,00		Capital Social	6.130,19	
<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>0,00</b>		<b>Total Patrimonio</b>	<b>6.130,19</b>	
<b>Total Activos</b>	<b>10.216,98</b>		<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>10.216,98</b>	

## 4.9.3. Flujo de efectivo

Tabla 74

### Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	2.307,05	3.001,31	3.766,03	4.677,36	5.597,53
Depreciaciones	163,66	163,66	163,66	47,50	47,50
<b>FLUJO DE EFECTIVO NETO</b>	<b>2.470,71</b>	<b>3.164,97</b>	<b>3.929,69</b>	<b>4.724,86</b>	<b>5.645,03</b>

## 4.10. Evaluación económica del proyecto / Indicadores financieros

### 4.10.1. Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto de la empresa *Medias Eltex* indica que es positivo, lo cual demuestra que cubrirá la inversión y gastos que se realizarán, además indica que el proyecto es factible.

Tabla 75  
**Valor presente neto**

<b>VALOR ACTUAL NETO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO EFECTIVO</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b>	<b>FLUJOS ACTUALIZADOS</b>
1	2.470,71	0,846	2.090,67
2	3.164,97	0,716	2.266,19
3	3.929,69	0,606	2.380,94
4	4.724,86	0,513	2.422,38
5	5.645,03	0,434	2.448,97
<b>Valor Actual</b>			11.609,14
<b>Inversión Inicial</b>			10.216,98
<b>VAN</b>			<b>1.392,16</b>

#### 4.10.2. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

El periodo de recuperación de la inversión es de cuatro años y cinco meses.

Tabla 76  
**Periodo de recuperación de la inversión**

<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)</b>		
	<b>FLUJO ACTUALIZADO</b>	<b>FLUJO ACUMULADO</b>
<b>AÑO</b>		<b>10.216,98</b>
1	2.090,67	<b>8.126,32</b>
2	2.266,19	<b>5.860,13</b>
3	2.380,94	<b>3.479,19</b>
4	2.422,38	<b>1.056,81</b>
5	2.448,97	
<b>PRI</b>	4,44	<b>AÑOS</b>

#### 4.10.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es de 23,26% calculada a partir de la inversión inicial y los flujos de efectivo anuales, proyectados a cinco años. Este porcentaje es mayor que es costo de oportunidad de 18,18%, lo que quiere decir que el proyecto es viable.

Tabla 77  
Tasa interna de retorno

<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO EFECTIVO</b>	<b>INVERSIÓN INICIAL</b>
	-10.216,98	
<b>1</b>	2.470,71	10.216,98
<b>2</b>	3.164,97	
<b>3</b>	3.929,69	
<b>4</b>	4.724,86	
<b>5</b>	5.645,03	
	<b>TIR</b>	<b>23,26%</b>

#### 4.10.4. Costo Beneficio

Tabla 78  
Tasa interna de retorno

<b>COSTO BENEFICIO</b>		
<u>VALOR PRESENTE</u>	-	11.609,14
<u>INVERSIÓN INICIAL</u>		10.216,98
		<b>1,14</b>

#### 4.11. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio indica la cantidad de hilo que habría que vender para que el proyecto no obtenga pérdida ni ganancia; en este sentido, en caso de vender la materia prima se debería hacerlo a un precio de USD 11,64 cada kilo y una cantidad aproximada de 598 kilos.

Tabla 79

**Punto de Equilibrio**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			
<b>CUENTAS</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO MATERIA PRIMA</b>		13749,01	13749,01
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			0,00
Agua	120,00		120,00
Energía Eléctrica	144,00		144,00
Teléfono	300,00		300,00
Internet Banda Ancha	300,00		300,00
Suministros de Oficina	240,00		240,00
Sueldos	400,00		400,00
Publicidad y promoción	0,00		0,00
-	0,00		0,00
Implementos de limpieza	60,00		60,00
Depreciaciones	163,66		163,66
<b>GASTOS DE IMPORTACIÓN</b>			0,00
Ad Valorem	0,00		0,00
Fodinfra	68,75		68,75
Tasa de control aduanera TSCA		48,41	48,41
IVA		1663,94	1663,94
Tasa de control	0,00		0,00
Formulario de importación	30,00		30,00
Token	36,46		36,46
ISD	687,45		
Almacenaje Transcomerinter Huaquillas	78,40		
Pesaje Transcomerinter Huaquillas	17,92		
Montacarga Transcomerinter Huaquillas	67,20		
Agente de aduana		432,32	432,32
Transporte Interno Huaquillas - Atuntaqui		336,12	336,12
<b>TOTAL</b>	<b>2713,83</b>	<b>16229,80</b>	<b>18092,66</b>

$$PUNTO \text{ E } EQUILIBRIO = \frac{COSTO \text{ FIJO } TOTAL}{MARGEN \text{ DE } CONTRIBUCIÓN \text{ PONDERADO}}$$

#### 4.11.1. Margen de contribución

Se obtiene de la diferencia del ingreso por venta y el costo variable de producción, por el porcentaje de venta.

Tabla 80

##### Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PRODUCTO	PRECIO	CV. UNIT.	% VENTAS	MARGEN CONTRIB.
Hilo de algodón peinado	11,64	7,10	100%	4,54
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO				4,54

$$MARGEN DE CONTRIBUCIÓN = (PRECIO UNIT - COSTOS VAR. UNIT) * \%VENTA$$

#### 4.11.2. Punto de Equilibrio en Unidades Físicas

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{2713,83}{4,54} = 598,08$$

Tabla 81

##### Punto de Equilibrio en Unidades Físicas

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
Hilo	598	100%	598

#### 4.11.3. Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

Tabla 82

##### Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
Hilo	598	\$ 11,64	\$ 6960,18
TOTAL			\$ 6960,18

## CONCLUSIONES

- Dando respuesta al objetivo general planteado en la investigación, se estructuró el plan de importación de hilo de algodón peinado desde Perú, en el cual se ha determinado que la inversión total será de USD 10216,98 para su puesta en marcha. A lo largo del estudio se identificó que la materia prima a utilizar es hilo de algodón peinado, lo que debido a la escasa producción de Ecuador de este rubro, obliga a su importación.
- Actualmente la empresa *Medias Eltex* utiliza hilo de algodón regenerado, mezclado con poliéster, para la fabricación de sus productos (medias), debido a que los costos permiten que dicha materia prima sea más accesible. Además, los equipos de confección, con los que cuenta la empresa *Medias Eltex* permiten que se pueda incorporar fácilmente nueva materia prima, debido a que el cambio de hilo no representa grandes modificaciones en la maquinaria.
- Dando respuesta al primer objetivo planteado en la investigación, que es analizar las alternativas nacionales de hilo de algodón peinado, se lograron identificar 14 empresas, de las cuales solamente *Hiltexpy S.A.* fabrica y comercializa hilo de algodón peinado; por lo tanto, existe una baja oferta ecuatoriana de hilo de algodón peinado.
- En la actualidad, existe oferta de materia prima extranjera de mejor calidad que se puede aprovechar, entre la cual destaca la peruana, ya que ofertan productos avalados por certificaciones internacionales, su precio (USD 7,10) es accesible y los costos de transporte (USD 336,12) son bajos, entre las cuales se encontraron 16 empresas que fabrican y exportan hilo de algodón peinado, de las cuales la empresa *La Colonial* destaca de las demás, por su oferta y experiencia en la actividad.
- Entre los principales beneficios que se podrían obtener de la fabricación de medias elaboradas con hilo de algodón peinado, es la mejora de la calidad, aspecto que se

vería reflejado en la mayor suavidad, durabilidad, frescura, entre otros beneficios que el algodón brinda.

- En el aspecto técnico de la empresa, la principal debilidad identificada para poner en marcha el plan de importación, es que no cuenta con un responsable dedicado a las actividades de comercio internacional, debido a que no lo han considerado necesario ya que anteriormente no han realizado importaciones de ningún producto o materia prima.
- Con base en los resultados obtenidos en los indicadores financieros se determinó que el proyecto es viable, debido a que la Tasa Interna de Retorno es de 23,26%, el Valor Actual Neto de 1392,16 dólares americanos, la relación costo beneficio es de 1,14 y el Periodo de Recuperación de la Inversión es de 4 años y cinco meses.

## RECOMENDACIONES

- Es recomendable que la empresa *Medias Eltex* aplique la presente investigación, con el fin de que utilicen materia prima de mayor pureza como es el hilo de algodón peinado, para dar mayor valor agregado a sus productos.
- Se recomienda a la empresa *Medias Eltex* independizar sus procesos de adquisición de materia prima de la oferta de intermediarios; mediante importaciones directas del Perú con el fin de aprovechar la calidad y los costos de la materia prima. Así, iniciar las negociaciones con el proveedor peruano La Colonial S.A., para incorporar una nueva materia prima (hilo de algodón peinado), con el fin de mejorar la calidad actual de los productos (medias) que fabrica la empresa *Medias Eltex*.
- Es recomendable contratar un especialista en comercio internacional, que se encargue de llevar a cabo el proceso de importación de la materia prima, con el fin de que la documentación sea correcta y no exista inconvenientes internos.
- Es conveniente buscar entidades que brinden capacitaciones a el talento humano existente en la empresa, de tal manera que se pueda fortalecer sus conocimientos acerca del manejo de la maquinaria circular.
- Es recomendable potenciar a la empresa *Medias Eltex*, a través de redes sociales, como Facebook, Google adwords, para dar a conocer sus productos y llegar a mayor mercado.

## GLOSARIO

- **Ecuapass:** “Es el nuevo sistema aduanero del país, que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación” (ProEcuador, 2012, pág. s/p).
- **Importación:** “Acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del Régimen De Importación al que haya sido declarado” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2011, pág. s/p).
- **Importación a consumo:** Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación. (COPCI, 2010)
- **Agente de aduana:** “El agente de aduanas es un profesional de comercio exterior altamente capacitado, que debe poseer un conocimiento profundo de la normativa aduanera, así como estar al tanto de las modificaciones de las leyes y reglamentos administrativos” (Maitsa, s/f, pág. s/p)
- **DAI:** “La Declaración Aduanera de Importación (DAI) es un formulario en el que se registra información general relativa a la mercadería que está siendo objeto de importación” (COPCI, 2010).
- **Título de un hilo:** Es un término utilizado en la industria textil para determinar el grosor de un hilo. (Sandoval, s/f)
- **Transferencia bancaria:** “Es la operación por la que una persona o entidad (el ordenante) da instrucciones a su entidad bancaria para que envíe, con cargo a una cuenta suya, una determinada cantidad de dinero a la cuenta de otra persona o empresa (el beneficiario)” (Finanzas para todos, s/f, pág. s/p).
- **CEBAF:** Son las siglas del Centro Binacional de Atención Fronteriza.
- **Desaduanización:** Es “retirar efectos y mercancías de una aduana, previo el pago de los derechos arancelarios” (Fundeu BBVA, s/f, pág. s/p)
- **Token:** “Es un dispositivo electrónico USB los cuales no solo permiten almacenar contraseñas y certificados, sino que permiten llevar la identidad digital de la persona” (BCE, s/f, pág. s/p).

## BIBLIOGRAFÍA

- ABC. (12 de Marzo de 2014). *ABC*. Recuperado el 12 de Mayo de 2017, de <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/economia/produccion-de-algodon-sigue-cerca-del-minimo-historico-1223268.html>
- AKI. (2018). *Corporación La Favorita*. Obtenido de Corporación La Favorita: <http://www.aki.com.ec/>
- Alibaba. (2017). *Alibaba Group*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2017, de Alibaba Group: [https://www.alibaba.com/product-detail/Combed-Cotton-Yarn\\_109258168.html?spm=a2700.7724838.2017115.57.62b0fe2bDApJui](https://www.alibaba.com/product-detail/Combed-Cotton-Yarn_109258168.html?spm=a2700.7724838.2017115.57.62b0fe2bDApJui)
- Alibaba. (s/f). *Alibaba Group*. Recuperado el 12 de Mayo de 2017, de <https://spanish.alibaba.com/product-detail/carded-cotton-yarn-50006223305.html>
- Asociación de Industrias Textiles del Ecuador. (s/f). *Aite*. Recuperado el 15 de Mayo de 2017, de <http://www.aite.com.ec/industria.html>
- BanEcuador. (2017). *BanEcuador*. Obtenido de BanEcuador: <https://www.banecuador.fin.ec/simulador-de-credito/>
- Bautista, E., Vargas, A., & Castro, V. (2010). Impacto de la crisis financiera internacional en el sector textil peruano. *Revista Investigación*, 9.
- BCE. (s/f). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.eci.bce.ec/preguntas-frecuentes#2>
- Caballero, I., & Padín, C. (2006). *Comercio Internacional. Una visión general de los instrumentos operativos del comercio exterior* (Primera ed.). España: Ideaspropias Editorial.
- Cámara de Comercio de Quito. (2016). *Guía General del Importador*.
- Cámara de Comercio Internacional. (s/f). *ICCWBO*. Recuperado el 16 de Noviembre de 2017, de <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>
- Centro de Comercio Internacional UNCTAD. (2007). *Guía del Exportador de Algodón*. Ginebra.
- Coatsindustrial. (s/f). Obtenido de <http://www.coatsindustrial.com/es/information-hub/apparel-expertise/thread-numbering>

- COPCI. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. (A. Nacional, Ed.) Quito: Registro Oficial 351.
- Dreamind. (2 de Febrero de 2015). *Dreamind*. Recuperado el 12 de Mayo de 2017, de <http://dreamind.es/?p=3470>
- El Comercio. (22 de Enero de 2016). *El Comercio*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2017, de Grupo El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/fmi-proyecta-recesion-ecuador-2016.html>
- El Telégrafo. (30 de Junio de 2017). *El Telégrafo*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2017, de El Telégrafo: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/economia-ecuatoriana-crecio-2-6-en-el-primer-trimestre-de-2017>
- El Telégrafo. (18 de Diciembre de 2017). *El Telégrafo*. Recuperado el 19 de Diciembre de 2017, de El Telégrafo: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/la-economia-de-ecuador-crecera-el-2-en-2018>
- Esparza, S. (1999). *Teoría de los Hilados*. Mexico: Editorial Limusa.
- Exporta Fácil. (14 de Julio de 2011). *Exporta Fácil*. Recuperado el 20 de Junio de 2017, de <http://www.exportafacil.gob.ec/mas-informacion/certificado-de-origen>
- Feliu, G., & Sudriá, C. (2007). *Introducción a la Historia Económica Mundial* (Primera ed.). Valencia: Guada Impresores. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=s6HemwS4V80C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Finanzas para todos. (s/f). Obtenido de <http://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancariosoperativos/serviciotransferencias.html>
- Fundeu BBVA. (s/f). Obtenido de <http://www.fundeu.es/noticia/la-esquina-del-idioma-desaduanar-y-desaduanizar/>
- Gil, R., & Berlanga, M. (2015). *El Museu del Textil Valencia de Ontinyent*. Valencia. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=VuwRCgAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Gitman, & Lawrence. (2003). *Principios de Administración Financiera*. México: Enrique Quintanar Duarte.

- Google Maps. (2017). *Google Maps*. Obtenido de Google Maps:  
<https://www.google.com.ec/maps/dir/La+Colonial,+Callao,+Per%C3%BA/CEBAF+Ecuador/@-7.7510361,-83.6589087,6z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x9105c9513f30a26b:0x622a840723a69bcc!2m2!1d-77.0960163!2d-12.0514977!1m5!1m1!1s0x90339b0dd26a76a9:0x5acca95ee7d77>
- Google Maps. (2017). *Google Maps*. Obtenido de Google Maps:  
<https://www.google.com.ec/maps/dir/CEBAF+Ecuador/F%C3%A1brica+%22Medias+Eltex%22,+Calle+Bolivar,+Atuntaqui/@-1.6180815,-81.2398908,7z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x90339b0dd26a76a9:0x5acca95ee7d77e55!2m2!1d-80.2164456!2d-3.4978368!1m5!1m1!1s0x8e2a3e>
- Hollen, N., Saddler, J., & Langford, A. (1990). *Manual de los Textiles* (Vol. I). México: Editorial Limusa.
- Hollen, N., Saddler, J., & Langford, A. (1990). *Manual de los Textiles* (Vol. II). México: Editorial Limusa.
- International Trade Centre. (2016). *Trade Map*. Suiza: ITC. Recuperado el 15 de Noviembre de 2017, de <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Jurado, Y. (25 de Enero de 2015). *Todo Comercio Exterior*. Recuperado el 27 de Abril de 2017, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-importacion-dai>
- La Colonial. (s/f). *La Colonial Fábrica de Hilos*. Recuperado el 14 de Mayo de 2017, de <http://colonial.com.pe/producto/hilados/>
- León, W. (s/f). *Industrias Textiles y de la Confección*. Recuperado el 19 de Mayo de 2017, de <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/89.pdf>
- Lockúan, F. (2012). *La Industria Textil y su Control de Calidad* (Vol. III). Recuperado el 12 de Mayo de 2017, de <http://fidel-lockuan.webs.com/>
- Lockúan, F. (2013). *La Industria Textil y su Control de Calidad* (Vol. II). Recuperado el 10 de Mayo de 2017, de <http://fidel-lockuan.webs.com/>
- Maitsa. (s/f). Obtenido de <http://www.maitsa.com/agente-de-aduanas-en-espana/que-es-un-agente-de-aduanas-o-agente-aduanero>

- Market Access Map. (2016). *MacMap*. Recuperado el 14 de Septiembre de 2017, de <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariff.aspx>
- Mercado Libre. (2018). *Mercado Libre Ecuador Cía. Ltda.* Obtenido de Mercado Libre Ecuador Cía. Ltda.: <https://www.mercadolibre.com.ec/>
- MINCETUR. (2013). *VUCE*. Obtenido de [https://www.vuce.gob.pe/manual\\_vuce/manuales/usuarios/MCT001\\_certificado\\_origen.pdf](https://www.vuce.gob.pe/manual_vuce/manuales/usuarios/MCT001_certificado_origen.pdf)
- Ministerio de Comercio Exterior. (2013). *Comercio exterior*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/normativa-de-origen/>
- Mundo Textil. (16 de Agosto de 2017). *Mundo Textil*. Obtenido de <http://www.mundotextilmag.com.ar/titulacion-de-los-hilados/>
- Nelson, C. (2010). *Manual de importaciones y exportaciones* (Cuarta ed.). México D.F.: Edemsa Impresiones S.A.
- Pro Ecuador. (2017). *Proecuador*. Recuperado el 18 de Abril de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>
- ProEcuador. (5 de Noviembre de 2012). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/2012/11/05/que-es-el-ecuapass/>
- Salinas, G. (2009). *Diccionario de Comercio Internacional, Términos Marítimos, Aduaneros*. Perú.
- Sánchez, M. (2012). *Iniciación en materiales, productos y procesos textiles*. Málaga: ic editorial. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=fq0PNuWeUwwC&pg=PT9&dq=fibras+textiles+y+naturales&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi8w4Xj59nTAhVETCYKHcW6CxoQ6AEIQDAG#v=onepage&q=fibras%20textiles%20y%20naturales&f=false>
- Sandoval, D. (s/f). *Academia.edu*. Obtenido de [http://www.academia.edu/24383507/EL\\_TITULO\\_DE\\_UN\\_HILO](http://www.academia.edu/24383507/EL_TITULO_DE_UN_HILO)
- Secretaría General de la Comunidad Andina. (2010). *Comunidad Andina*. Recuperado el 20 de Abril de 2017, de <http://www.comunidadandina.org/>
- Security Data. (s/f). *Security Data*. Obtenido de [https://www.securitydata.net.ec/wp-content/downloads/listas/lista\\_precios.pdf](https://www.securitydata.net.ec/wp-content/downloads/listas/lista_precios.pdf)

- SENAE. (13 de Abril 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. (2011). *Aduana*. Recuperado el 12 de Abril de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- SIICEX. (31 de Diciembre de 2016). *Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior*. Recuperado el 21 de Julio de 2017, de [http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_portletid\\_=SDirectorioEmpresa&\\_page\\_=241.22800&scriptdo=&pc\\_control=pc\\_buscar&pc\\_pais=EC&pc\\_tipoempresa=1750&pc\\_sector=322&pc\\_subsector=1087&pc\\_region=0&txtrazonsocial=&psubpartida=&psubpartidauno=&txtproduct](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_portletid_=SDirectorioEmpresa&_page_=241.22800&scriptdo=&pc_control=pc_buscar&pc_pais=EC&pc_tipoempresa=1750&pc_sector=322&pc_subsector=1087&pc_region=0&txtrazonsocial=&psubpartida=&psubpartidauno=&txtproduct)
- SRI. (s/f). *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el 25 de Mayo de 2017, de <http://www.sri.gob.ec/de/isd>
- SRI. (s/f). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2017). *SUPERCIAS*. Recuperado el 25 de Julio de 2017, de [http://appscvs.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector\\_societario.zul](http://appscvs.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector_societario.zul)
- Tomshinsky, I. (2011). *Socks: History and Present*. Estados Unidos: Xlibris Corporation. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=0dgxZsGBMgEC&printsec=frontcover&dq=socks&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiCrrzkqvFTAhVEyyYKHe55AmoQuwUIJjAA#v=onepage&q=socks&f=false>
- Trade Map. (2016). *Trade Map org*. Recuperado el 14 de Septiembre de 2017, de <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- World Freight Rates. (2017). *World Freight Rates*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2017, de <http://worldfreightrates.com/es/freight>

**ANEXOS**

**ANEXO 1**



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA**

**ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL  
“ENCI”**

**PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

***“PROPUESTA PARA LA IMPORTACIÓN DE ALGODÓN PEINADO  
DESDE LIMA – PERÚ, PARA LA MEJORA PRODUCTIVA DE LA  
EMPRESA MEDIAS ELTEX DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI”***

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO Y  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:** Negocios Internacionales E.1

**AUTORA:** Sami Liseth Cachiguango Maigua

**IBARRA, FEBRERO, 2017**

## **1. NOMBRE DEL PROYECTO**

PROPUESTA PARA LA IMPORTACIÓN DE ALGODÓN PEINADO DESDE LIMA - PERÚ, PARA LA MEJORA PRODUCTIVA DE LA EMPRESA MEDIAS ELTEX DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI.

## **2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (ANTECEDENTES)**

Atuntaqui es reconocida a nivel nacional como la ciudad textilera, por ende las personas que asisten a realizar compras en este lugar demandan productos de diferentes calidades tomando en cuenta su precio. La empresa MEDIAS ELTEX tiene como nicho de mercado a personas que demandan productos de alta calidad, esto hace que esta empresa se vea en la necesidad de tener una mejora continua en sus productos, una de las estrategias es adquirir materia prima de un mercado internacional como por ejemplo Perú, debido a su cercanía, a la calidad del material y porque mantiene un acuerdo comercial con Ecuador que libera a los productos provenientes de este país del pago de tributos.

El problema de investigación se centra en la calidad del hilo – algodón ecuatoriano, ya que esta no satisface a la empresa Eltex y por lo tanto limita su desarrollo en la calidad de sus medias. El algodón peruano es reconocido a nivel mundial por su excelente calidad y resistencia, haciendo de este un mercado atractivo para entablar negociaciones. Por otro lado realizar compras a los distribuidores de esta materia prima, es un aspecto que encarece el producto final.

La empresa MEDIAS ELTEX tiene como preferencia de uso el algodón con porcentaje 100 para la fabricación de medias, pero la oferta ecuatoriana ofrece comúnmente hilos de otra gama de fibras. En Ecuador existen fábricas de hilatura que elaboran hilos con un porcentaje de 65% algodón y 35% poliéster, así como de otras fibras sintéticas. Además estas empresas de fabricación de hilatura tienen como afinidad realizar hilos de otras fibras, como por ejemplo de nylon, orlón, poliéster o polialgodón.

Una de las principales causas del problema de investigación es la baja oferta nacional del hilo (algodón peinado) en el mercado ecuatoriano, lo que conlleva a que la producción de medias con materia prima nacional sea limitada. Como segunda causa los intermediarios de

la materia prima anteriormente mencionada ofertan el producto a precios elevados, por lo que llega a encarecer el producto final haciéndolo menos atractivo para la demanda ecuatoriana. La tercer causa del problema es la variable tiempo, ya que las empresas que comercializan algodón suelen exceder su tiempo de entrega por falta de stock del material que se requiere, teniendo como consecuencia la perdida de pedidos a causa del desabastecimiento.

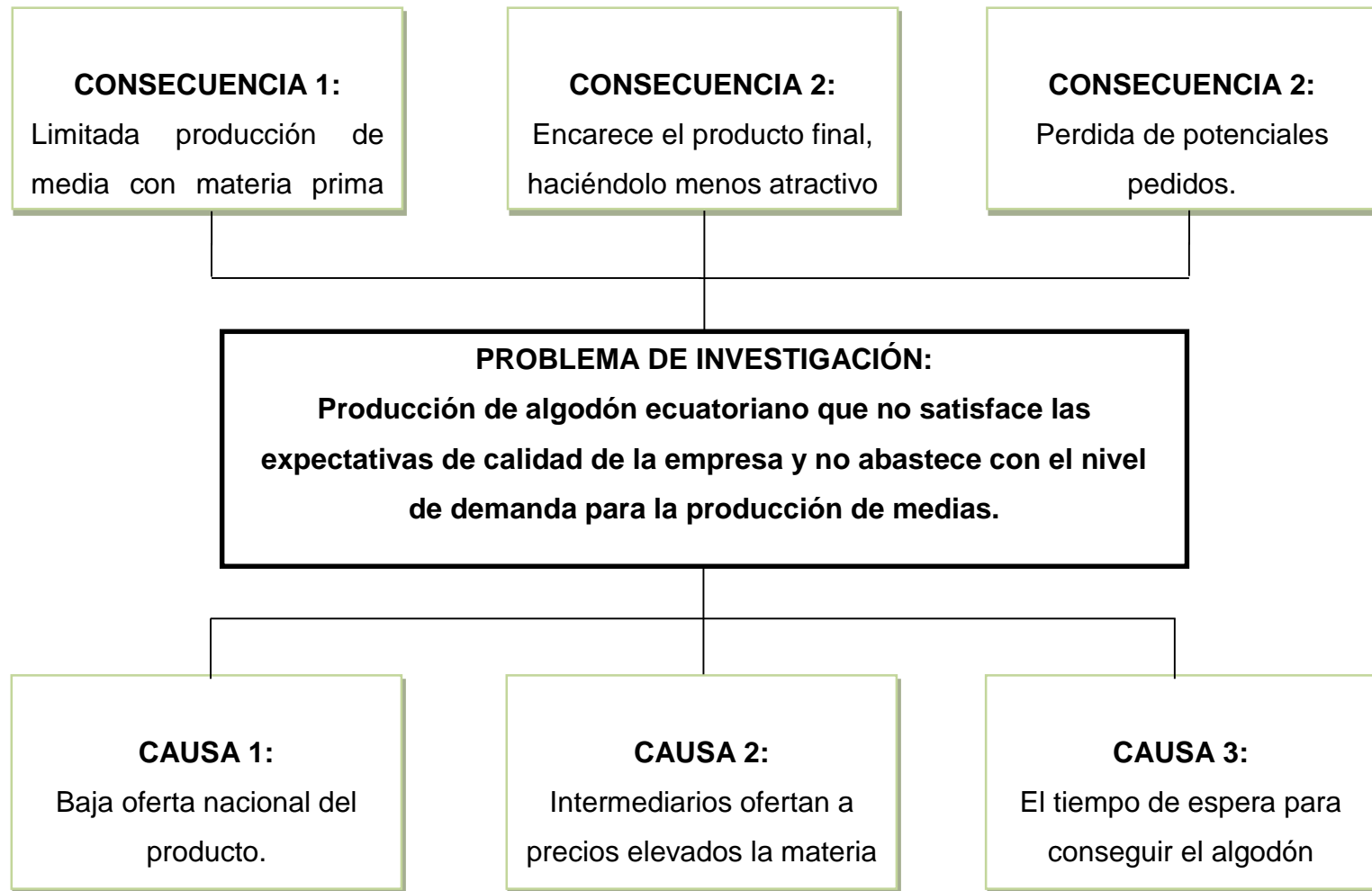


Figura 1. Árbol de problemas aplicado a la empresa Eltex

Elaborado por: La autora

### **3. JUSTIFICACIÓN**

Debido a la baja oferta ecuatoriana de algodón peinado con porcentaje 100 en el mercado ecuatoriano, este proyecto tiene como finalidad determinar si la propuesta de importación de esta materia prima desde Lima – Perú hacia Atuntaqui – Ecuador es viable para la empresa “Medias Eltex”.

La importancia de realizar este proyecto se debe a que dicha empresa requiere ofrecer sus productos cada vez mejorando la calidad y para ello es necesaria esta investigación para mejorar su proceso productivo. Existen varios países fabricantes de algodón peinado, como por ejemplo Perú, China, India, Estados Unidos, entre otros; tanto en América como en otros continentes, para ello se analizará rápidamente cada uno de ellos para elegir el mercado con el cual Ecuador tenga más beneficios y ventajas de realizar negociaciones. Y de esta manera recurrir al mercado internacional más idóneo para esta empresa.

Según datos obtenidos de la página web “[www.trademap.org](http://www.trademap.org)” de la Organización Mundial de Comercio para la obtención de indicadores de comercio mundial, los principales países exportadores y abastecedores de algodón peinado en el mundo son la India, Perú, Turquía, Alemania e Indonesia. Las importaciones que realiza Ecuador de esta materia prima son principalmente realizadas de la India y Perú, los cuales se destacan en la matriz de selección de mercados.

Mediante datos obtenidos del Banco Mundial, la inflación anual en relación con los bienes y servicios que tiene el índice más alto es Turquía, por lo tanto este aspecto hace que el indicador principal que es el precio se eleve y tenga desventaja para la realización de negocios con los otros países. Otro de los países, entre los cinco seleccionados para importar algodón peinado, con mayor inflación es Indonesia ubicado en el continente asiático.

Siendo Perú uno de los países que tiene como principales destinos de exportación Ecuador, y según datos acerca de los aranceles de importación existen ventajas de importar desde este país. Esto se debe a que existen preferencias arancelarias ya que se acogen al acuerdo firmado entre la Comunidad Andina de Naciones – CAN para la liberalización de comercio.

La existencia de empresas fabricantes de hilos en crudo y tinturados, provenientes de Perú tienen una amplia capacidad de tinturados y además cuentan con tintorería altamente automatizada, lo que hace que sea un mercado más atractivo. Según el artículo “impacto de la crisis financiera internacional en el sector textil peruano” de la Revista Investigación, el algodón peruano es considerado como uno de los mejores a nivel mundial por su alta calidad, aunque en los últimos años se ha visto afectada esta industria en Perú debido a las importaciones de fibras, hilos y sintéticos de varios materiales, entre los que se destaca el algodón.

Existen otros factores que hacen que la importación desde Perú sea más conveniente que hacerlo desde otras partes del mundo, como por ejemplo: el dólar estadounidense que es la moneda oficial que usa Ecuador tiene mayor poder adquisitivo que el Nuevo Sol de Perú, la facilidad de comunicación con respecto al idioma es también ventajoso y beneficia a la excelente comprensión de los requerimientos que se soliciten lo cual es también importante, otro aspecto a tomar en cuenta es la distancia – tiempo entre estos dos países al igual que el costo del transporte será más bajo con relación a importaciones realizadas desde otros continentes.

Además según datos estadísticos encontrados en la página web de “trademap” con respecto a ciertos indicadores, como por ejemplo la tasa de crecimiento anual de Perú que es de -10% en el periodo 2011-2015 y un 0,2% en participación en las exportaciones mundiales que no ha sido tan significativa como la participación de terceros países exportadores de algodón. Estos indicadores son importantes debido a que por medio de ellos se puede tener una perspectiva acerca del precio que no incrementará significativamente debido a que Perú busca crecimiento económico al igual que incrementar la participación de sus ventas.

Dentro de las personas que se beneficiaran con el desarrollo de este proyecto, se encuentran los beneficiarios directos que son los propietarios de la empresa Medias Eltex, al igual que los consumidores, clientes y usuarios del producto final que se obtendrá con la transformación de la materia prima a importar. Por otro lado también existen beneficiarios indirectos que en este caso son los operadores de comercio exterior (OCE's) y el fisco.

## **4. OBJETIVOS**

### **4.1 OBJETIVO GENERAL**

Estructurar el proyecto para la importación de algodón peinado desde Perú para la empresa de Medias Eltex con la finalidad de mejorar la calidad de sus productos.

### **4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Diagnosticar el mercado peruano de algodón peinado con la finalidad de conocer las condiciones de la oferta del hilo algodón.
- Diagnosticar el mercado ecuatoriano de algodón peinado con la finalidad de conocer las condiciones de la oferta y la demanda del hilo algodón.
- Demostrar la mejora del proceso productivo de la media fabricada por la empresa Medias Eltex con la importación del algodón peinado.
- Describir el proceso de importación de algodón peinado que la empresa deberá realizar para evitar la intermediación en la compra.
- Analizar la viabilidad financiera del proyecto para determinar la rentabilidad del mismo.

## **5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

El diagnóstico se lo hará a partir de información secundaria brindada por las organizaciones del sector público como el Banco Central del Ecuador, el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO), acerca de la capacidad de producción de algodón peinado en el Ecuador y de la producción del mismo en Perú de fuentes bibliográficas de entidades públicas de este país, como Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Ministerio de la Producción (PRODUCE). De igual manera con la oferta que genera este producto tanto en la producción nacional como la internacional (Perú) y tomando ciertas referencias de la competencia, de proveedores de algodón peinado ya que se puede determinar los precios actuales de este material, gustos y preferencias que tienen los clientes, consumidores y usuarios en cuanto a colores, material de las medias, mediante los factores nombrados se pretende conocer las condiciones existentes entre la oferta y la demanda del algodón peinado.

Mediante la elaboración de este proyecto, se pretende definir que existe veracidad en la mejora de calidad de la media producida con el nuevo material a ser importado, para ello se

debe tomar en cuenta ciertos indicadores como: materia prima, calidad, insumos, maquinaria adecuada, competencia, gustos y preferencias, y para comprobarlo se debe poner en marcha técnicas de investigación como es la observación, entrevista y encuesta mediante el uso de fuentes de información secundaria que sean coherentes con el objetivo. El algodón peinado es un material más suave, natural y absorbente que otras fibras textiles, esto hace que las medias producidas con este hilo sean de mejor calidad, además de impedir con un mayor porcentaje la sudoración de los pies, manteniéndolos secos y frescos.

Convertirse en importadores directos es una meta que se ha propuesto la empresa Eltex, por tanto es importante la descripción del proceso de importación del algodón peinado, para lo cual se tomará en cuenta algunas variables. Como por ejemplo el transporte ya que es necesario conocer cuál es el tipo de transporte que resultará más idóneo contratar para la transportación del producto, este puede ser por medio marítimo, aéreo o terrestre, al igual que es conveniente saber el proceso logístico que se lleva a cabo durante la importación. El volumen es un aspecto que tiene un nexo con los costos, esto se debe a que a partir del volumen y el peso se desarrollará el valor a cancelar por el seguro, transporte, etc. Por último es importante el conocimiento de los documentos que la aduana solicita y los trámites que se deben efectuar, para gestionar con previa anticipación los mismos. El cumplimiento de este objetivo con la ayuda de fuentes de información bibliográfica ayudará a conocer con mayor detalle el proceso de importación del algodón peinado.

En el análisis de la viabilidad financiera del proyecto de la empresa Eltex se requiere investigar variables como ingresos, gastos, inversión, nivel de ventas, índices financieros, nivel de rentabilidad, apalancamiento. Mediante los cuales se podrá determinar si la empresa requiere o no de los servicios de una fuente de financiamiento, para ellos también es necesario determinar si la rentabilidad del proyecto será alta.

## **5.1. ÍNDICE DE CONTENIDOS**

### **CAPÍTULO I**

#### **MARCO TEÓRICO**

##### **1.4. Plan de importación**

###### **1.4.1. Definición**

- 1.4.2. Requisitos previos
- 1.4.3. Documentación para importar
- 1.5. Algodón
  - 1.5.1. Definición
  - 1.5.2. Tipos de tejidos
    - 1.5.2.1. Cardado
    - 1.5.2.2. Peinado
  - 1.5.3. Propiedades y usos
- 1.6. Proceso de producción de medias
- 1.7. Acuerdos comerciales
- 1.8. Certificado de origen

## **CAPÍTULO II**

### **DIAGNÓSTICO Y ESTUDIO DE MERCADO**

- 2.11. Antecedentes
- 2.12. Objetivos
- 2.13. Variables diagnósticas
- 2.14. Indicadores
- 2.15. Matriz de relación
- 2.16. Mecánica operativa
  - 2.16.1. Información primaria
  - 2.16.2. Entrevista
  - 2.16.3. Información secundaria
  - 2.16.4. Encuestas aplicadas a la empresa Medias Eltex
- 2.17. Tabulación y análisis de la información del diagnóstico
- 2.18. FODA
- 2.19. Cruce de matriz FODA, FA, FO, DO, DA
- 2.20. Determinación de problema diagnóstico
- 2.21. Tabulación y análisis de la información de la oferta
- 2.22. Aspectos relevantes de la oferta
- 2.23. Tabulación y análisis de la demanda
- 2.24. Aspectos relevantes de la demanda

### **CAPÍTULO III**

#### **Propuesta para la importación de algodón peinado desde Lima - Perú, para la mejora productiva de la empresa medias Eltex de la ciudad de Atuntaqui**

**3.7.** Descripción de la empresa

**3.8.** Estrategias de negociación

**3.9.** Aplicación del proceso de importación de algodón peinado

**3.10.** Propuesta de comercialización (4 p's)

### **CAPÍTULO IV**

#### **ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

**4.1.** Diseño de la estructura financiera y económica de la empresa

**4.2.** Indicadores financieros

**4.2.1.** TIR

**4.2.2.** VAN

**5. CONCLUSIONES**

**6. RECOMENDACIONES**

**7. BIBLIOGRAFÍA**

**8. ANEXOS**

### **6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA**

#### **6.1. MÉTODOS GENERALES**

##### **6.1.1. Método Inductivo**

Con este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría (Bernal, 2006).

Para el desarrollo del presente proyecto se usará este método para obtener conclusiones generales que van a desprenderse de indicios particulares, por ejemplo para establecer la “Propuesta de importación de algodón peinado de Lima – Perú”, se tomará premisas

particulares como por ejemplo la tendencia del consumo de materia prima y de esa manera poder concluir con los índices de consumo del hilo que se requiere importar.

### **6.1.2. Método Deductivo**

Es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares (Bernal, 2006).

El método deductivo apoyará al avance del proyecto “Propuesta de importación de algodón peinado de Lina – Perú”, ya que el mercado de materia prima, específicamente los hilos, es actualmente un sector que cuenta con una potencialidad importadora por explotarse, por lo que se llega a la conclusión que la empresa Eltex, podría estar en la capacidad de importar.

### **6.1.3. Método analítico – sintético**

Este método estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis) (Bernal, 2006).

Se busca analizar el mercado del algodón peinado tanto en el mercado nacional como en el mercado desde donde se busca importar el producto, de igual forma se analizarán las diversas estrategias para que el proceso de negociación tenga el éxito esperado y así poder demostrar la viabilidad del proyecto.

## **6.2 TÉCNICAS**

### **6.2.1 Observación**

Es una de las principales herramientas que utiliza el ser humano para ponerse en contacto con el mundo exterior; cuando la observación es cotidiana da lugar al sentido común y al conocimiento cultural y cuando es sistemática y propositiva, tiene fines científicos. En la observación no solo interviene el sentido de la vista, sino prácticamente todos los demás sentidos y permite obtener impresiones del mundo circundante para llegar al conocimiento (Álvarez, 2009).

Esta técnica es muy importante para la elaboración de este proyecto, la observación se aplica para demostrar de cierta manera el resultado de los procesos de producción.

### **6.2.2. Encuesta**

Conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa de grupos sociales, para averiguar estados de opinión o conocer otras cuestiones que les afectan (ASALE, n.d.). La encuesta es una técnica que ayudará en la realización de este proyecto, esto se debe a que se requiere obtener información específica de fuentes confiables, en este caso los encuestados serán operadores de las maquinarias que produce las medias, vendedores, clientes de Medias Eltex.

### **6.2.3 Entrevista**

El propósito de la entrevista en la investigación cualitativa es obtener descripciones del mundo de vida del entrevistado respecto a la interpretación de los significados de los fenómenos descritos (Kvale, 1996).

Es fundamental el uso de la entrevista como técnica de investigación, ya que mediante aquella podemos obtener información directamente de los dueños de la empresa, proveedores de algodón, cámaras de la producción, de lo que sea necesario saber y lograr despejar dudas.

## **6.3 INSTRUMENTOS**

### **6.3.1 Ficha de Observación**

Las fichas de observación son instrumentos de la investigación de campo. Se usan cuando el investigador debe registrar datos que aportan otras fuentes como son personas, grupos sociales o lugares donde se presenta la problemática (Herrera, 2011).

### **6.3.2 Cuestionario**

Es el conjunto de preguntas previamente diseñadas para ser contestadas por la misma persona o por el aplicador, pero a partir de las respuestas otorgadas por la persona que responde (Martínez, 2013).

### 6.3.3 Video

Sistema de grabación y reproducción de imágenes, acompañadas o no de sonidos, mediante cinta magnética u otros medios electrónicos (ASALE, n.d.).

## 6.4 MATRIZ DE RELACIÓN

Figura 2

*Matriz de Relación*

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>TÉCNICAS</b>	<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>
Diagnosticar el mercado peruano de algodón peinado con la finalidad de conocer las condiciones de la oferta del hilo algodón.	Oferta	- Producto  - Precio - Cantidad - Calidad	- Entrevista  - Encuesta - Encuesta - Encuesta	- PROMPERU / MINCETUR - Proveedores-Perú - Proveedores-Perú - Proveedores-Perú
Diagnosticar el mercado ecuatoriano de algodón peinado con la finalidad de conocer las condiciones de la oferta y la demanda del hilo algodón.	Oferta          Demanda	- Producto  - Precio - Cantidad - Calidad  - Producto - Calidad - Proveedores  - Gustos y preferencias	- Entrevista  - Encuesta - Encuesta - Encuesta  - Encuesta - Encuesta - Entrevista  - Encuesta	- Cámara de Industrias y Producción - Intermediarios - Intermediarios - Intermediarios  - Intermediarios - Intermediarios - Cámara de Industrias y Producción - Propietario de la empresa

Elaborado por: La autora

## 7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Figura 3

*Cronograma de Actividades*

ACTIVIDADES SEMANAS / MESES	MES I				MES II				MES III				MES IV				MES V				RESPONSABLE
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO</b>																					
Plan de importación																					La autora
Definición																					La autora
Requisitos previos																					La autora
Documentación para importar																					La autora
Algodón																					La autora
Definición																					La autora
Tipos de tejido																					La autora
Cardado																					La autora
Peinado																					La autora
Propiedades y usos																					La autora
Proceso de producción de medias																					La autora
Acuerdos comerciales																					La autora
Certificado de origen																					La autora
<b>CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO Y ESTUDIO DE MERCADO</b>																					
Antecedentes																					La autora
Objetivos																					La autora
Variables diagnósticas																					La autora





## 8.1. FINANCIAMIENTO

Para llevar a cabo la elaboración de este proyecto, se incurrirá en gastos por un valor de \$381.70 (trescientos ochenta y un dólares con 70/100) los cuales serán financiados por la autora.

## 9. FUENTES DE INFORMACIÓN

Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación (2nd ed.)*. México: Pearson Educación.

Álvarez, J. (2009). *Cómo hacer investigación cualitativa. Fundamentos y metodología (1era ed.)*. México: Paidós

ASALE, R. encuesta. *Diccionario de la lengua española*. Retrieved 16 May 2016, from <http://dle.rae.es/?id=FB7OOOp>

Kvale, Steinar. (1996). *InterViews. An introduction to Qualitative Research Interviewing*. California: Sage Publications

Herrera, M. (2011). *Cómo aprender a ser investigador. Blogspot*. Retrieved from <http://comoaprenderaserinvestigador.blogspot.com/2011/10/fichas-de-observacion.html>

Martínez, V. (2013). *Métodos, técnicas e instrumentos de investigación*. Academia.edu. Retrieved 16 May 2016, from [http://www.academia.edu/6251321/M%C3%A9todos\\_t%C3%A9cnicas\\_e\\_instrumentos\\_de\\_investigaci%C3%B3n](http://www.academia.edu/6251321/M%C3%A9todos_t%C3%A9cnicas_e_instrumentos_de_investigaci%C3%B3n)

ASALE, R. Video. *Diccionario de la lengua española*. Retrieved 16 May 2016, from <http://dle.rae.es/?id=bm7DOSs>

## ANEXO 2



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA**

### **BANCO DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL INGENIERO DOUGLAS RECALDE COORDINADOR DE LA ZONAL 1 DEL MIPRO**

1. ¿Cómo se encuentra la situación actual de los textiles, en el caso de la transformación fibras en hilos?
2. Actualmente, ¿existen empresas que fabriquen hilo de algodón en Ecuador?
3. ¿En qué ciudades se encuentran las principales empresas?
4. ¿Hay producción de hilo de algodón en Imbabura?
5. ¿Conoce usted algún caso de empresas que fabriquen hilo de algodón y que lo estén exportando?
6. ¿Existen empresas que estén importando hilo de algodón? Y específicamente algodón peinado
7. ¿Cómo considera el algodón ecuatoriano con relación al peruano? ¿cree que podría competir?
8. ¿Cuál es la forma de pago que más utilizan las empresas para realizar una importación?

### ANEXO 3



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA**

#### **BANCO DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA DIRIGIDA A LA PROPIETARIA DE LA EMPRESA “MEDIAS ELTEX”**

1. ¿Qué tiempo tiene su empresa fabricando y comercializando medias?
2. ¿Cómo se encuentra la comercialización actual de las medias?
3. ¿Cuál es su requerimiento de materia prima mensual?
4. ¿Qué materia prima utiliza actualmente para fabricar medias?
5. ¿Qué tipo de competencia actualmente existe dentro de la comercialización de medias?
6. ¿Cómo considera los precios del hilo algodón que usted compra en Ecuador?
7. ¿Con qué frecuencia realiza pedidos de hilo algodón a sus proveedores?
8. ¿Tiene dificultades para conseguir hilo de algodón peinado en Ecuador?
9. ¿Ha realizado compras a productores ecuatorianos de hilo de algodón?
10. ¿Qué beneficios produciría fabricar medias con hilo de algodón peinado?
11. ¿Estaría dispuesta a importar directamente hilo de algodón peinado?
12. ¿Conoce los requisitos que debe cumplir importar directamente?

## ANEXO 4



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA**

### **BANCO DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA DIRIGIDA A PROVEEDORES PERUANOS DE HILO DE ALGODÓN PEINADO**

1. ¿Desde qué tiempo su empresa fabrica y comercializa hilos de algodón?
2. ¿De qué origen son los productos que comercializa?
3. ¿Cuál es la oferta exportable de su empresa?
4. ¿Cuál es el producto de mayor aceptación o de mayor venta a nivel internacional?
5. ¿Cuál es el factor que usted considera que más influye para que ese producto tenga una mayor aceptación?
6. ¿Cuál es la cantidad aproximada de hilo de algodón peinado que producen mensualmente?
7. ¿Con qué frecuencia producen hilo de algodón peinado?
8. ¿Qué porcentaje de la producción total de algodón peinado es destinado a la exportación?
9. El hilo de algodón peinado que producen, ¿cumple con alguna certificación internacional?
10. ¿Dentro de qué rango se encuentra el precio de cada kilo de hilo de algodón peinado? (en dólares americanos, incluido impuestos)
11. ¿Aplica algún tipo de rebaja o descuento en los pedidos?
12. ¿Realizan exportaciones a Ecuador?
13. ¿Cuál es el monto mínimo aproximado a partir del cual realizan exportaciones?
14. ¿Con qué tiempo de anticipación es recomendable hacer un pedido de algodón peinado?
15. ¿Con qué formas de pago trabajan?
16. ¿Cuáles son los Incoterms que utilizan para las exportaciones hacia Ecuador?

## ANEXO 5



**Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra**

### ENCUESTA DIRIGIDA A FABRICANTES ECUATORIANOS DE HILO

El carácter de esta encuesta es anónima y la información brindada será utilizada únicamente para fines académicos. Por favor marque su respuesta con una "X".

1. ¿Qué tiempo tiene su empresa en la fabricación de hilos?  
 Menos de 5 años  
 5 a 15 años  
 15 a 25 años  
 25 a 35 años  
 Más de 35 años
  
2. ¿Su empresa elabora hilo de algodón?  
En caso de no producir, en esta pregunta termina la encuesta.  
 Sí  
 No
  
3. ¿De qué origen es la fibra de algodón que utiliza para fabricar hilos de algodón?  
 De origen ecuatoriano  
 Importado, ¿de qué país? \_\_\_\_\_
  
4. ¿Qué tipo de hilo fabrica su empresa?  
 Cardado  
 Peinado  
 Open End  
 Polialgodón  
 Otro \_\_\_\_\_
  
5. Su producción es destinada para:  
 Comercialización nacional  
 Exportación  
 Uso propio
  
6. En caso de que exporte, ¿qué porcentaje de su producción destina a la exportación?  
 1% a 20%  
 20% a 40%  
 40% a 60%  
 60% a 80%  
 Más del 80%  
 No exporta

7. El hilo de algodón que produce, ¿cumple con alguna certificación internacional?

- Sí
- No

8. Si su respuesta anterior fue sí, especifique ¿qué certificación?

Si su respuesta fue no, por favor siga con la siguiente pregunta.

---

9. Dentro de que rangos de precios ofertan el kilo de hilo algodón peinado (incluido el IVA).

Si su empresa no comercializa hilo de algodón peinado, indique el rango de precio del tipo de algodón que si comercializa.

\*Si su empresa fabrica hilos de algodón únicamente para uso propio, aquí termina la encuesta.

- Menos de \$5
- \$5 a \$8
- \$8 a 11\$
- Más de \$11

10. ¿Cuál es el monto mínimo aproximado para realizar un pedido?

---

11. ¿Con qué tiempo de anticipación es recomendable hacer un pedido de hilo de algodón?

- Menos de una semana
- Una a dos semanas antes
- Dos a cuatro semanas antes
- Más de un mes de antelación

12. ¿Cuál es el tiempo que se demora entre recibir el pedido y el despacho de la mercancía?

- Menos de una semana
- Una a dos semanas
- Dos a cuatro semanas
- Más de un mes

13. ¿Cuál es el hilo de mayor aceptación o de mayor venta a nivel nacional para su empresa?

- Algodón peinado
- Algodón cardado
- Algodón OPEN END
- Polialgodón
- Otro \_\_\_\_\_

14. ¿Cómo considera la relación que existe entre la materia prima (hilo) nacional y la importada de Perú?

- Mejor la peruana
- Igual calidad
- Mejor la ecuatoriana
- Desconoce

## ANEXO 6



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA**

### FICHA DE OBSERVACIÓN

**TEMA:** Producción de medias de la empresa “Medias Eltex”

**Nombre de la investigadora:** Sami Cachiguango

**Lugar:** Atuntaqui

**Fuente:** Fábrica “Medias Eltex”

**Fecha de la observación:** Miércoles, 9 de agosto del 2017

#### ASPECTOS A OBSERVAR:

a) Materia prima utilizada actualmente
b) Control de calidad
c) Cantidad por hora (pares)
d) Cantidad de maquinas
e) Generación de pelusa
f) Conocimiento de los operarios
g) Pasos de elaboración de la media

#### Otros aspectos observados:

- Tipo de hilo
- Modelos
- Aprovisionamiento
- Entre otros aspectos



23. Detalle de las normas de Origen:	
.....	
.....	
.....	
24. Observaciones:	
.....	
.....	
.....	
DECLARACION DEL EXPORTADOR	CERTIFICACION DE LA ENTIDAD HABILITADA
25. Declaro bajo juramento que la información aquí consignada es correcta y cumple con lo establecido en las normas y requisitos específicos de origen vigentes.	26. Certifico que la información aquí consignada es verídica y cumple con lo establecido en las normas y requisitos específicos de origen vigentes.
Razón social	Sello
Sello	_____
_____	_____
Firma	Firma
Nombre:	Nombre:
Cargo:	Cargo:
Lugar y fecha:	Lugar y fecha:

## ANEXO 8

### RESPALDO FOTOGRÁFICO DE LA ENTREVISTA REALIZADA AL COORDINADOR DE LA ZONAL 1 DEL MIPRO



## ANEXO 9

### RESPALDO FOTOGRÁFICO DE LA ENTREVISTA REALIZADA A LA PROPIETARIA DE LA EMPRESA “MEDIAS ELTEX”



**ANEXO 10**

**RESPALDO FOTOGRÁFICO DE ENCUESTAS REALIZADAS A LOS  
FABRICANTES ECUATORIANOS DE HILO**



