

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
MATRIZ**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE MAGISTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DE POTENCIALIDADES DE LA IMPORTACIÓN DE
PRENDAS DE VESTIR Y PROPUESTA DE UN MODELO DE
NEGOCIO EN POS DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DEL
ECUADOR**

JIMENA CAROLINA PACHECO PACHECO

DIRECTORA: MGTR. ELIZABETH ARROYO LEÓN

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: COMERCIO INTERNACIONAL DE
BIENES Y SERVICIOS**

QUITO, JULIO 2019

DIRECTORA:

Mgtr. Elizabeth Arroyo León

INFORMANTES:

Mgtr. Mariano Merchán

Mgtr. Fernando Solá

DEDICATORIA

A mis padres, quienes sabiamente han sabido guiar mi camino cada día y han hecho posible que emprendiera el mío enseñándome lo importante de tomar riesgos.

A mi hermano, por su apoyo incondicional en cada decisión y sus palabras en el momento adecuado.

A aquellas personas que fueron parte de esta gran etapa de desarrollo personal y profesional, con quienes tuve la oportunidad de compartir momentos memorables.

Jimena

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la oportunidad y fuerza para culminar un objetivo personal y profesional.

A mis padres, hermano y amigos por estar presentes en cada momento de éxito y fracaso durante este proceso. Sus palabras fueron parte del motor para cumplir con este objetivo.

A la Mgtr. Elizabeth Arroyo, por ser mi guía y compartir su sabiduría en el proceso de desarrollo del presente Trabajo de Titulación.

Al Mgtr. Mariano Merchán, por la confianza, consejos y palabras de aliento que hicieron posible llegar a la entrega de este trabajo final.

Jimena

ÍNDICE

1	ANTECEDENTES.....	1
1.1	La industria textil en el Ecuador: prendas de vestir.....	1
1.2	Análisis del Subsector C14: Fabricación de prendas de vestir	2
1.3	Situación económica actual del subsector C14: Fabricación de prendas de vestir.....	6
1.3.1	Situación social del subsector C14: Fabricación de prendas de vestir	12
1.3.2	Nivel de empleabilidad del subsector C14: Fabricación de prendas de vestir	13
1.4	Importación de prendas vestir.....	15
1.4.1	Principales productos importados por el Ecuador	16
1.5	Políticas de importación de prendas de vestir en el Ecuador.....	18
1.6	Logística de empresas de importación en el Ecuador.....	19
2	EL CONSUMIDOR Y DEMANDA DE PRENDAS DE VESTIR IMPORTADAS.....	23
2.1	El Consumidor	23
2.1.1	Definición y principales características	23
2.2	Tendencias de consumo actuales	25
2.3	Estudio de preferencias del consumidor	28
2.3.1	Técnicas de levantamiento de información	28
2.3.2	Definición de la muestra teórica	28
2.3.3	Resultados de opiniones expertas	30
2.3.4	Resultados de aplicación de herramienta encuesta en grupo focal	33
2.4	Análisis del entorno en base al estudio del consumidor para planteamiento del modelo logístico.....	37
2.4.1	Análisis de las prendas de vestir	37
2.4.2	Análisis PEST: Colombia	39
2.4.3	Análisis PEST: Estados Unidos.....	46
2.4.4	Matriz de Oportunidades y Amenazas.....	52
3	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LEGALES Y LOGÍSTICOS PARA LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL ECUADOR..	56
3.1	Aspectos Administrativos	58
3.1.1	Proveedores de ropa interior femenina en Colombia.....	58
3.1.2	Tipo de compañía.....	61

3.1.3	Fuentes de financiamiento	63
3.1.4	Formas de pago	67
3.1.5	Seguridad de la importación	70
3.1.6	Contratos con proveedores.....	72
3.2	Aspectos Legales	76
3.2.1	Documentos habilitantes para la importación.....	76
3.2.2	Documentos técnicos para la importación	78
3.2.3	Presentación de la marca en las prendas	81
3.3	Aspectos logísticos para la importación de ropa interior femenina.....	82
3.3.1	Partida arancelaria de la ropa interior femenina	82
3.3.2	Proceso de importación de ropa interior femenina en el Ecuador	83
3.3.3	Acondicionamiento de la ropa interior femenina	84
3.3.4	Etiquetado	88
3.3.5	Incoterms aplicables para Colombia.....	89
3.3.6	Transporte de mercancías desde Colombia	91
3.3.7	Impuestos aplicables para prendas de ropa interior femenina	97
4	MODELO DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.....	99
4.1	Generalidades de la negociación de la importación de prendas de vestir.....	100
4.1.1	Antecedentes del proveedor.....	100
4.1.2	Antecedentes del distribuidor	101
4.1.3	Requisitos del proveedor para la exportación de ropa interior	101
4.1.4	Términos de la cotización	103
4.1.5	Términos de pago.....	105
4.1.6	Términos de pago del cliente/distribuidor	105
4.2	Costos y gastos del proceso logístico para la importación	106
4.2.1	Costos directos fijos de la empresa.....	106
4.2.2	Costos directos variables de la empresa	108
4.2.3	Inversión y gastos operativos de la empresa.....	112
4.3	Resumen de costos y gastos del proceso de importación	113
4.4	Análisis de escenarios sobre el modelo de negocio	116
4.4.1	Proceso de importación sin costos fijos y variables	118
4.4.2	Proceso de importación con costos fijos, variables y gastos operativos.....	119
4.4.3	Proceso de importación con eventos iguales durante un año.....	120
4.4.4	Proceso de importación con evento iguales durante cinco años	122

4.4.5	Rentabilidad mínima para recuperar la inversión	125
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	128
5.1	Conclusiones	128
5.2	Recomendaciones	131
REFERENCIA.....		135
ANEXOS.....		144
Anexo 1: Clasificación del sector Manufacturero		145
Anexo 2: Encuesta Grupo Focal.....		146
Anexo 3: Formulario 01-A		147
Anexo 4: Cotización empresa de trámites logísticos en frontera SERVICOMEX		148
Anexo 5: Estado de resultados y flujo de caja de la importación de prendas de ropa interior.....		149
Anexo 6: Estado de resultados y flujo de caja de la importación de prendas de ropa interior: Rentabilidad 21%.....		151
Anexo 7: Estado de resultados y flujo de caja de la importación de prendas de ropa interior: Rentabilidad 19%.....		153

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Sección XI Materias Textiles y sus Manufacturas	2
Tabla 2 Partidas Arancelarias del Capítulo 61.....	3
Tabla 3 Partidas arancelarias del Capítulo 62.....	4
Tabla 4 Matriz de oportunidades y Amenazas para la importación de prendas de vestir	53
Tabla 5 Tabla de priorización de tipo de empresa	60
Tabla 6 Tabla de priorización del tipo de compañía a constituir.....	62
Tabla 7 Comparación entre las fuentes de financiamiento	66
Tabla 8 Comparativo de formas de pago	70
Tabla 9 Comparativo de tipo de póliza	72
Tabla 10 Características de contratos internacionales	73
Tabla 11 Ventajas y desventajas del tipo de contrato	75
Tabla 12 Análisis del envase primario y terciario	88
Tabla 13 Incoterms 2010	90
Tabla 14 Análisis de Incoterms polivalentes y marítimos	90
Tabla 15 Servicios logísticos desde Colombia para el Ecuador	95
Tabla 16 Tarifas transporte aéreo Bogotá-Quito	95
Tabla 17 Tarifas transporte aéreo Cali-Quito	96
Tabla 18 Tarifas transporte aéreo Medellín-Quito	96
Tabla 19 Análisis de medios de transporte	97
Tabla 20 Costos documentos habilitantes.....	107
Tabla 21 Costos de empresa de gestión de trámites aduaneros en frontera.....	107
Tabla 22 Costo de honorarios de Agente de Aduana.....	108
Tabla 23 Costo de emisión de carta de crédito	109
Tabla 24 Costos del seguro de las prendas de ropa interior.....	110
Tabla 25 Impuestos de importación de prendas de ropa interior.....	111
Tabla 26 Cálculo de valor por transporte Colombia-Ecuador	111
Tabla 27 Inversión inicial	112
Tabla 28 Gastos operativos mensuales	113
Tabla 29 Costos fijos y variables del proceso logístico.....	114
Tabla 30 Distribución de costos fijos y variables	115
Tabla 31 Determinación de precio de venta al público	116
Tabla 32 Variables para análisis de escenarios.....	117
Tabla 33 Escenario de un evento o importación sin costos o gastos	118
Tabla 34 Evento de importación con costos fijos, variables y gastos operativos.....	119
Tabla 35 Estado de Resultados de un evento con costos fijos, variables y gastos operativos.....	120
Tabla 36 Eventos de importación en un año.....	121
Tabla 37 Flujo de caja libre durante un año.....	122
Tabla 38 Cálculo VAN y TIR en eventos durante un año	122
Tabla 39 Eventos de importación durante cinco años	124
Tabla 40 Cálculo de VAN y TIR de flujos durante 5 años.....	125
Tabla 41 Flujo de caja para los eventos durante un año: Rentabilidad 21%	126
Tabla 42 Costos y precios para la rentabilidad de 21%.....	126
Tabla 43 Flujo de caja para los eventos durante cinco años. Rentabilidad 31%	127
Tabla 44 Costos y precios para la rentabilidad de 31%.....	127

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Evolución y participación del PIB del sector manufacturero.....	6
Figura 2. Ingresos del Sector Manufacturero período 2013-2015.	7
Figura 3. Composición de la industria manufacturera por actividad año 2016.	9
Figura 4. Evolución de las exportaciones período 2013-2017.....	10
Figura 5. Evolución de las exportaciones-Subsector prendas de vestir período 2013-2017.	11
Figura 6. Países importadores de prendas de vestir desde Ecuador.....	11
Figura 7. Composición de empleados rama de actividad 2018.	14
Figura 8. Evolución de importaciones período 2013-2017.....	15
Figura 9. Países exportadores de prendas de vestir a Ecuador (miles de USD).....	16
Figura 10. Prendas de vestir importadas período 2013-2017	17
Figura 11. Evolución del concepto de Logística.....	20
Figura 12. Servicios logísticos prestados vs recibidos.	21
Figura 13. Principales empresas de Logística del Ecuador.	22
Figura 14. Comportamiento del Consumidor.	24
Figura 15. Ventas Deprati (miles USD).....	29
Figura 16. Ventas anuales en unidades período 2014-2016	29
Figura 17. Pregunta 1 de la encuesta en grupo focal	34
Figura 18. Pregunta 2 de la encuesta en grupo focal	34
Figura 19. Pregunta 3 de la encuesta en grupo focal	35
Figura 20. Pregunta 4 de la encuesta en grupo focal	35
Figura 21. Pregunta 5 de la encuesta en grupo focal	36
Figura 22. Pregunta 6 de la encuesta en grupo focal	36
Figura 23. Pregunta 7 de la encuesta en grupo focal	37
Figura 24. Importaciones y exportaciones del sector textil de Colombia.....	41
Figura 25. Países receptores de la exportación de prendas de vestir en Colombia.....	42
Figura 26. Evolución de importaciones de prendas de vestir Entre Ecuador y Colombia.	43
Figura 27. Evolución PIB per cápita.....	44
Figura 28. Tasa de pobreza.	44
Figura 29. Importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos.	49
Figura 30. Exportaciones de prendas de vestir de Estados Unidos.	49
Figura 31. Importaciones de prendas de vestir de Ecuador a Estados Unidos. Fuente: Trademap (2018).....	50
Figura 32. Tipos de Contratos.....	74
Figura 34. Nomenclatura de Designación y codificación de mercancías del Ecuador (2017).....	82
Figura 33. Proceso de logística de importación de ropa interior en el Ecuador.	83
Figura 35. Pictogramas para envío de mercancías.....	86
Figura 36. Ilustración de Incoterms.	90
Figura 37. Frecuencias y tiempos de tránsito desde puertos colombianos.	92
Figura 38. Costos de exportar desde Colombia.	93
Figura 39. Costos de importar desde Colombia vía marítima.	93
Figura 40. Etiquetado de acuerdo a RTE INEN 013.	102
Figura 41. Pictogramas para la importación de prendas de vestir.	103
Figura 42. Cotización proveedor CREACIONES OMA.	104

GLOSARIO

Algodón: La RAE lo define como un hilado o tejido hecho de la pelusa de la planta algodón. (RAE, 2018)

Arancel Nación más Favorecida (NMF): Arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones (excluye los aranceles preferenciales previstos en acuerdos de libre comercio y otros regímenes o aranceles aplicables en el marco de los contingentes). (OMC, 2018)

Licra: Fibra elástica de poliuretano, usado generalmente en la confección de prendas de vestir ajustadas. (RAE, 2018)

Nailon: Según la Real Academia de la Lengua Española (RAE), el nailon se define como “Poliamida/polímero sintético de la que se hacen filamentos elásticos y muy resistentes, empleados en la fabricación de tejidos diversos”. (RAE, 2018)

AITE: Asociación de industrias textiles del Ecuador

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación pretende identificar las principales características de una empresa dedicada a la importación de prendas de vestir para la creación de un modelo sustentable, con gestión propia y adecuada dentro de la estructura empresarial del Ecuador a través de la identificación de las diferentes etapas y costos que conlleva el proceso logístico para disponer de la mercancía y distribuirla localmente.

Para entender cómo se determina un modelo sustentable relacionado a importaciones de prendas de vestir, es necesario entender a la industria textil y manufacturera, su origen y evolución, además del papel que ocupa en la estructura productiva del Ecuador como en transacciones comerciales a nivel internacional.

Una vez determinado el origen de las prendas de vestir, una breve búsqueda de proveedores, hará que las principales características de cómo gestionar una empresa y flujo del proceso logístico sean comprendidos para que el modelo de empresa a proponer complete su función correctamente, desde el envío desde origen de las prendas de vestir hasta que su arribo para la venta en el Ecuador. Los costos identificados permitirán establecer un punto de equilibrio y margen de rentabilidad necesario para impulsar proyectos relacionados a la actividad de importación de prendas de vestir y analizar escenarios óptimos para aportar positivamente al desarrollo económico y empresarial con alcance nacional.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el Ecuador pretende impulsar a la industria manufacturera y entre ellas la fabricación de prendas de vestir mediante políticas, incentivos económicos y asesorías. La ejecución de estos incentivos tiene como objetivo potenciar el desarrollo económico del país al disminuir las importaciones y convertirla en parte activa de la matriz productiva para generar mayor valor agregado e intercambiar productos a nivel internacional una vez cubierta la demanda local.

Sin embargo, la importación de prendas de vestir es cada vez más común en el medio y sus principales exponentes son las grandes tiendas de renombre internacional que se establecen en el país rompiendo el mercado debido a su rápida adaptación a las tendencias actuales y precios convenientes con relación a la oferta nacional. Este comportamiento se acompaña con un consumidor bien informado y globalmente comunicado, quien busca marcas nuevas y con propósito social y ambiental.

Además, el incremento de contrabando de este tipo de mercadería ha permitido tener a disposición varias opciones en calidad, precio y uso de las prendas de vestir lo cual afecta directamente la economía y se plantea interrogantes acerca del manejo de políticas gubernamentales en contra de las medidas proteccionistas que aplica al sector en general.

Por esta razón, el presente Trabajo de investigación busca identificar las potencialidades de la importación de prendas de vestir mediante un modelo de empresa con aspectos administrativos, legales y logísticos ajustados a sus necesidades con el fin de comprobar su rentabilidad y aporte al desarrollo económico del país, que junto con el análisis de escenarios posibles para la gestión dicha empresa se pueda evidenciar la importancia de las importaciones para la economía del Ecuador.

1 ANTECEDENTES

1.1 La industria textil en el Ecuador: prendas de vestir

La Secretaría de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) define al sector manufacturero como uno de los sectores estratégicos por el aporte de sus industrias en la elaboración de productos con valor agregado, los cuales son considerados de vital importancia para el motor económico del Ecuador debido a su alto impacto en el aspecto económico y social.

Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), se compone de 24 subsectores (Anexo 1) que de acuerdo a un estudio realizado por la Superintendencia de Compañías acerca del sector manufacturero del Ecuador (2017), uno de ellos corresponde a la confección y fabricación de prendas de vestir que se define de la siguiente manera:

- *C14 Fabricación de prendas de vestir*

Comprende actividades de confección de todo tipo de prendas de vestir para mujer, hombre, niños y bebés como chaquetas, pantalones, guantes, corbatas y ropa interior en cualquier tipo de material como cuero, tela, tejidos de punto e incluso ganchillo. También incluye actividades para la producción de pieles y la confección de prendas de vestir en base a esta práctica. (Superintendencia de Compañías, 2017)

Así mismo, mediante el arancel del Ecuador se identifican los tipos de artículos dentro del sector manufacturero y textil que se pueden conocer a través de partidas arancelarias correspondientes a la Sección XI según el siguiente detalle:

Tabla 1
Sección XI Materias Textiles y sus Manufacturas

Capítulo	Descripción
50	Seda
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
52	Algodón
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
54	Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
60	Tejidos de punto
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos

Nota: Fuente: Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador (2017).

Como indica la tabla 1, esta clasificación permite ubicar a cada uno de los productos de origen textil con el fin de realizar intercambios comerciales nacionales e internacionales, y también identificar las principales transacciones en su comercialización. Dentro de esta clasificación, las que corresponden al subsector C14 y se relacionan a la fabricación de prendas de vestir se definen en los capítulos 61 y 62.

1.2 Análisis del Subsector C14: Fabricación de prendas de vestir

La elaboración de prendas de vestir es un subsector de la industria textil en el Ecuador, que según se detalla en los capítulos 61 y 62 de la Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Ecuador emitido por el Ministerio de Comercio Exterior y actualizado en el año 2017, son varias las partidas en las que se clasifican como: tipo de prenda, composición, uso y materiales utilizados según el detalle de las

tablas 2 y 3. También, al considerarse un producto final, se pueden catalogar como accesorios para hombres, mujeres, niños/as y bebés.

Tabla 2
Partidas Arancelarias del Capítulo 61

Código	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
61.01	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 61.03.
61.02	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 61.04.
61.03	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños.
61.04	Trajes sastré, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas.
61.05	Camisas de punto para hombres o niños.
61.06	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas.
61.07	Calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.
61.08	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.
61.09	«T-shirts» y camisetas, de punto.
61.10	Suéteres (jersey), «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto.
61.11	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.
61.12	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto.
61.13	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 59.03 (Telas impregnadas con plástico), 59.06 (Telas cauchutadas) o 59.07 (Las demás telas impregnadas). Excepto napas para neumático
61.14	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva (por ejemplo: medias para varices), de punto.
61.15	Las demás prendas de vestir, de punto.

Nota. Fuente: Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador (2017).

Tabla 3
Partidas arancelarias del Capítulo 62

Código	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
62.01	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 62.03.
62.02	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 62.04.
62.03	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.
62.04	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas.
62.05	Camisas para hombres o niños.
62.06	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas.
62.07	Camisetas, calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para hombres o niños.
62.08	Camisetas, combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para mujeres o niñas.
62.09	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés.
62.10	Prendas de vestir confeccionadas con productos de las partidas 56.02, 56.03, 59.03, 59.06 o 59.07.
62.11	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir.
62.12	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.
62.13	Pañuelos de bolsillo.
62.14	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares.
62.15	Corbatas y lazos similares.
62.16	Guantes, mitones y manoplas.
62.17	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, excepto las de la partida 62.12.

Nota. Fuente: Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador (2017).

El subsector de estudio (C14) se destaca por niveles de crecimiento sostenido y aporte a la economía del país mediante productos terminados, a través de la utilización de materias primas importadas como hilos naturales y fibras sintéticas provenientes principalmente de países de la región sudamericana: Colombia y Perú. (Cevallos, 2014)

En la actualidad, la fabricación de prendas de vestir (C14) constituye una parte importante en la economía ecuatoriana ya que está en la capacidad de generar empleo y mover el motor de varios sectores como el agrícola, industria plástica e industria química, es decir, su cadena productiva es compleja ya que va desde la fabricación de fibras naturales hasta la comercialización de productos terminados. (Carrillo, 2010)

Esta actividad ha impulsado la creación de empresas en varias de las principales provincias como Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua e Imbabura, las cuales realizan la manufactura de productos con todo tipo de fibras como el algodón, poliéster, nylon, lana, seda y acrílicos. (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2018)

Sin embargo, las actividades del sector manufacturero y específicamente de la fabricación de prendas de vestir y la industria textil en general, han tenido un problema constante dentro de su accionar ya que el contrabando de mercancía o materia prima para la fabricación de tela y confección de prendas, ha influido de manera significativa en cómo se ha venido desarrollando hasta la actualidad.

Según un estudio realizado por la Asociación de Industriales textiles del Ecuador (AITE) (2010), se estima que el contrabando tendría un impacto de 150 y 200 millones de dólares al año y que se da de distintas formas, desde la defraudación fiscal (falsa clasificación arancelaria y de origen) hasta los productos introducidos ilegalmente desde Perú y Colombia.

El gobierno, además de restringir las importaciones con la aplicación de las medidas arancelarias en el año 2016, planeaba contrarrestar la situación que el sector estaba atravesando dentro del control aduanero. Las consecuencias de estas acciones han llevado a potencializar estas prácticas, a pesar de los intentos y recursos utilizados por el Servicio Nacional de Aduana, llamado también vigilancia de mercados, con lo cual se ha podido desarrollar el Reglamento de Etiquetado y Rotulado Textil (RTE INEN 013:2006). Este documento tiene el objetivo de regularizar el Aforo físico que los bienes importados están sujetos, entre ellos las prendas de vestir, calzado y accesorios afines según lo establecido por el Instituto de Normalización Ecuatoriano (INEN) y Consejo Nacional de la Calidad. (Corporación Aduanera Nacional, 2008)

Por otro lado, la confección de prendas de vestir se ve directamente afectada no solo por las acciones de contrabando y paso ilegal de materias primas, también tiene desventajas al momento de mencionar la importación desde países como China, donde el costo de materia prima y mano de obra marcan una desventaja en el mercado ecuatoriano y no le

es posible competir según indica Javier Díaz, Presidente Ejecutivo de AITE. (Cevallos, 2014)

1.3 Situación económica actual del subsector C14: Fabricación de prendas de vestir

En general, el sector manufacturero se considera importante dentro de la economía ecuatoriana ya que tiene varias industrias, que a nivel nacional e internacional son comúnmente demandadas por sus productos terminados y porque aportan significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) del país. (Banco Central del Ecuador, 2017)



Figura 1. Evolución y participación del PIB del sector manufacturero.

Fuente: Banco Central del Ecuador (2018)

Según la figura 1, el sector manufacturero tiene alrededor del 16,8% de participación en el PIB ecuatoriano y un crecimiento considerable entre 2016 y 2017, alcanzando un 4% dentro de este período. Este comportamiento es el resultado del mejoramiento de la economía y resultados de las políticas proteccionistas que fueron aplicadas por 15 meses a partir de marzo 2015, con el fin de impulsarla a nivel local. Sin embargo, el sector manufacturero no fue la excepción al afrontar la crisis mundial del año 2008 que ha perjudicado de forma directa las inversiones, productividad y economía de los años subsecuentes.

Las diferentes actividades se han venido desarrollando con resultados positivos y negativos de crecimiento, que de acuerdo a la Superintendencia de Compañías (2017), se puede medir mediante la evolución de sus ingresos resumidos en la figura 2:

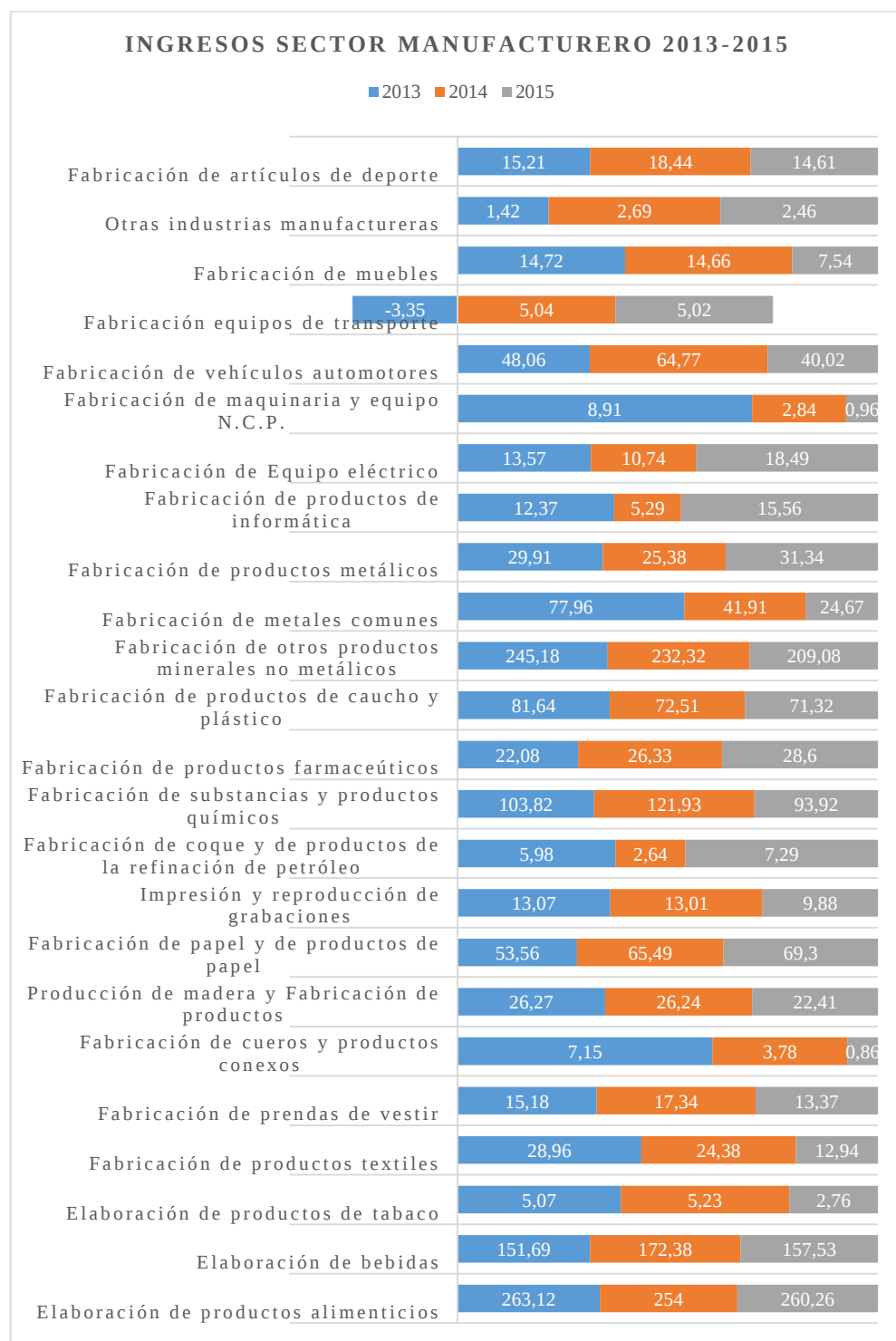


Figura 2. Ingresos del Sector Manufacturero período 2013-2015.

Fuente: Superintendencias de Compañías (2016)

Acorde a la figura 2, la evolución de los ingresos presentan leves cambios durante los 3 años de estudio, excepto para algunas industrias donde el cambio es significativo, como la producción de tabacos y productos textiles contrayéndose un 47% en el último período del total de sus ingresos; la fabricación de cueros y productos conexos presenta una disminución de 77%; presión y reproducción de grabaciones con el 24%; sustancias y productos químicos en 23%; fabricación de metales comunes con 41%; fabricación de maquinaria y equipo NCP con 68%; fabricación de vehículos automotores con el 38%; fabricación de muebles con el 49% y los artículos de deportes con el 21%.

Por otro lado, los subsectores que evolucionaron con un crecimiento sostenido y significativo fueron la fabricación de coque y todos los productos que se relacionen con el coque y la refinación de petróleo con un 176% sobre el último año; los equipos de informática, electrónica y óptica con un 194%; y equipo eléctrico con el 72%. Esto quiere decir que, los acuerdos comerciales para el traspaso de tecnología y procedimientos han dado resultados favorables y pone énfasis en los productos tecnológicos para dejar la dependencia de productos provenientes del petróleo, materias primarias y productos con valor agregado extranjeros, tal como se planteaba el modelo de la nueva matriz productiva en el año 2015. (SENPLADES, 2015).

De las otras clasificaciones, se puede decir que su variación no supera el 10% ya sea negativa o positiva, como elaboración de productos alimenticios con el 2%; bebidas con el -9%; papel y sus derivados con 6%; productos farmacéuticos con el 9%; productos de caucho y plástico con el -2%; minerales no metálicos con el -10%; otros tipos de transporte 0.4%; y otras industrias manufactureras con el -9%.

Con el fin de entender cómo las distintas actividades y su influencia dentro del sector, se resumen las principales hasta el año 2016 de la siguiente manera:

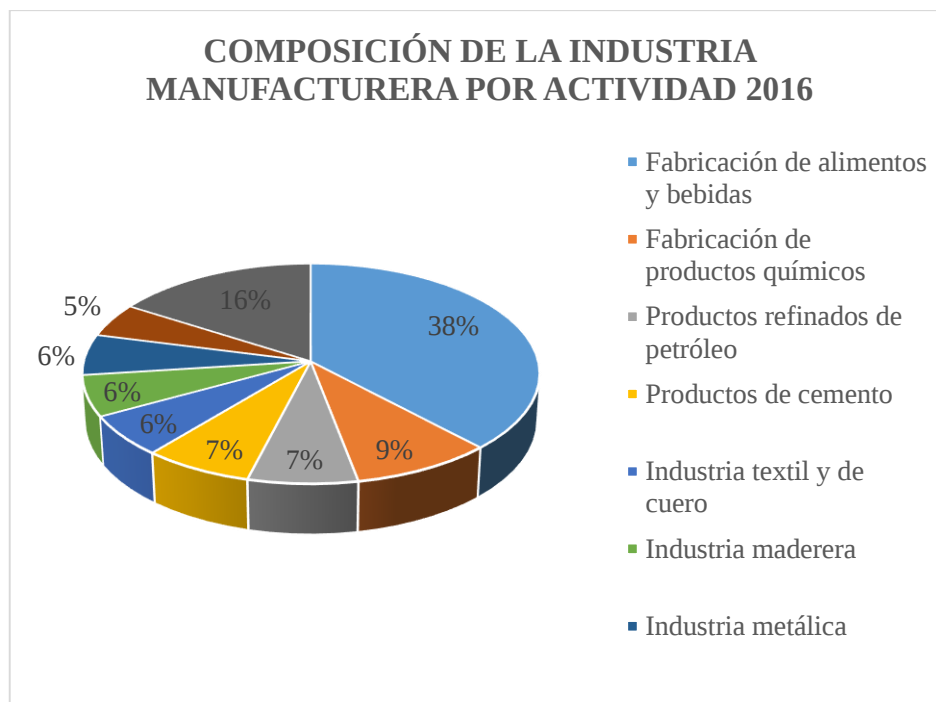


Figura 3. Composición de la industria manufacturera por actividad año 2016.
Fuente: Banco central del Ecuador (2016)

El Banco Central del Ecuador (2017) y según la figura 1, el 16.8% corresponde a USD 98.61 mil millones de dólares del PIB al 2016. Por esta razón y en base a la figura 3, se puede determinar que el 38% corresponde a la realización de alimentos y bebidas; 9% fabricación de productos químicos; 7% productos refinados de petróleo y productos de cemento; 6% industria textil, cuero, maderera y metálica; 5% maquinaria y equipos de transporte; y menos del 5% relacionado a otras industrias. La industria textil puede ser interpretada de una forma muy amplia donde se integran varios grupos de artículos, dentro de los cuales se encuentra la fabricación de prendas de vestir, mantas, toallas, cocina, entre otros.

En base al estudio sectorial de la Superintendencia de Compañías (2017), la elaboración nacional de prendas de vestir apenas representa el 1,23% de los ingresos recibidos en el período 2013-2015. Esto se debe a que este subsector a pesar de ser relevante en el motor de la economía, no presenta mayores cambios debido a su gestión local, es decir, sus precios, presentación y promoción no aporta significativamente a la correcta gestión para su crecimiento. Las materias primas utilizadas son productos de importación ya que en la actualidad países como China presentan una oferta de productos textiles fuertemente competitivos en costos.

Por otro lado, Trademap, una agencia validada por la Organización Mundial de Comercio (OMC), indica que las exportaciones desde Ecuador al mundo alcanzaron USD 19,122 millones de dólares hasta diciembre 2017 de los cuales, USD 14,893 pertenecen a prendas de vestir.

Como se demuestra en las siguientes figuras 4 y 5, las exportaciones sufren una reducción considerable desde el año 2014 hasta el año 2017, ligeramente recuperándose a partir del año 2016. Para la elaboración y comercialización de prendas de vestir, es evidente la afectación acorde a la tendencia del comercio internacional del país en todos los sectores, siendo parte de las consecuencias los cambios provocados por las reformas arancelarias que el gobierno aplicó en marzo del año 2015, como el incremento del IVA al 14% y los aranceles impuestos a varias partidas que correspondían a insumos de materia prima e indumentaria propios de la industria. Por esta razón, se dieron dos efectos importantes a considerar: a) El empresario subsidia el incremento y produce menos; y b) El empresario deja de producir y en lo que elabora incrementa su precio. Con estos dos escenarios, la elaboración y comercialización de prendas de vestir se vio afectado y en el último año disminuye sus actividades en un 21%. (Alvarado, 2016)

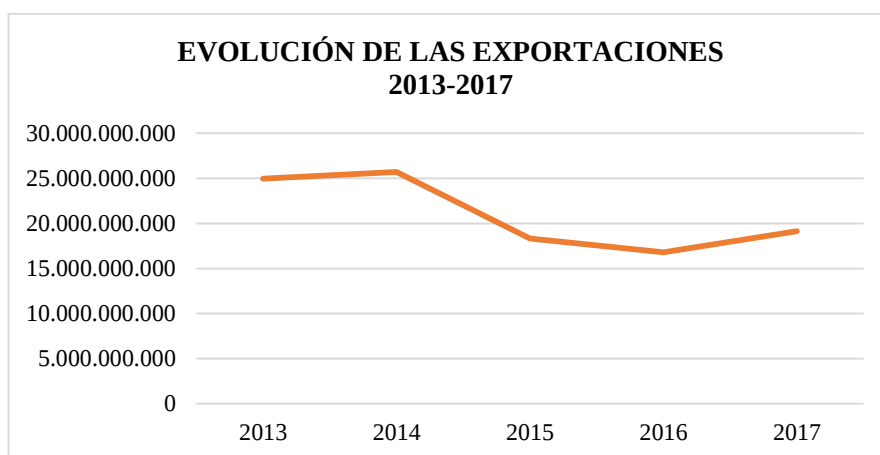


Figura 4. Evolución de las exportaciones período 2013-2017.
Fuente: Trademap (2018)



Figura 5. Evolución de las exportaciones-Subsector prendas de vestir período 2013-2017.

Fuente: Trademap (2018)

Los principales mercados donde las prendas de vestir son altamente demandadas son Estados Unidos, Colombia y Chile, que entre ellos se concentra alrededor del 58% del total de las exportaciones. Ecuador exporta a Estados Unidos alrededor de USD 5,094,000 ocupando el primer lugar; Colombia con USD 2,333,000; y Chile con USD 1,229,000. Otros mercados, no menos importantes, pero que se encuentran por debajo de Chile son: Bolivia con USD 956,000; Perú con USD 915,000; España con USD 872,000; y México con USD 819,000. Las prendas de vestir exportadas, en su mayoría corresponden a suéteres de lana, chompas, chales, ropa deportiva y sombreros. (Diana Serrano, 2018)



Figura 6. Países importadores de prendas de vestir desde Ecuador.

Fuente: Trademap (2018)

Una de las particularidades de la figura 6 es que, los países de Comunidad Andina de Naciones (CAN) representan con el 28% de la producción local en la compra de prendas de vestir. Este convenio entre naciones es muy importante para el desarrollo del mercado de las prendas de vestir, ya que ha contribuido para darse a conocer a nivel internacional. Sin embargo, AITE (2016) afirma que, a partir del año 2016 el principal objetivo es el mercado europeo y Estados Unidos, donde las oportunidades de ingresar se dan por materias primas propias de la región haciendo una mezcla de textiles y naturales y sintéticos apropiados. Entre las principales materias primas utilizadas están la lana de oveja y alpaca.

La dura entrada a estos mercados se debe a la falta de convenios de tratado de libre comercio, ya que, a pesar de representar altas ventas a países como Estados Unidos, el arancel que afronta la producción ecuatoriana es alto. Por ejemplo, la partida arancelaria 6102100000, chaquetas y abrigos para mujer, es penalizada con un 16% de arancel (Ad Valorem) solo por el hecho de entrar a este país acorde los datos de Trademap (2018), lo que podría ser beneficioso en caso de existir acuerdos bilaterales para impulsar el mercado ecuatoriano. Como lo afirma María José Pinto, de Pinto Textil (2016), la falta de acuerdos hace que el país pierda presencia en mercados extranjeros cuando factores como aranceles, prohibiciones para entrada de productos, inestabilidad política y jurídica afectan de forma directa a su crecimiento, viéndose obligados a migrar a países vecinos recompensando estas falencias en el sistema económico nacional.

1.3.1 Situación social del subsector C14: Fabricación de prendas de vestir

En la actualidad, el Ecuador está impulsando la producción nacional con el objetivo de reducir la libre entrada a prendas de vestir desde otros países y que esto se convierta en un problema económico, social y político al tomar fuerza en los últimos años, ocasionado especialmente por los costos internos de comercialización. Por esta razón, organizaciones sin ánimo de lucro se han propuesto lanzar campañas y afiliar empresarios ecuatorianos en varios programas que refuerzan el ideal de “consumir lo nuestro” como gancho estratégico. Esto se realiza con el objetivo de mantener una producción sustentable y gestión integral del consumo, lo cual es impulsado por la AITE e instituciones de sectores

estratégicos como el Ministerio de Industrias y productividad. (SENPLADES, 2015)

La declaración de Ximena Ferro (Revista Ekos, 2015), Coordinadora de la Carrera de Comunicación Publicitaria de la Universidad San Francisco de Quito (USFQ), sostiene que según la opinión de varios expertos en consumo y marketing, las sociedades actúan con un sentimiento de patriotismo al conocer que están adquiriendo productos realizados en su país, y que se justifica como un deber que tiene todo ciudadano. También, se puede catalogar como una apelación a la parte sentimental del grupo de personas objetivo, la cual permite vender una visión de propósito no solo con lo que compran, sino con lo que se encuentra tras una prenda confeccionada en el Ecuador como empleo directo a familias enteras, empleos indirectos, sostenibilidad de una inversión nacional y procesos de mejora continua que los fabricantes realizan para presentar un producto de calidad.

Entre las organizaciones que impulsan este conjunto de ideas, se encuentran Corporación hecho en el Ecuador y Bien Hecho en Ecuador como las más representativas en el país.

1.3.2 Nivel de empleabilidad del subsector C14: Fabricación de prendas de vestir

El Ecuador tiene una población de alrededor de 16,778,982 de habitantes, de los cuales solo el 70.5% se encuentran en edad de trabajar, y el 68.1% de ellos son económicamente activos, es decir, 8.2 millones de personas tienen más de 15 años y trabajan al menos 1 hora a la semana o a su vez, no tienen un trabajo disponible y se encuentran en búsqueda de una oportunidad. Estos datos corresponden hasta marzo de año 2018 según los indicadores laborales. (INEC, 2018)

Para el sector manufacturero, las estadísticas son favorables ya que se puede decir que es una de las principales fuentes de empleo en el país al tener cerca del 11.7% de la población económicamente activa a nivel nacional; esto correspondería a 960,000 plazas de trabajo tal como lo indica la figura 7 (INEC, 2018). Por esta razón, en la actualidad, este tipo de actividades ocupan el tercer lugar al momento

de ofrecer trabajo, que según publicaciones de la AITE (2016) presenta un crecimiento constante y acorde a la economía del país.

Con respecto a la fabricación de prendas de vestir o subsector C14, correspondiente al presente estudio, estaría compuesto por 153,350 plazas de empleo directas, equivalente al 16% del sector manufacturero nacional y miles de plazas indirectas por su alto impacto en otras industrias. Las plazas indirectas se consideran no calculables al tomar en cuenta que a pesar de ser una actividad técnica y en la que se requiere conocimientos específicos, la cantidad de talleres y operarios va en aumento destacando su participación en la generación de empleo con emprendimientos o microempresas que no poseen registros oficiales de su gestión. (Durán, 2018).

Acorde el detalle de la figura 7, este es uno de los sectores que mantiene la tendencia de crecimiento durante los últimos años pasando de 10.6% a 11.3% durante el período 2015-2017 representado por el indicador de empleo pleno junto con los otros sectores con los cuales se compara. Por esta razón, es importante considerarlo en el presente estudio en el aspecto social, ya que se convierte en una fuente principal de empleo en pro del desarrollo económico del país y gestor de productos con alto valor agregado. (INEC, 2018).

Rama de actividad	dic-15	dic-16	jun-17	dic-17	jun-18
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura y pesca	25,0%	25,6%	28,6%	26,1%	29,4%
Comercio	18,8%	19,0%	17,9%	19,1%	18,0%
Manufactura (incluida refinación de petróleo)	10,6%	11,2%	10,7%	11,3%	11,1%
Construcción	7,3%	7,1%	6,3%	6,7%	6,5%
Alojamiento y servicios de comida	6,1%	6,5%	6,5%	6,4%	6,3%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	7,1%	6,9%	6,6%	6,8%	6,2%
Transporte	6,2%	5,7%	5,8%	5,9%	5,7%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	4,5%	4,2%	4,2%	4,5%	4,3%
Otros Servicios	3,9%	3,9%	3,7%	3,6%	3,8%
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	4,4%	4,2%	4,0%	4,3%	3,6%
Servicio doméstico	2,7%	2,8%	2,8%	2,5%	2,6%
Correo y Comunicaciones	1,2%	1,0%	1,0%	1,0%	0,9%
Actividades de servicios financieros	0,8%	0,6%	0,8%	0,7%	0,7%
Suministro de electricidad y agua	0,7%	0,6%	0,5%	0,7%	0,5%
Petróleo y minas	0,7%	0,6%	0,7%	0,4%	0,4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Figura 7. Composición de empleados rama de actividad 2018.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018). Datos de empleo se basan en la población actual a la fecha del trabajo de titulación y corresponde a 16'778 982 ecuatorianos.

1.4 Importación de prendas vestir

La creciente evolución de la industria en China ha traído grandes cambios a las economías del mundo, en especial, la que genera Latinoamérica y por ende Ecuador. La estrategia aplicada por este país gigante asiático ha sido potencializar su economía mediante la optimización de recursos obtenidos por la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual ha impulsado la modernización de los modelos de gestión aplicados. Es por esta razón que China desde el año 2010, ha logrado superar a Japón y Alemania en ingresos y exportaciones, respectivamente. (de la Cruz & Marín, 2011)

Los autores José Luis de la Cruz y Carlos Marín (2011) hacen referencia a un problema que aqueja Latinoamérica, y puede ser aplicado para el Ecuador. Existen fallas gubernamentales al crear mecanismos debido a que al hacerlo su enfoque radica en activar las exportaciones, pero, contrario a lo que se aplica en la actualidad, uno de los puntos importantes es reactivar el mercado local para luego dar paso a un tratado de libre comercio beneficioso para ambas partes.

En el caso de Ecuador, la evolución de las importaciones según la figura 8, ha sido variante en el período 2013-2017 en donde pasa de USD 283,796,000 a USD 187,422,000 tomando en cuenta que el año 2017 es donde el subsector se empieza a recuperar de los efectos de las salvaguardias y medidas proteccionistas del año 2014 y 2015.

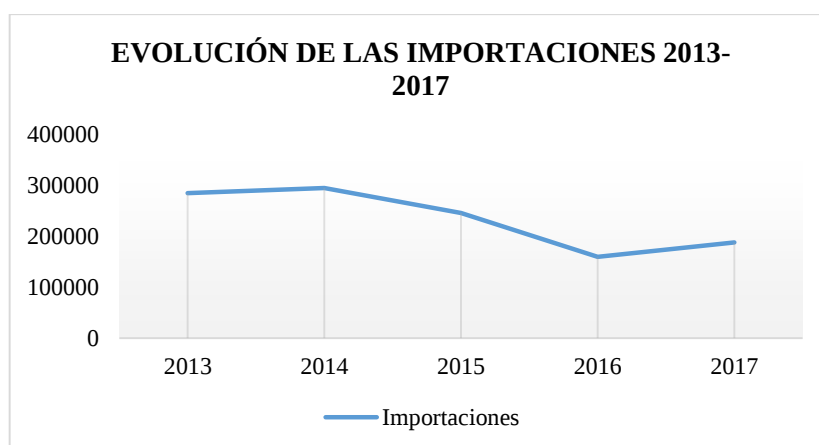


Figura 8. Evolución de importaciones período 2013-2017.

Fuente: Trademap (2018)

Lo antes mencionado, afecta de forma directa la economía ecuatoriana, ya que China es el país con más altas exportaciones en el subsector de prendas de vestir en los últimos años acorde indica la figura 9, en donde mantiene la tendencia de variabilidad a partir del año 2014. Entre los principales países que proveen al Ecuador de prendas de vestir al año 2017, se encuentran China con USD 68,059,000; Colombia USD 39,847,000; Bangladesh con USD 10,306,000; Vietnam con USD 8'356 000; y Perú con USD 8'170 000. Los datos presentados concuerdan con el hecho de que China ha podido introducirse en estos mercados que son su fuerte y mantienen su economía con mano de obra barata, expansión de infraestructura y habilidad para innovar en nuevos negocios. (de la Cruz & Marin, 2011)

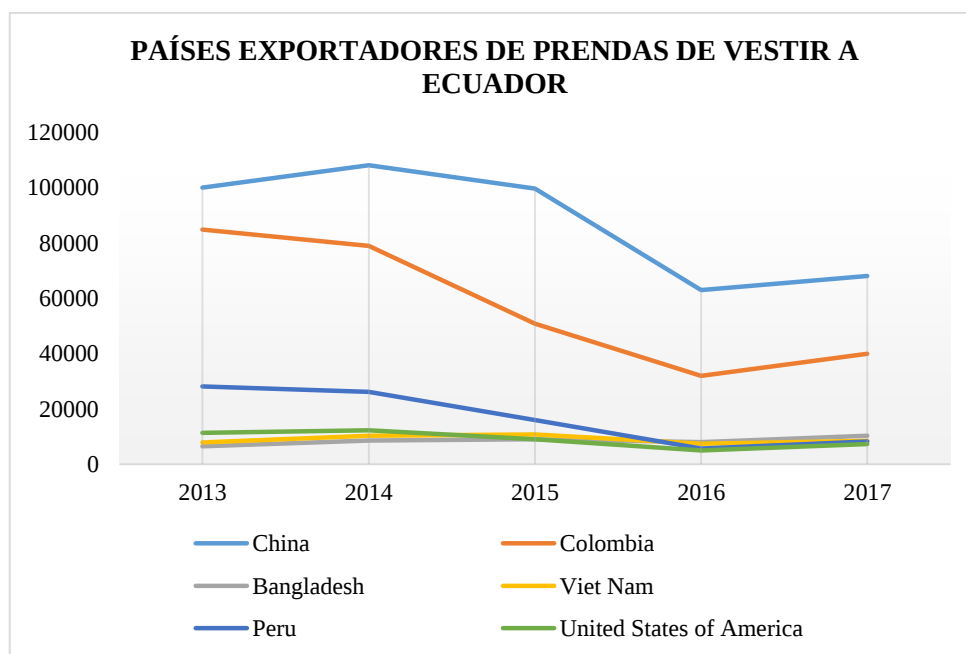


Figura 9. Países exportadores de prendas de vestir a Ecuador (miles de USD). Fuente: Trademap (2018)

1.4.1 Principales productos importados por el Ecuador

En la actualidad, la demanda de prendas de vestir puede ser muy extensa debido al alto número de ítems que la contiene. Según datos de Trademap (2017), existen alrededor de 103 partidas para el grupo 61 que corresponden a prendas de punto y 109 partidas para el grupo 2 que son todas las otras prendas que no son de punto (otras fibras). Por lo tanto, 212 partidas son ingresadas al país de forma regular y

permanente. Los principales ítems han tenido gran impacto en las importaciones del país ya que han crecido considerablemente en el último año de estudio según el siguiente detalle:

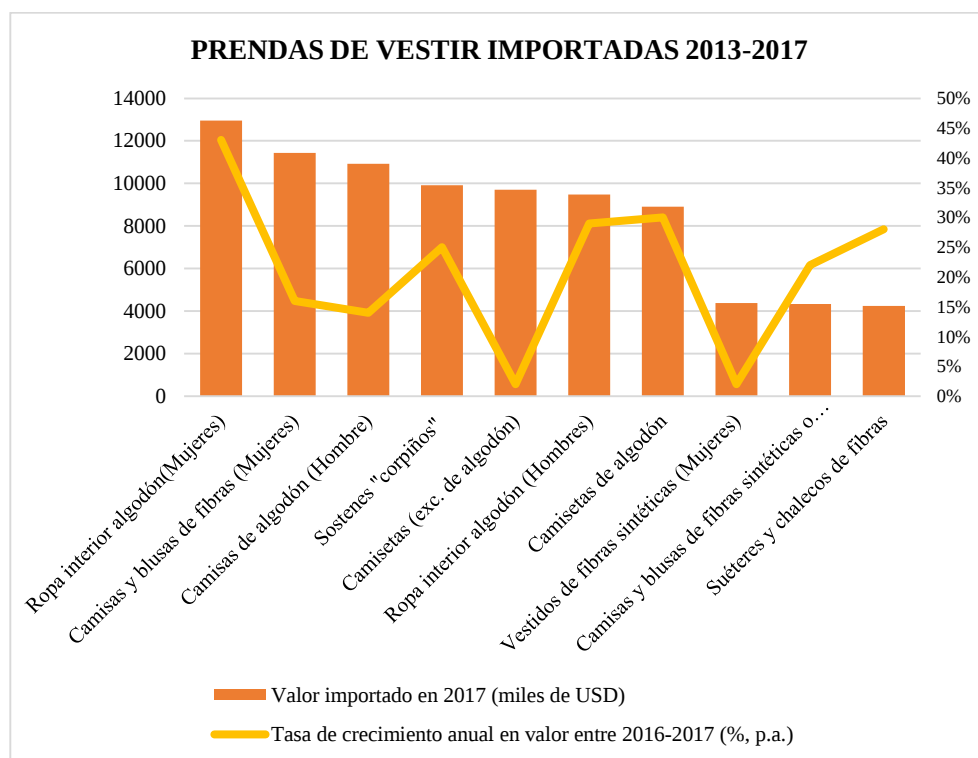


Figura 10. Prendas de vestir importadas período 2013-2017

Fuente: Trademap (2018)

Según los datos de la figura 10, las prendas de vestir se diferencian por su uso ya sea para mujer u hombre y representan importaciones con montos considerables tomando en cuenta su nivel de crecimiento durante su último año 2016-2017.

Dentro de estas estadísticas, se puede determinar que la partida arancelaria 620462 que corresponde a la ropa interior de algodón de mujer es el ítem que entra al Ecuador de una forma muy agresiva con un total de USD 12,948,000 y un crecimiento del 43% sobre su categoría principal que corresponde a trajes sastre, sacos y faldas; Camisetas y blusas de fibras sintéticas de mujer con USD 11,436,000 y un crecimiento de 16%; Camisetas de algodón para hombre con USD 10,922,000 y un crecimiento de 14%; Sostenes con USD 9,923,000 y un crecimiento de 25%; camisetas de hombre de fibras sintéticas acumulan USD 9,709,000 y un crecimiento del 2%; Ropa interior de algodón para hombre con USD 9,483,000 y un crecimiento de 29%; Camisetas de algodón para hombre con

USD 8,913,000 y un crecimiento de 30%; Vestidos de fibras sintéticas para mujeres con USD 4,380,000 y un crecimiento de 2%; Blusas de fibras sintéticas para mujer con USD 4,333,000 y un 22% de crecimiento; los suéteres y chalecos de fibras sintéticas acumulan USD 4,248,000 y un crecimiento de 28%.

En base al nivel de crecimiento, se puede decir que las prendas más comercializadas son prendas íntimas de algodón para mujer, ya que además de ocupar el primer lugar dentro de las importaciones, el nivel de crecimiento del 40% es el más alto registrado en el último año. En general, los ítems son prendas básicas que mujeres y hombres utilizan de forma regular y alta frecuencia de uso.

1.5 Políticas de importación de prendas de vestir en el Ecuador

La importación de las prendas de vestir se encuentra restringida como medida de proteccionismo implementado por el gobierno con el fin de impulsar productos nacionales e impulsar la economía del país. De regreso en la historia, los aranceles para importar estos productos y accesorios complementarios dentro de esta categoría, empiezan en el año 2007 con la publicación del Arancel Nacional para Importaciones mediante Decreto Ejecutivo No. 592. Este documento representa una herramienta para la política comercial del país para incrementar la productividad y regular el ingreso de mercancías para el desarrollo de actividades de intercambio. (COMEX, 2012)

En el año 2010, el Comité de Comercio Exterior (COMEX), que el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones define como “Organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia” lanza una resolución en donde las prendas comienza a gravarse con un arancel mixto, es decir, combina aranceles ad Valorem y específicos. Este consiste en aplicar USD 5.50 por cada kilogramo de prendas textiles importadas más el 10% sobre el valor total de la mercancía.

Además, organismos de control empiezan a regular distintos aspectos vigentes desde el año 2007 que fueron ignorados y que en su momento los determinó el INEN, donde el

etiquetado debía contener el lugar de origen, instrucciones sobre lavado, secado y planchado, característica y porcentaje de las fibras y la talla. También, se estableció que se imprima el RUC del fabricante o importador dependiendo el caso. (Cevallos, 2014)

Para el año 2015, el incremento de tasas arancelarias tiene un gran impacto en la economía ecuatoriana ya que el COMEX aplica sobretasas que encarecen aún más los productos importados. En el caso de las prendas de vestir, sobre el arancel antes mencionado, se aplica un 25% dando paso a un arancel total del 35% sobre el valor de la mercancía, manteniéndose así la tarifa de USD 5.50 por cada kilogramo. Esta norma estuvo vigente por quince meses, tiempo en el cual se pretendía mitigar el impacto de la crisis por la caída del precio del petróleo y equilibrar la balanza de pagos, por un excesivo monto en importaciones y reducir USD 2.200 millones de dólares. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2017)

En la actualidad, el arancel para las prendas de vestir está fijado en USD 5.50 por cada kilogramo y el 10% sobre el valor importado.

1.6 Logística de empresas de importación en el Ecuador

La Logística Internacional tiene varias definiciones de acuerdo al mercado en el que se desarrolla, es decir, puede tener varios objetivos y aplicaciones de acuerdo para lo que se emplea. La evolución de este concepto que se presenta en la figura 11, ha venido dando grandes resultados en distintas empresas alrededor del mundo por su alto valor competitivo al querer aplicarla en actividades estratégicas y dejar de utilizar conceptos como embalaje, empaquetado o simplemente transporte. En la actualidad, Logística Internacional involucra distintos aspectos como servicio al cliente, costos, eficiencia y eficacia en procesos relacionados. (Pinheiro de Lima, Breval, Rodríguez, & Follmann, 2017)

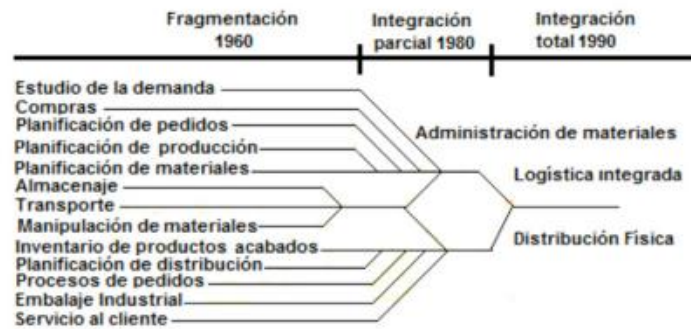


Figura 11. Evolución del concepto de Logística.

Fuente: B. Meihami and H. Meihami (2014)

El autor Jim Wu (Pinheiro de Lima et al., 2017, p. 3), define a la Logística como “Proceso de planificación, implementación y control de la eficiencia, el flujo de efectivo y almacenaje de mercancías, servicios e informaciones relacionadas desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el propósito de adecuarse a la exigencia del cliente”. Es por esta razón, que se considera importante considerar el impacto que tiene este proceso en transacciones de intercambio internacional ya que además de involucrar procesos, parte importante de su acción afecta directamente en costos que pueden dar valor agregado como tecnología o calidad y otros adicionales como almacenamiento por sí solo. (Ramírez, 2013)

En el caso de Ecuador, los servicios logísticos en el año 2016 representaron USD 410 millones, los cuales incluyeron transporte aéreo y marítimo, así como fletes, carga, gestión alojamiento y alimentación. Sin embargo, es claro ver según datos de la figura 12, los servicios prestados son mucho menores a los servicios recibidos por empresas extranjeras, los cuales se calculan en USD 1,238 millones, siendo una parte de la demanda no cubierta por la oferta local. (PROEDUADOR, 2016)

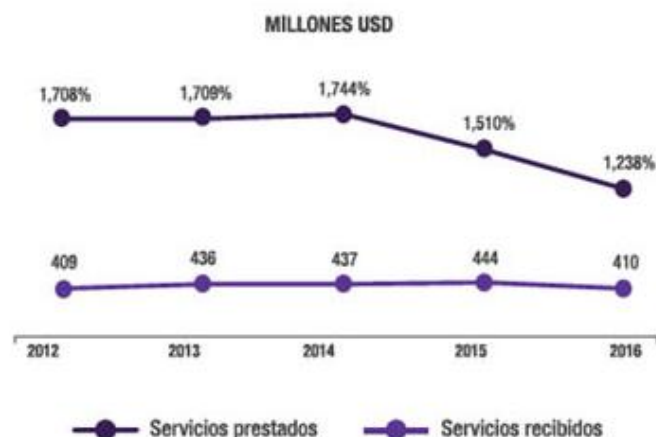


Figura 12. Servicios logísticos prestados vs recibidos.

Fuente: Banco Central del Ecuador (2018)

Hoy en día, se puede encontrar varias formas de completar actividades logísticas en el Ecuador para exportaciones e importaciones en las que se destacan los siguientes acuerdos indica PROECUADOR (2016):

- Transporte terrestre: En los últimos 11 años, es decir desde el año 2008, se ha invertido alrededor de USD 900 millones anuales en inversiones relacionadas a carreteras, puentes y terminales terrestres. Cuenta con 9,997.90 kilómetros construidos y destinados para el intercambio nacional e internacional.
- Transporte vía ferroviaria: Mediante Ferrocarriles del Ecuador, el gobierno pretende crear una red multimodal para la logística interna complementaria a la externa a través de la rehabilitación de rutas.
- Transporte aéreo: Otro de los medios para realizar transacciones de intercambio es el aeropuerto que se encuentra en ciudades principales como son Quito y Guayaquil y que superan diez líneas de carga aérea.
- Transporte marítimo: La ubicación geográfica del Ecuador presenta una gran ventaja ya que al estar ubicado sobre la costa del Océano Pacífico, las ventajas sobre tiempo, costo, movilización de cargas se convierte en ventaja competitiva sobre otros países. El puerto de Guayaquil es el principal exponente debido a su alta participación.

El uso de cada una de las formas de transporte para recibir o enviar productos, depende del material o ítems que están siendo transportados y cada uno presenta sus ventajas. Por esta razón, existe alrededor de treinta empresas que brindan servicios completos y que acorde al ranking de la Revista Ekos (2017) se consideran como principales. Mediante la figura 13 se describen a algunas de ellas a continuación:

Pos. (ventas)	Empresa	Ingresos	Utilidad	Utilidad / Ingreso
510	PANATLANTIC LOGISTICS S. A.	33.216.583	157.245	0,47 %
546	SERVIENTREGA ECUADOR S. A.	31.146.419	1.369.275	4,40 %
643	TRANSOCEANICA CIA. LTDA.	26.060.491	5.763.224	22,11 %
662	DHL EXPRESS (ECUADOR) S. A.	25.034.498	625.787	2,50 %
1040	Ecuaestibas	14.974.098	896.327	5,99 %
1214	LOGIZTIK ALLIANCE GROUP	12.613.734	1.287.077	10,20 %
1454	LAARCOURIER EXPRESS S. A.	10.299.397	450.091	4,37 %
1661	YOBEL	8.954.614	402.965	4,50 %
1709	ORIENTOIL S. A.	8.727.727	533.922	6,12 %
1721	Farletza S.A.	8.681.450	538.567	6,20 %

Figura 13. Principales empresas de Logística del Ecuador.

Fuente: Revista Ekos (2017)

2 EL CONSUMIDOR Y DEMANDA DE PRENDAS DE VESTIR IMPORTADAS

2.1 El Consumidor

2.1.1 Definición y principales características

La definición de consumidor puede desarrollarse desde varias perspectivas, es decir, va a depender de la persona que lo considere y de la situación en la que se encuentre. Por ejemplo, un individuo puede ser considerado cliente si es representante de una empresa distribuidora pero consumidor para el supermercado que distribuye un producto. Por esta razón, se puede decir que un consumidor es quien compra bienes o servicios, paga por ellos o es usuario final del producto, siendo estas actividades diferentes entre sí. (Descals, 2006)

Alejandro Mollá (2006), indica que el consumidor se comporta de varias maneras y tiene varios factores importantes a considerar ya que no solo es considerado como el individuo que define el nivel de ventas de una empresa, por lo contrario, es un conjunto completo de actividades que compran, evalúan, y utilizan bienes y servicios puntuales para satisfacer sus necesidades sin importar edad, género o condición social. Por esta razón, existen áreas especializadas en su estudio como la Mercadotecnia, ya que debido a su importancia se establecen estrategias en base a lo anteriormente descrito.

Sin embargo, para la adquisición de bienes y servicios es indispensable conocer las preferencias, deseos y necesidades de los consumidores por las cuales se determina qué producto comercializar lo que, en este trabajo de investigación, se convertiría en cuáles importar. Existen algunos aspectos a considerar que determinan tendencias, moda y formas de consumo como los que siguen a continuación:



Fuente: Hawkins B. C. y Addison W. "Comportamiento del consumidor, repercusiones en la estrategia de marketing". Editorial Iberoamericana, EE. UU., 1994.

Figura 14. Comportamiento del Consumidor.

Fuente: Cristina & Estrada

Según la figura 14, el estilo de vida del consumidor determina ciertas fuerzas sociales como demográficas, estatus, valores, cultura, aprendizaje y percepción por lo que cada uno de los individuos tendrá una respuesta diferente a sus deseos y lo convierte en alguien complejo y variable al momento de tomar una decisión. (Cristina & Estrada, 2013)

Para el presente trabajo de investigación, se tomará como base el punto de vista del consumo en la sociedad, el cual varios autores como Gilles Lipovetsky (2007), Alejandro Molla (2006) y la Antropóloga Beatriz Elena Álvarez (2011), han determinado que la fuerza social denominada cultura es la que afecta directamente al consumidor (gustos, prestigio, edad, entre otros), los cuales se interpretan como valores adquiridos de la sociedad y afectados directamente en el significado de los productos para su aceptación o rechazo. Es por esto, que, en la mayoría de procesos de internacionalización, las empresas han buscado expandir su cobertura geográfica con sus productos e inmersos en el significado de consumos, dan a conocer sus productos en otros lugares del mundo con tal de satisfacer las necesidades insatisfechas del consumidor, es decir, aceptar que el consumidor no consume de forma aislada.

Según (Dvoskin, 2012), existen varios tipos de consumidores y pueden ser los siguientes:

- Consumidores de temporada: Corresponden a consumidores que compran y consumen los productos de manera estacional. Se definen como ocasionales.
- Consumidores personales: Se identifican como consumidores individuales que compran bienes con un único propósito: ámbito personal, familiar o doméstico.
- Consumidor organizacional: Conjunto de consumidores que pertenecen a una organización, y adquieren bienes y servicios que no corresponde al uso inmediato ni personal, sino para uso netamente empresarial. Estos productos son necesarios para llevar a cabo actividades de la organización o con fines de reventa.
- Consumidor impulsivo: Son consumidores de impulso y que toman decisiones de compra no planificados y de manera inmediata. Esto significa que los productos que compran no estaban inicialmente en sus planes, pero sienten deseos de manera súbita que pide al consumidor hacer una compra no planificada.
- Consumidor habitual o frecuente: Son aquellos que suelen adquirir casi siempre el mismo producto de la misma marca, y si no la encuentra disponible requiere hacer el cambio, convirtiéndose en este caso, en comprador esporádico.

2.2 Tendencias de consumo actuales

A lo largo de los últimos años, la evolución del tipo de consumo de los individuos ha sido variable en aspectos como el social, cultural, económico y tecnológico, los cuales han aportado de manera significativa en el mercado de bienes y servicios al momento de renovar marcas, establecer estrategias e impulsar nuevos productos. Esto se convierte en la consecuencia de adaptaciones constantes al cambio por parte de las empresas, las cuales están dispuestas a seguir el paso para sobresalir y posicionar su marca en la mente del consumidor.

Por esta razón, distintos estudios dan paso a lo que actualmente se denominan tendencias sociales, las cuales afectarían a todas las áreas y aspectos de desarrollo del ser humano que ayudarían a fundar objetivos a largo plazo para mitigar su impacto negativo y convertirlo en positivo y sostenible en el tiempo. (Grupo de Desarrollo Regional del Tecnológico de Monterrey, 2009)

El seguir una tendencia o no, depende del momento y situación en la que se encuentra cada individuo ya que, debido a las fuerzas sociales, es relativo su efecto al realizar cierta actividad. En el caso de las prendas de vestir, al ser un bien que cambia por moda, gustos, edad, temporada, entre otras características propias de un individuo y el mercado ofertante, pueden verse afectadas por más de una mega tendencia que determina el posible comportamiento del consumidor.

Estas tendencias son válidas y se actualizan acorde al movimiento social predominante en las nuevas generaciones según lo demuestra un estudio realizado por Euromonitor International (2019), donde Alison Angus y Gina Westbrook describen las principales tendencias globales de consumo para el año 2019, donde el consumidor se re-define y se considera un experto al explotar medios digitales para conocer, aprender y compartir información. Estas tendencias han hecho que cada consumidor personalice necesidades en su estilo de vida, convirtiéndolos en flexibles al momento de tomar una decisión de compra valorando el compromiso con el medio ambiente, la sociedad y formas de estar a su alcance. (Angus & Westbrook, 2019)

Las tendencias se resumen de la siguiente manera:

- Resistencia al paso de los años: Los adultos desean estar conectados al igual que los millennials, interesándose por dispositivos tecnológicos y servicios digitales que les ayude a mantenerse joviales en cuerpo y alma. Al ser un segmento en crecimiento, se convierte en un potencial de consumo rentable.
- Buscar la simplicidad: El consumidor es consciente de que impulsar negocios locales, sustentables y simples tiene un impacto positivo al momento de intercambiarlo por dinero ya que tiene un propósito social invaluable.
- Consumidor consciente: El consumidor piensa realmente en lo que debe y no comprar para combatir el consumismo y derroche de recursos naturales para

satisfacer sus necesidades como vestimenta, belleza y salud. La tendencia es utilizar materiales alternativos en pro de la protección animal y vegetal.

- Conectados digitalmente: El consumidor actual considera importante la comunicación y presencia digital, así como el estar presente físicamente lo cual crea un ambiente dinámico para la educación, entretenimiento y negocios ya que destruye barreras al estar siempre en contacto impulsando un nuevo mecanismo de realidad virtual.
- Todos son expertos: El consumidor busca conocer más allá de lo que una compañía ofrece por su producto, es decir, busca referencias en foros y críticas gracias a redes sociales y dispositivos con Internet. Esto les da una idea del valor del bien o servicio con relación al dinero que están intercambiando por él.
- Encontrar un “yo” interior: La presión por estar conectado 24/7 ha llegado a su máxima expresión al no poder superar las expectativas de los demás por el compromiso que demanda, por lo que el consumidor opta por no compartir de forma recurrente sus experiencias y prefiere ser más reservado para llegar a un estado de relajación.
- Cuidar de uno mismo: Se caracteriza por la reacción a un sistema de consumismo impulsivo, rígido y restrictivo en salud, belleza, moda y alimentación. Prefiere el uso de aplicaciones y servicios personalizados que sean únicos, en lugar de comprometerse con intermediarios.
- Deseo de un mundo libre de plástico: Esta tendencia apareció hace un par de años y en este 2019 pretende potenciar su impacto partiendo desde el uso responsable de productos ya que alrededor del 63% de empaques para bebidas, belleza, hogar e industria de comida para mascotas están hechas de plástico. La iniciativa es reusar y reciclar.
- Lo quiero ahora: El consumidor actual espera que las compañías superen sus expectativas en servicio y experiencia al disminuir tiempos de entrega. Lo importante radica en no desperdiciar tiempo a través de aplicaciones e ideas innovadoras ya que la tendencia es estar siempre activos.
- Vida Solitaria: Generalmente, esta tendencia se concentra en consumidores mayores a 50 años que buscan tener un estilo de vida sencillo pero solitario, es decir, se despreocupan por productos durables o de una marca ostentosa para enfocarse en la seguridad financiera y diseño de presupuestos para sostenerse.

2.3 Estudio de preferencias del consumidor

En base a información obtenida en el presente trabajo de investigación, se realizará el levantamiento de información mediante grupos de opiniones expertas en temas logísticos y de adquisición de prendas de vestir importadas.

2.3.1 Técnicas de levantamiento de información

Para conocer información cualitativa que aporte al presente trabajo de investigación se van a aplicar 3 tipos de herramientas debido a las circunstancias de las fuentes elegidas y opiniones expertas como ubicación, disponibilidad y facilidad del entrevistado.

Las encuestas y entrevistas se realizan mediante la solicitud previa a empresas importadoras y tiendas departamentales a nivel nacional con especial interés en personas que se encuentren ligadas al proceso de importaciones y logística internacional. Se aplica esta técnica con el fin de conocer puntos clave en el proceso de importación. (Anexo 2)

El grupo focal se realiza mediante una convocatoria a personas que en su mayoría se convierte en consumidor de prendas de vestir y como principal exponente: la mujer. Mediante este método se entabla un debate guiado con preguntas acerca del tema de estudio y permite desarrollar ideas acerca de percepciones y formas de consumo de estas prendas.

2.3.2 Definición de la muestra teórica

La muestra se determina en opiniones expertas sobre el tema de investigación sobre el cual es importante tomar en cuenta tres puntos de vista, como son los consumidores/clientes, importadores y distribuidores y empresas que brindan servicios logísticos.

Los segmentos sobre los cuales se pretende obtener información se determinarán en base a las partes interesadas y que forman parte de la importación y sus procesos como los siguientes:

- Consumidor: Personas de género femenino entre 20 y 40 años, quienes adquieren prendas de vestir bajo su propio criterio de comodidad, calidad y gusto. Se recomienda un grupo de 11 personas a las cuales se les hace partícipes de un grupo focal para conocer qué piensan acerca de la importación de prendas de vestir y las generalidades de su apreciación y uso.
- Importador/Distribuidor: Se requiere información sobre procesos logísticos para la importación de prendas de vestir que necesita una empresa importadora y posible distribuidora. La empresa que aporta al estudio a través de su opinión experta es DePrati, la cual tiene 61 años en el mercado ecuatoriano para la distribución de todo tipo de prendas de vestir y artículos de hogar ya sean importados o de origen nacional y presenta los siguientes registros en ventas:

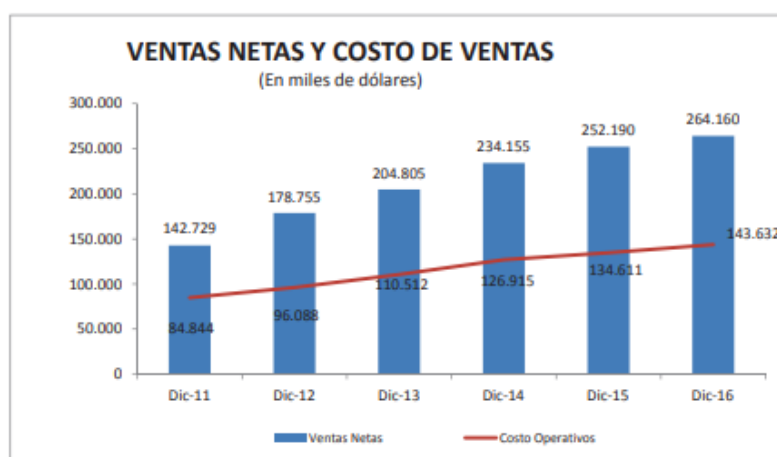


Figura 15. Ventas Deprati (miles USD)
Fuente: Bolsa de Valores (2017)

AÑO	NO. DE UNIDADES
A diciembre del 2014	13'325 402
A diciembre del 2015	13'052 181
A diciembre del 2016	13'012 011

Figura 16. Ventas anuales en unidades período 2014-2016
Fuente: Bolsa de Valores (2017)

Las ventas hasta el año 2016 fueron de USD 264'160 000 y 13'012 011 artículos con tendencia a crecer ambas estadísticas según los datos históricos de las figuras 15 y 16. (Bolsa de Valores de Guayaquil, 2017)

- **Servicios logísticos:** Se requiere información sobre procesos logísticos por parte de una opinión experta acerca de cómo funciona el traslado, tiempos y formas de importar prendas de vestir al Ecuador. Las empresas que aportan al estudio mediante su opinión experta son SURTAX S.A. y VIALGROUP-VIAL SHIPPING & REPRESENTACIONES C.A. debido a su participación en el mercado logístico ecuatoriano. La empresa Surtax S.A. percibe alrededor de USD 2'935,025.08 en ingresos, mientras que Vialgroup C.A. se mantiene en USD 4'272.,06.30 hasta el año 2017 acorde datos oficiales de Superintendencia de Compañías. (Superintendencia de Compañías, 2018)

2.3.3 Resultados de opiniones expertas

Para obtener la información necesaria para el presente trabajo de investigación, se realizó entrevistas a colaboradores de las empresas correspondientes a servicios logísticos y distribuidores con el fin de obtener datos precisos de la industria.

A continuación, se presenta el resumen de la actividad realizada con cada representante:

Ing. Santiago Bravo. ASESOR COMERCIAL. SURTAX S.A.

Las prendas de vestir provienen en su mayoría de países como China y Colombia mediante transporte marítimo o terrestre y en cargas consolidadas, es decir, comparten contenedores al ser productos que no representan peligro o se consideran de alto valor. La mercancía llega en cajas uniformes y de esto depende el cálculo del costo para la logística internacional.

El transporte en el que llega al Ecuador depende del lugar donde provienen o el tiempo en entregas que deben cumplir empresarios ecuatorianos. Generalmente, el

viaje mediante barco es el común por ser económico, pero bastante demorado ya que podría tomar alrededor de 30 días en llegar a puerto. En el caso de Colombia, depende del lugar de donde se obtenga la mercancía ya que si es de la región costa es conveniente realizarlo vía marítima o si es cerca de frontera, es más conveniente vía terrestre. Las prendas de vestir llegan al Ecuador con o sin etiquetado, lo cual es regido por el INEN y depende de la negociación con el proveedor (generalmente ya viene etiquetado). De no haberlo considerarlo, es necesario contactar empresas que puedan hacerlo y entrar a puerto previa desaduanización. Los problemas de retrasos o inconvenientes surgen cuando los proveedores extranjeros incumplen con los tiempos o Aduanas del Ecuador solicita aforo físico lo cual puede tomar entre 3 a 5 días más de lo estimado sin contar con el incumplimiento del proveedor.

Las recomendaciones que presenta Santiago, se remiten a la seguridad de la carga con la correcta elección del proveedor, especialmente en China ya que pueden existir problemas de estafa en producto y dinero. También considera importante asegurar la carga sin importar el país de donde provenga pues al ser un país intermediario para el paso de drogas, puede ser víctima de un incidente relacionado.

Ing. Josseth Villalba. ASESOR COMERCIAL. VIALGROUP-VIAL SHIPPING & REPRESENTACIONES C.A.

Josseth Villalba, comenta que como consumidora de prendas de vestir femeninas los principales inconvenientes son el costo y aranceles que están directamente relacionados, mientras que de parte del distribuidor ella cree que los impuestos y tiempos de desaduanización son las trabas que tiene el sistema actual para la importación de prendas de vestir. Desde el punto de vista de su trabajo, dice que lo peor que puede pasar es la pérdida o daño de la mercancía ya que es una molestia tanto para la empresa como para el usuario que está a cargo del proceso por las diferentes acciones a tomar después de estos inconvenientes. Por esta razón, indica que el costo de estas prendas está justificado por temas de calidad. Esta acción también dice, que, mediante estos costos, el estado está recaudando recursos y promoviendo el empleo.

Para la importación, indica que es importante que las prendas de vestir tengan las etiquetas adheridas a la prenda y que el MIPRO se toma mucho tiempo en la aprobación de la licencia de importación. Además, cree necesario las normas que actualmente se encuentran vigentes ya que garantiza la calidad de la prenda además de que el mismo gobierno les brinda soluciones al momento de ejecutar estas acciones.

Los procesos para la importación de prendas de vestir comienzan con la coordinación de la inspección de la verificadora, tramites del INEN e ingreso a aduana que toma alrededor de 8 a 10 días. La llegada de la mercancía dependería del medio de transporte. Para consolidar la carga, es mejor hacerlo y dar seguimiento desde que el proveedor envía la carga en bodegas del servicio logístico y de esta forma ir consolidando con otra mercancía lo cual ayuda para el tipo de aforo otorgado.

Las recomendaciones de Josseth son tramitar a tiempo los permisos especiales pues toman mucho tiempo (INEN, MIPRO), y confirma que el volumen de compra se ha visto afectado debido alza de aranceles, salvaguardias y que el consumidor valora el costo final.

Ing. Lucía Muñoz Salazar. GERENTE DE IMPORTACIONES. DEPRATI

Para Lucía, la importación de prendas de vestir es mayormente su giro de negocio ya que DePrati representa una de las más grandes tiendas departamentales del país. Ella asegura que prefiere la compra de ropa interior importada desde Colombia por cuestión calidad la cual considera es muy importante para mantener al segmento de mercado objetivo y brindar variedad para que permanezca su imagen siempre fresca. Sin embargo, las prendas más adquiridas se concentran en blusas y camisetas ya que obviamente es de uso regular, así como ropa interior y las camisetas deportivas. Las otras clases de prendas íntimas varían de acuerdo a la importancia que le da cada individuo, pero las talladoras y panties normales son los más elegidos. También indica que, junto con la calidad, el costo es importante al momento de elegir una prenda por lo que solo justificaría un costo alto conociendo la procedencia del mismo.

En el proceso de importación, identifica 2 problemas puntuales que son las normas INEN y los aranceles impuestos conocidos como AD-VALOREM. Sin embargo, considera necesario como filtro para poder conocer la calidad de la prenda. En el caso del gobierno, asegura que al tener todos los documentos previos a la importación el proceso es eficiente, pero en caso de no tener todos o regulados, los procesos pueden tener fallas y retrasos. El requisito indispensable es cumplir con RTE INEN 013 Etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir, el cual puede durar hasta 6 meses la emisión por muestreo, análisis y evaluación de calidad. Por lo que el proceso de importación, dice Lucia, puede durar alrededor de 3 semanas si el transporte es aéreo, ya incluido la coordinación y nacionalización. Si el transporte es vía marítima, por los tiempos de consolidación, tránsito y nacionalización, máximo estaría en bodegas en 5 semanas. También, menciona que tienen algo de producción nacional por lo que entre fabricar y tener lista la prenda de vestir, pueden llegar hasta 60 días. Es recomendable considerar medio de transporte FCL (Full container load) o LCL (Less than container load) si es vía marítima con el fin de optimizar costos debido al volumen de carga. La ventaja del consolidado es que se puede presentar un solo trámite en aduana lo cual disminuye los tiempos de nacionalización.

Con respecto a la afectación a las importaciones por las últimas actualizaciones, se puede decir que al mantener los aranceles y eliminar la tasa de servicio de control aduanero no ha visto en mayores complicaciones que hayan tenido que ver directamente en la operación de la empresa.

2.3.4 Resultados de aplicación de herramienta encuesta en grupo focal

Se realiza una encuesta a un grupo de 11 personas en edades comprendidas entre 25 y 40 años de género femenino, ubicadas en la ciudad de Quito, consumidoras frecuentes de prendas de vestir y en especial de ropa interior. Estas personas contestan a una encuesta dentro de una reunión organizada el 20 de agosto de 2018. Los resultados de la encuesta se presentan a continuación:

1. ¿Conoce usted el origen de las prendas de vestir que adquiere generalmente?

11 respuestas

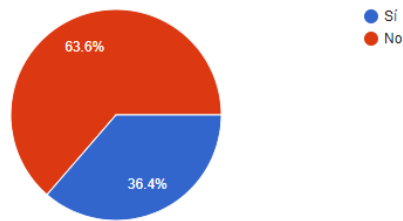


Figura 17. Pregunta 1 de la encuesta en grupo focal
Elaborado por Jimena Pacheco.

La figura 17, la cual representa estadísticas de la pregunta 1, se tiene que solo el 64% de las personas encuestadas conoce el origen de su prenda de vestir mientras que el 37% lo desconoce por completo.

2. De acuerdo a una investigación realizada, las principales prendas de vestir importadas en el Ecuador son las que siguen a continuación. De ellas, ¿Cuál escogería comprar y por qué?

11 respuestas

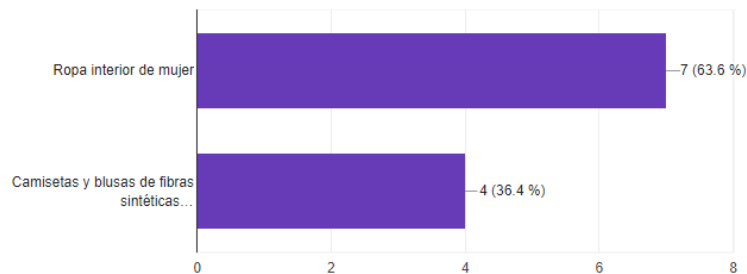


Figura 18. Pregunta 2 de la encuesta en grupo focal
Elaborado por Jimena Pacheco.

La figura 18 representa los resultados de la pregunta 2, en donde el 64% de personas encuestadas prefiere comprar ropa interior importada que prendas de vestir comunes como camisetas y blusas de fibras sintéticas el cual representa un 36%.

3. De acuerdo a la misma investigación, los principales países de donde provienen estas prendas de vestir son los que siguen a continuación. De ellos, ¿Cuál escogería y por qué?

11 respuestas

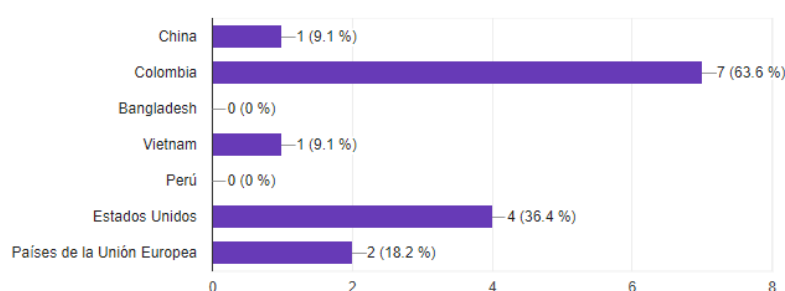


Figura 19. Pregunta 3 de la encuesta en grupo focal
Elaborado por Jimena Pacheco

Según los datos de la figura 19, la pregunta 3 responde a que país se considera más confiable para la fabricación de prendas de vestir, donde el resultado es Colombia con el 63.6%, seguido por Estados Unidos con un 36.4%; países de la Unión Europea con un 18.2%; mientras que China y Vietnam comparten un 9.1%. La percepción por la ropa proveniente de Perú y Bangladesh se aprecia con un resultado negativo, tomando en cuenta que previamente se establece que en ambos países se mantiene una relación muy estrecha en transacciones internacionales relacionadas a la importación de prendas de vestir y en específico, la ropa interior.

4. De las siguientes prendas (imagen), califique del 1 al 9 las que usted considere necesarias en base a las últimas compras realizadas, siendo 1 la menos necesaria y 9 indispensable.



Figura 20. Pregunta 4 de la encuesta en grupo focal
Elaborado por Jimena Pacheco.

Con respecto a la pregunta 4 (figura 20), los participantes consideran muy necesario tener prendas como blusas clásicas, panties normal y cacheteros con

más repeticiones de la categoría 9 (la más alta) seguido por las prendas de corte alto. A continuación, las blusas deportivas y boy-shirts ocupan el tercer entre los más elegidos. Las demás prendas ocupan una categoría bajo el promedio como el bikini, la tanga y las talladoras.

5. ¿Con qué frecuencia en el año adquiere las prendas vestir calificadas del 7 al 9 según la pregunta anterior?

11 respuestas

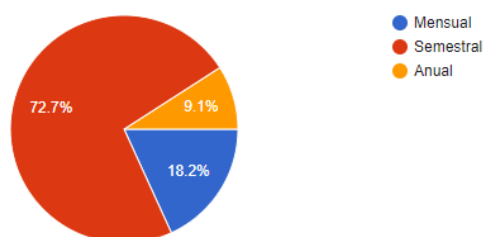


Figura 21. Pregunta 5 de la encuesta en grupo focal
Elaborado por Jimena Pacheco

Según la pregunta 5 (figura 21), la frecuencia de compra de ropa interior para los encuestados es semestral con el 72%; mensual el 18.2% y anual con el 9.1%.

6. ¿Qué problemas encuentra al momento de adquirir estas prendas desde su punto de vista como CONSUMIDOR?

11 respuestas

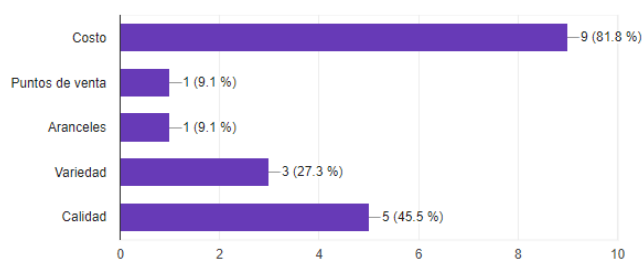


Figura 22. Pregunta 6 de la encuesta en grupo focal
Elaborado por Jimena Pacheco.

De acuerdo a la pregunta 6 (figura 22), el mayor problema para el consumidor al adquirir estas prendas importadas es el costo representado

con el 82% de respuestas positivas; el 45.5% considera que es la calidad de los productos adquiridos; el 27.3% considera que no existe mucha variedad en el mercado y el 9.1% considera que los puntos de venta y aranceles son las trabas comunes para encontrarlas fácilmente.

7. La adquisición de las prendas de vestir importadas, justifican su costo?
ALTO-BAJO. ¿Por qué?

11 respuestas

En algunos casos, dependiendo del material. Si es algodón es justificado
Alto, porque son de buena calidad
Alto prendas de buena calidad son muy costosas
Por los impuestos arancelarios
No suelen encontrarse en otro lugar
Son de mejor calidad
Su calidad
-
Bajo
NO, POR QUE HAY PRODUCCIÓN NACIONAL DE BUENA CALIDAD
Calidad, textura, material y diseño

Figura 23. Pregunta 7 de la encuesta en grupo focal
Elaborado por Jimena Pacheco.

Para la pregunta 7 (figura 23), se puede decir que las prendas importadas pueden tener un costo alto solo si la calidad lo justifica, es decir, que alrededor del 55% de la muestra conseguiría estas prendas por atributos como el material duradero; el 9% considera que el alto costo es simplemente por los aranceles; otro 9% considera que el costo de prendas importadas es bajo y un porcentaje similar considera que no justifica el costo debido a que la producción nacional puede brindar la calidad suficiente para poder comprarla.

2.4 Análisis del entorno en base al estudio del consumidor para planteamiento del modelo logístico

2.4.1 Análisis de las prendas de vestir

Según el estudio realizado a grupos expertos y a la investigación del presente trabajo, se ha determinado que las prendas de vestir conocidas como ropa interior,

se catalogan como las más solicitadas sobre camisetas y blusas en el segmento de mujeres. Sin embargo, ambas partidas son tratadas por igual para organismos de control e intercambios internacionales en el Ecuador al estar en el mismo capítulo de partidas arancelarias. (COMEX, 2012)

Según el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN: 013:2013 (2013, p:15), define a las prendas de vestir como “Producto confeccionado que tiene como finalidad cubrir parte del cuerpo”. Debido al enfoque del presente trabajo de investigación y las partidas arancelarias de análisis, la ropa interior cumple la función de ser una sola y cubrir la parte inferior del cuerpo, la cual debe consistir en un pantalón largo, pantalón corto, un short e incluso una falda. Bajo esta primicia se puede identificar varios tipos o modelos en distintos materiales con los que se confecciona de acuerdo a factores de calidad, texturas, colores, gustos o rasgos culturales.

En la actualidad, existen varios tipos de telas con las que se confeccionan estas prendas como lana o pelo fino, algodón, fibras sintéticas o artificiales como licras y nailon. (SENAE, 2012)

Al revisar la oferta de productos de varias marcas de ropa interior y lencería, una de las principales marcas paraguas de esta línea es One Hanes Place (HanesBrands, 2018), que corresponde a uno de los mayores exponentes en este sector por su amplia gama de productos y marcas que radica en Estados Unidos y otros 40 países donde los comercializa. (Comisión de Bolsa y Valores-SEC, 2017) Esta empresa permite apreciar que la oferta puede ser numerosa y de acuerdo a la preferencia del consumidor por la textura, colores, materiales o modelo. Por esta razón, se cree que composición textil de una prenda es compleja ya que puede ir desde algodón orgánico y spandex que permite adaptabilidad al cuerpo con una sensación diferente por el material utilizado, mientras que otras llegan a combinar Nailon/licra/algodón que brindan comodidad, según sus creadores. (One Hanes Place, 2018)

Acorde a visitas realizadas a tiendas radicadas en Ecuador (DePrati, Leonisa, Meytex) y búsqueda en tiendas en línea relacionadas a prendas de vestir femenina (Linio, Amazon, Victoria's Secret), los productos que se ofertan son variados pero las principales en el motor de búsqueda de los consumidores son las siguientes:

- Bikini
- Pantie Normal
- Corte Alto
- Boy-Shorts
- Cacheteros
- Tanga
- Talladoras

En base al tipo de prenda a confeccionar, el fabricante toma decisiones acerca del material, donde GABOR (2018), productor de telas para la industria localizado en Argentina, asegura que las más utilizadas y recomendadas son puntillas y encajes, microfibras y telas Jacquard.

2.4.2 Análisis PEST: Colombia

En base a las entrevistas realizadas, se ha determinado que la primera opción para adquirir prendas de vestir importadas es de Colombia, que presenta una aceptación del 63.69% del consumidor ecuatoriano, en la cual, también se consideran las opiniones expertas y predomina la percepción de mayor calidad y mejores precios. Por esta razón, se va a determinar los aspectos más importantes con el fin de continuar con el trabajo de investigación a través de un análisis PEST.

Análisis Político

Colombia es un país ubicado en continente americano y actualmente mantiene un régimen democrático de República presidencialista con alrededor de 49 millones de habitantes en su totalidad. La política colombiana, en los últimos años ha

marcado un nuevo camino a partir de la firma del tratado con las FARC en el año 2016, que dio paso a impulsar la seguridad como nación ante los demás gobiernos. (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2017)

Actualmente, las actividades de comercio están reguladas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que, a partir del año 2010, ha tratado de intensificar relaciones comerciales con países latinoamericanos como Ecuador, regiones de Asia y Estados Unidos. El enfoque de este país se centra en consolidar como socios estratégicos a otras naciones mediante conversaciones y comités para la firma de tratados, que desde finales del año 2017 han generado más y mejores oportunidades comerciales de inversión y proyectos de comercio exterior, especialmente con Estados Unidos y Canadá. Una de las principales causas, se considera la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio en mayo de 2012 con Estados Unidos, que hizo ejecutar preferencias arancelarias a más de 10,000 productos con arancel 0. (Cancillería del Gobierno de Colombia, 2017)

Para la industria textil, ha tenido un gran impacto la firma del TLC ya que beneficia de forma positiva al momento de importar materia prima y productos por terminar para exportarlos al mundo, ya que al tener arancel 0 el tráfico de mercancías se ha convertido en una oportunidad para disminuir costos, incrementar calidad e innovar la cartera de productos. (Procolombia, 2018)

También, el gobierno de Colombia ha creado junto con la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), un plan estratégico para promover acciones en pro de la competitividad del empresario local y de la cadena de eslabones que permiten el crecimiento del país. En este plan, se establecen políticas para la formalización y disminución del contrabando a través de empresas públicas y privadas con el fin de mejorar la innovación en el productor e incrementar el nivel de exportaciones. (ANDI, 2018)

Por otro lado, las relaciones con el Ecuador también han sido favorables ya que se han convertido en socios estratégicos en la importación de prendas de vestir y exportación de materias primas que, mediante el acuerdo de la CAN, los aranceles

han sido eliminados para una mayor afluencia de transacciones comerciales. (Lima, Cracau, & Saeteros, 2010)

Análisis económico

El PIB colombiano, hasta el año 2017, tuvo una variación de 3.8% correspondiente a 835,165 miles de millones de pesos con relación al año anterior, acorde el Banco de La República (2018). Una parte importante de su crecimiento constante, es un alto nivel de productividad a través de los diversos acuerdos económicos que mantiene en la actualidad y el dinamismo que mantiene con Estados Unidos en el comercio exterior. En general, las exportaciones han retomado su crecimiento anual desde el año 2016 hasta la actualidad, pasando de USD 2,000 millones a más de USD 3,000 millones hasta diciembre del año 2017, de los cuales el 23% corresponde al sector de moda y textiles. Así también, las importaciones por su lado han permanecido constantes durante este mismo período de tiempo lo que correspondería a 3,500 millones de dólares de los cuales 54% genera el sector de moda y textiles como lo indica la figura 24. Esto hace que se convierta en un país competitivo y conocido a nivel mundial. (BANREP, 2018)

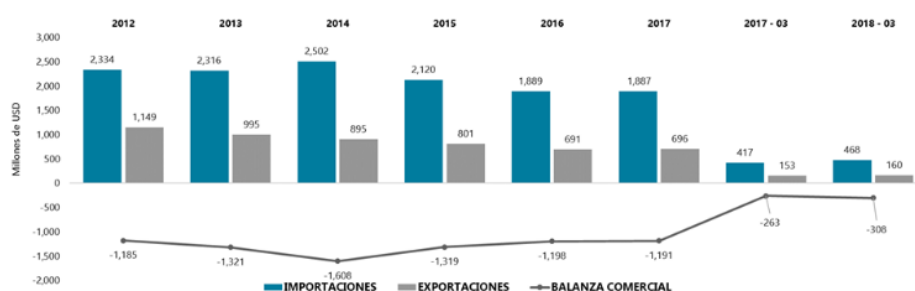


Figura 24. Importaciones y exportaciones del sector textil de Colombia.
Fuente: ANDI 2018.

Colombia, al ser un país fuertemente posicionado por sus productos textiles, también realiza compras de los mismos a China el cual representa el 50% del total importado y otro 15% entre Bangladesh y Turquía, entre los más representativos y acorde datos tomados de Trademap y al DIAN (2017), mientras que las exportaciones de las prendas de vestir al 2017 son principalmente a los siguientes lugares:

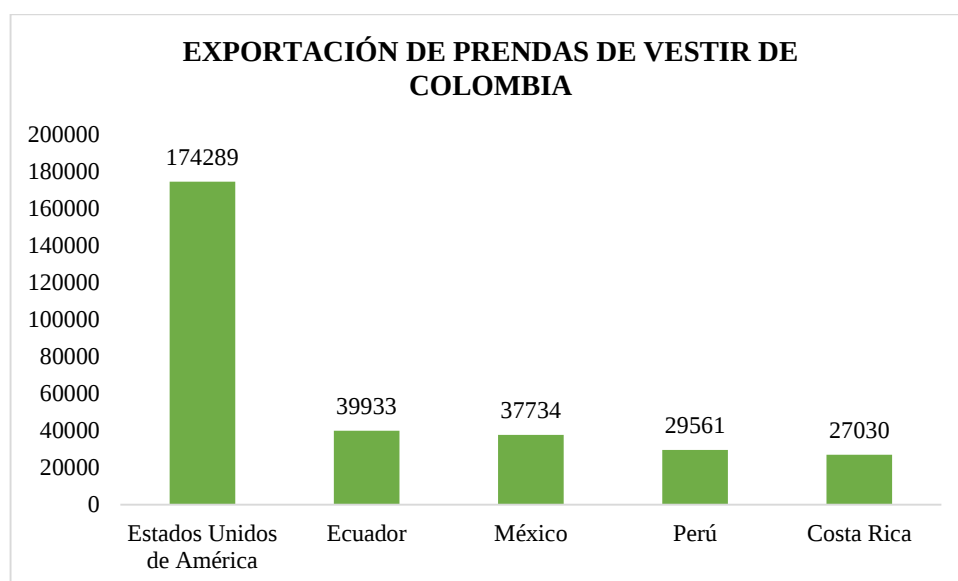


Figura 25. Países receptores de la exportación de prendas de vestir en Colombia.
Elaborado por Jimena Pacheco.

Al año 2017 y según la figura 25, la exportación de prendas de vestir alcanzó los USD 408,798,000, que en base a figura 25, donde Estados Unidos es el principal receptor de prendas de vestir contempladas en el capítulo 61 y 62 de la clasificación arancelaria como brasieres, ropa interior, entre otras, con USD 174,289,000 del mismo año, el cual si se compara con las exportaciones totales corresponde al 43%; en el caso de Ecuador que ocupa el segundo lugar, Colombia llega a exportar USD 39,933,000 correspondiente al 10%; México con USD 37,734,000 correspondiente al 9%; Perú con USD 29,561,000 equivalente al 7% y Costa Rica con USD 27,030,000 y el 6%.

Con respecto a las relaciones comerciales que tiene con el Ecuador en la compra de prendas de vestir en los últimos años y el segundo lugar que ocupa acorde la figura 26, estas actividades se han venido desarrollando de forma permanente con un comportamiento basado en la situación política del país ecuatoriano, es decir, que las actividades de importación se vieron afectadas por las medidas de proteccionismo en el año 2015, con las cuales se hizo hincapié en consumir productos locales sobre los de un origen diferente a pesar de que el convenio de la CAN impidió que aplicaran aranceles. Por esta razón y según indica la figura 26, las importaciones de prendas de vestir, se pretende recuperar en los próximos años

a partir del año 2016 ya que en comparación a cifras del año 2015 la diferencia es de USD 20,000,000.

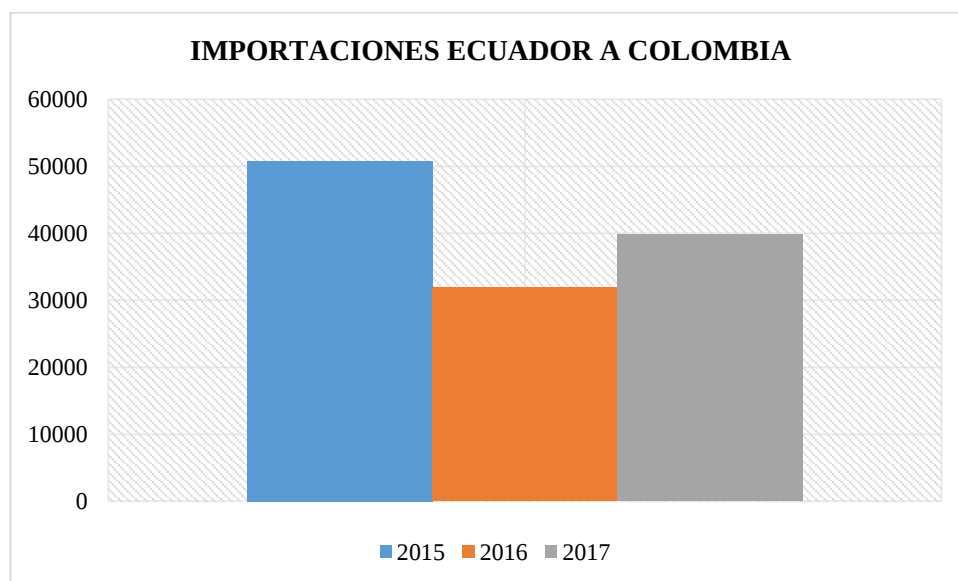


Figura 26. Evolución de importaciones de prendas de vestir Entre Ecuador y Colombia.

Elaborado por Jimena Pacheco.

Análisis Social

Con el Acuerdo de Paz firmado con las FARC (2016), Colombia pretende mejorar internamente relaciones entre regiones y grupos que necesitan más atención y que los recursos eran destinados para detener actividades relacionadas al grupo rebelde antes mencionado. Estiman que, mediante este acuerdo, sectores sociales vulnerables retomen su rumbo normal de desarrollo social y bienestar. Actualmente, está empleando programas de crecimiento social y económico incrementando facilidades para crear nuevas empresas, permisos de construcción, y pago de impuestos. También, al impulsar actividades productivas, promueve a su vez la inclusión de personas económicamente activas al mercado laboral formal y de mejor calidad. Sin embargo, existen inconvenientes en el acceso de la educación para regiones rurales sobre las urbanas debido al ingreso familiar y situación de desigualdad al querer acceder a beneficios públicos de las mismas. (OCDE, 2017)

De forma general, se puede decir que algunos índices sociales han ido mejorando gracias a las políticas estructurales que han tomado en los últimos años como el PIB per cápita y tasa de pobreza del año 2015 (figura 27 y figura 28) que han aumentado hasta USD 12,500 y decrecido hasta posicionarse en 28%, respectivamente.

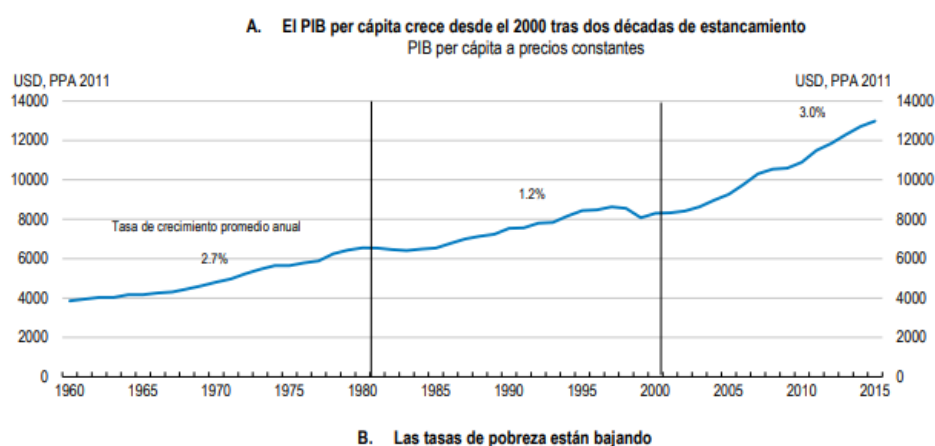


Figura 27. Evolución PIB per cápita.
Fuente: OCDE (2018)

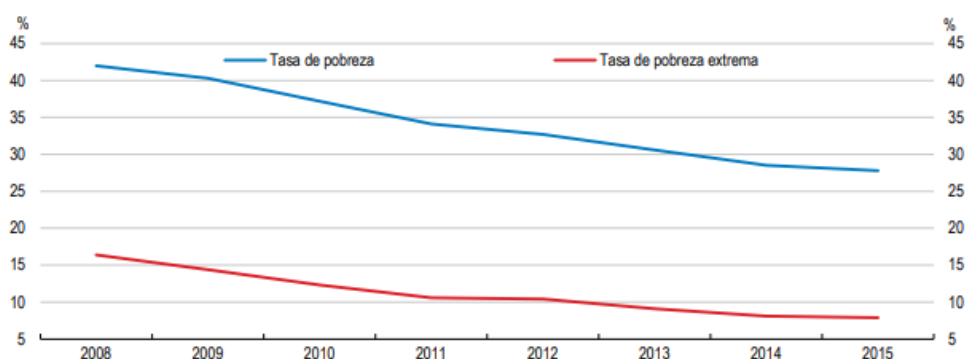


Figura 28. Tasa de pobreza.
Fuente: OCDE (2018)

Para el sector textil y de prendas de vestir, estos indicadores son positivos ya que, al incrementar el poder adquisitivo de la población, el destino de recursos es al gasto de estos bienes.

Se considera uno de los principales sectores generadores de empleo al participar con 19.5% del 64.6% del total de la población actualmente activa que se encuentra por encima de los 22 millones de personas según el Departamento

Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2018). Además, se conoce que las ventas de prendas de vestir desde enero hasta octubre 2016 fueron de USD 33,540 millones con proyección al alza.(CVN, 2018)

Aspecto tecnológico

A finales del año 2017, Colombia mantuvo reuniones y comités con Estados Unidos y Canadá con el objetivo de firmar acuerdos bilaterales para el traspaso de tecnología en otros temas. Esto lo han venido trabajando durante varias décadas atrás con el fin de mejorar la productividad de industrias manufactureras y no petroleras que agreguen valor al producto final y lazarse a mercados internacionales. Así mismo, lo prueba el TLC firmado con Estados Unidos, el cual uno de los capítulos principales es el traspaso de tecnología que ayuden a cerrar la brecha existente y responder de forma eficiente a mercados como el norteamericano. Según Jaime Serra, ex secretario de comercio de México, no solo permite un aporte en la productividad de un país, incluso mejora la inversión extranjera de ese país localmente. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2018)

Proveedores

Para conocer proveedores que puedan realizar actividades de exportación hacia otros países desde Colombia, es pertinente recurrir a varias organizaciones para asesorías, consultorías y contacto de empresarios dispuestos a realizar negocios de acuerdo a las necesidades de cada solicitante. Entre las organizaciones que brindan estos servicios se encuentran:

- Inexmoda
- Procolombia

Acorde a la información proporcionada por PROCOLOMBIA (2018), Inexmoda tiene como pilares de su gestión CONOCER, CONECTAR y TRANSFORMAR, lo cual significa el apoyo a los inversionistas extranjeros y a las empresas colombianas a ingresar en mercados internacionales mediante investigaciones de

tendencias, nuevos mercados y fuentes de materia prima acorde a las prendas de vestir de estudio. El consejo directivo está conformado por 4 grandes exportadores de confecciones como Crystal S.A.S., C.I. Jeans S.A., Leonisa S.A. e Industrias Cannon de Colombia S.A., las cuales cubren ampliamente varias clases de prendas de vestir, entre ellas ropa interior.

Además, las ferias más representativas de moda y textiles son Colombiamoda, Colombiatex y BCapital. La primera se encarga de la moda y tendencias actuales desarrolladas en Medellín, la segunda es acerca de textiles, insumos y maquinarias que lidera en Latinoamérica, y la tercera es un desfile que intenta conectarse con el consumidor en formas no convencionales que sorprende cada año. Actualmente, existe un programa “Gira Ecuador” el cual invita a empresarios colombianos a incursionar en mercados ecuatorianos como pequeñas, medianas y grandes empresas. (PROCOLOMBIA, 2018)

2.4.3 Análisis PEST: Estados Unidos

Las entrevistas y encuestas realizadas, también determinaron que las prendas de vestir provenientes de Estados Unidos presentan una aceptación del 36.4%% del consumidor ecuatoriano, siendo la segunda opción después de Colombia cuando se trata de la compra de una prenda importada. Por esta razón, se va a identificar los aspectos más importantes a través de un análisis PEST y de esta forma establecer comparaciones válidas para cumplir con el objetivo de esta investigación.

Análisis Político

Estados Unidos es un país ubicado en el continente americano, con un sistema presidencialista y está compuesto por 50 estados. Tiene alrededor de 322 millones de habitantes y está considerada una de las naciones más pobladas de mundo. La situación política del país, se vio marcada por el primer mandatario, Donald Trump, quien inició su período presidencial en enero del año 2017 bajo críticas al régimen vigente en ese tiempo y marcando el principio de una nueva etapa para

los ciudadanos americanos. (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2018)

Según la ficha país presentada por el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2018), entre las propuestas presidenciales y las que se han cumplido hasta la actualidad, han sido la revisión de acuerdos comerciales como el NAFTA, TPP, TTPI bajo la primicia de America First. Mediante, esta nueva estrategia de Seguridad Nacional, busca cumplir 4 objetivos principalmente como son proteger al país y al pueblo americano; fomentar la prosperidad de EEUU; preservar la paz; e impulsar la influencia de los EEUU en el mundo. Esta estrategia también establece a Rusia y China como los competidores estratégicos y disminuye el interés en el sistema multilateral internacional. Por esta razón, al momento de considerar a una gran potencia de red de apoyo internacional, EEUU es la primera nación que sobresale sobre otros países.

Actualmente, EEUU tiene que estar en contacto con países de la UE, especialmente Rusia, ya que son claves para el comercio internacional y se ha convertido en socio estratégico para transacciones comerciales. Sin embargo, debido a rumbo tomado por el presidente Trump, la UE ha aprobado recientemente aplicar aranceles a productos americanos de varios sectores y viceversa, pero después de conversaciones dentro de las organizaciones encargadas, estos quedaron suspendidos en agosto 2018. En el caso de China, el Ministerio de Asuntos exteriores, Lu Kang, informó que deberá aplicar medidas arancelarias casi al total de importaciones realizadas

desde Estados Unidos como medida proteccionista a la acción de gravar aranceles a productos chinos con valores de 500,000 millones de dólares correspondientes a varios sectores. Estas acciones han dado paso a considerar que las partes afectadas que intervienen en esta disputa son los importadores y en sí, el comercio representativo del crecimiento global al tratarse de dos grandes economías. (El Economista, 2018)

En cuanto a las prendas de vestir, no existen beneficios para exportar o importar desde y hacia Ecuador ya que en cuestión envíos, apenas el 3% de los productos no pagan aranceles mientras que la tasa promedio de Nación más Favorecida (NMF) es de 11.6%. Para importar las prendas de vestir, por su lado, gravan aranceles correspondientes al 10% del total de la mercancía y USD 5.50 cada kilogramo sobre el peso respectivo al no haber acuerdos entre ambos países según la última actualización de Arancel del Ecuador. (PROMPERU, 2015)

Análisis económico

La economía de EEUU, se ve reflejada en la variación del PIB que al año 2017 indicó un crecimiento del 2.2% correspondiente a USD 19.36 billones. De este crecimiento, se puede decir que en mayor aporte fue el comportamiento del sector privado con 1.88%, inversión privada con el 0.53% y las exportaciones con 0.17%. Con respecto a la inversión pública su aportación fue mínima con 0.02%, lo cual puede decirse que el comercio interno se intensifica debido a las condiciones internas y externas. (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2018)

En cuanto al comercio exterior, El Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2018), indica que es uno de los países con un alto nivel de exportaciones e importaciones, a pesar de las últimas medidas proteccionistas sobre aluminio y acero. Con respecto a la evolución de las exportaciones de Estados Unidos al mundo, esta ha venido decreciendo y pasando de USD 1,635,090 a USD 1,454,624 entre 2014 y 2016, donde se identifica a Canadá, México y China como principales compradores acumulando un 42% del total.

Por otro lado, las importaciones han sufrido variaciones no tan significativas y fluctúan de acuerdo al mercado pasando de USD 2,313,424.56 miles a USD 2,409,480.18 miles en el período comprendido entre 2015 y 2017, donde los principales proveedores son China, México y Canadá que en conjunto superan el 47% de presencia en el mercado estadounidense. Los productos que prevalecen en estos intercambios comerciales son aeronaves, aceites de petróleo y teléfonos.

Con relación al sector textil, Estados Unidos representa a uno de los principales proveedores y al mismo tiempo cliente en varios mercados como los siguientes:

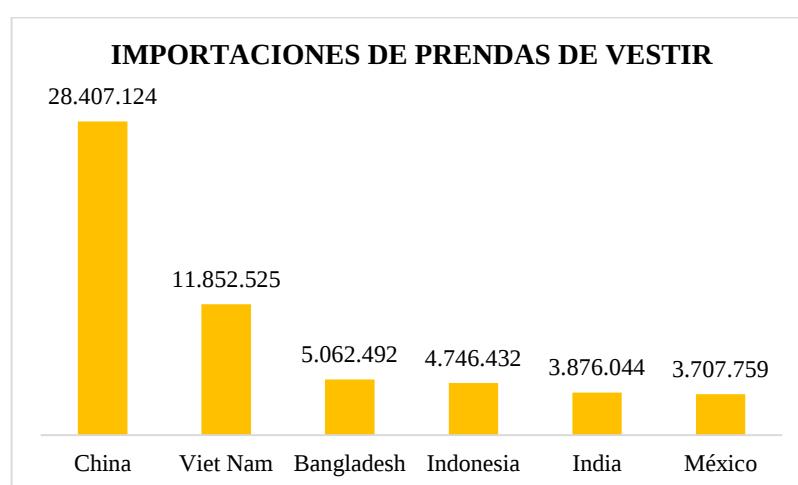


Figura 29. Importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos.
Elaborado por: Jimena Pacheco.

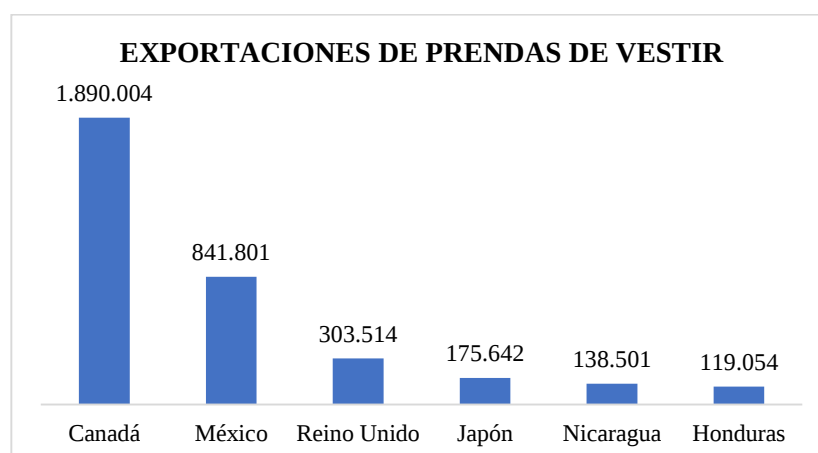


Figura 30. Exportaciones de prendas de vestir de Estados Unidos.
Elaborado por: Jimena Pacheco

Según la figura 29, las importaciones de prendas de vestir se las realiza desde China siendo este el principal proveedor con USD 28,407,124 (miles), seguido

por Vietnam con USD 11,852,525 (miles) y otros países como Bangladesh, Indonesia, India y México que representan USD 5,062,492 (miles) aproximadamente, cada uno. Por otro lado, las exportaciones representadas en la tabla 30, tienen como principal cliente a Canadá con USD 1,890,004 (miles); México con USD 841,801 (miles) y países como Reino Unido, Japón, Nicaragua y Honduras que va desde USD 303,514 (miles) a USD 119,054 (miles), lo cual representa la menor parte de las transacciones comerciales.

El Ecuador por su parte, no mantiene acuerdos arancelarios en estas partidas con el país norteamericano, pero si es uno de sus clientes para la adquisición de prendas de vestir por diferentes motivos como la calidad, costo, oferta y diversidad de marcas. Por ejemplo, las importaciones realizadas por el Ecuador y representadas en la figura 31, han tenido un comportamiento de acuerdo a la política local, es decir, en el año 2015 fueron bastante altas con USD 9,011,000; en el año 2016 con USD 4,901,000 lo que representa una disminución considerable probablemente por las medidas proteccionistas del Ecuador, recuperándose notablemente en el año 2017 con USD 7,298,000 ya con la idea de consumir productos locales sobre los importados.

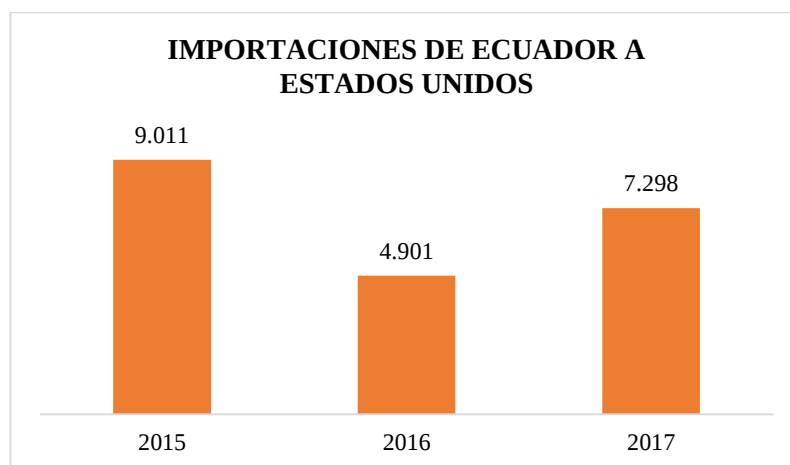


Figura 31. Importaciones de prendas de vestir de Ecuador a Estados Unidos.
Fuente: Trademap (2018).

Análisis Social

Hasta el año 2017, la población de Estados Unidos ascendió a más de 322 millones habitantes de los cuales 160.6 millones estuvieron activos. A finales del

mismo año, se registró un incremento de 148,000 nuevos empleos mientras que la tasa de desempleo se mantuvo constante con un 4.1%. (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2018)

Uno de los principales problemas sociales que enfrenta el país es la intolerancia a los migrantes que se ha intensificado con la entrada de Donald Trump a la presidencia y ha generado debates sobre el maltrato y deportaciones a familias enteras. (HRW, 2017)

Sobre las prendas de vestir, en los últimos años el consumo de ropa masculina se ha intensificado superando al consumo realizado por mujeres en varias categorías como prendas casuales, ropa interior y vestidos de baño. Según Procolombia (2017), esta nueva tendencia se debe a la presencia de “millennials” o jóvenes consumidores que están prestos a probar marcas y estilos para hacerlos propios dentro de su círculo social. A pesar de este factor joven, las prendas que también son demandadas son las formales como blazers y chaquetas que está relacionado a nuevos estilos de los jóvenes. Uno de los problemas también se remite a la obesidad, ya que aproximadamente el 40% de personas en este país son obesas y no hay una oferta amplia que pueda cubrir esta necesidad.

Análisis tecnológico

En el sector tecnológico, Estados Unidos ha venido creciendo de una forma muy acelerada ya que la evolución de empresas o firmas tecnologías han dado un salto con avances que entre ellas lo hacen un mercado competitivo. En la actualidad, el nivel de conectividad se ha convertido en una oportunidad y amenaza al mismo tiempo por el alcance e impacto que tiene sobre los individuos. Se establece que el 90% de búsquedas lo tiene la plataforma de Google, la cual brinda opciones desde investigación y búsqueda en cualquier parte del mundo, lo que permite llegar a más personas y romper fronteras. La innovación es el principal motor para que el sector pueda seguir creciendo y el valor agregado que le aporta siga evolucionando de acuerdo a las necesidades del comprador y eso es parte del trabajo de Estados Unidos para que pueda ser un referencial al igual que Japón. (Gestión, 2017)

En el sector textil, las tendencias de compra han hecho dar un giro de cómo se realizan las prendas de vestir y llegan al consumidor, incluso desde la materia prima con el fin de optimizar recursos, aumentar la productividad y disminuir costos. (América Retail, 2018) Para poder mitigar estos riesgos, la Agencia de protección medioambiental de EEUU (EPA), se concentra en controlar los residuos y materiales utilizados para que estas actividades no contaminen el ambiente mediante tecnologías de punta y estándares de calidad. (EPA, 2018)

Proveedores

Existen varios distribuidores de todo tipo de prendas de vestir que actualmente están en contacto con empresas o personas naturales en el Ecuador de forma directa para empezar el proceso logístico. Entre ellos se encuentra DNC WHOLESALE y ANABELLA FASHION los cuales tienen distintas prendas de vestir para mujer, hombre y niños por lo que la oferta es variada y se puede ajustar a lo que este trabajo de investigación busca. Las empresas están radicadas en la ciudad de Miami y hace que la logística sea más eficiente y rápida para américa latina. (DNC, 2018)

Los distribuidores presentan varias opciones para la venta de mercancías entre ellos establecen que es posible hacerlo por lotes, pallets y contenedores completos. Se puede realizar pedidos vía telefónica, correo o mediante su página web donde se puede visualizar las opciones, colores, tallas y categorías previo a la compra. (Anabella Fashion, 2018)

2.4.4 Matriz de Oportunidades y Amenazas

Los siguientes factores representan varias amenazas y oportunidades, los cuales van a ser calificadas con un 1 o 2 según corresponda, para luego determinar qué país presenta la mejor opción para realizar el presente trabajo de investigación.

Tabla 4
Matriz de oportunidades y Amenazas para la importación de prendas de vestir

Aspecto	Característica/País	Colombia	Estados Unidos
Político	Estabilidad de políticas gubernamentales	1	1
	Convenios comerciales/Alianzas estratégicas	2	1
	Inversión extranjera en sector textil y moda	2	1
	Facilidad de comercio exterior con Ecuador	2	1
	Acciones en contra de actividades contrabando de productos	2	2
	Aplicación de aranceles a importaciones y exportaciones	2	1
	Nivel de proteccionismo para materias primas textiles	1	1
	Negociaciones con otros países para mejorar condiciones del sector de estudio	2	1
	Facilidad de crear empresas y emprendimientos relacionados a textil y moda	2	1
Económico	Crecimiento económico a nivel país y sector de prendas de vestir	2	2
	Posicionamiento económico del sector de estudio frente a otros	2	2
	Nivel de importaciones a países latinoamericanos como Ecuador	2	2
	Comportamiento de la industria de acuerdo al mercado	1	1
	Impacto de economías emergentes como China	1	1
Social	Tendencias de consumo prendas de vestir	2	2
	Ingresos y número de personas con capacidad adquisitiva	1	2
	Iniciativas de emprendimiento en sector textil y moda	2	2
Tecnológico	Innovación en diseño, tecnología y distribución	2	2
	Controles de calidad desde la producción de materia prima	1	2
Proveedores	Oferta de distribuidores calificados de prendas de vestir	2	2
Prendas de vestir	Demanda de prendas de ropa interior	2	2

Logística	Facilidad de entrada de mercancías/prendas de vestir al Ecuador	2	1
	Medios de transporte como terrestre marítimo o aéreo (Tiempo, costos etc)	2	1
	Comunicación procesos de importación de prendas de vestir	2	1
		42	35

Nota. Elaborado por: Jimena Carolina Pacheco Pacheco

Acorde a la tabla 4, se puede establecer que en base a la identificación de distintas características de aspectos políticos, económicos, sociales, económicos, tecnológicos, proveedores, tipo de prenda de vestir y Logística, la mejor alternativa para aplicar el presente trabajo de investigación es Colombia ya que presenta oportunidades para impulsar la exportación de sus productos hacia el Ecuador, y en gran parte se debe a que se encuentra en la misma región y comparten acuerdos comerciales que benefician las operaciones entre ambos países. Las principales oportunidades son las actividades para evitar el contrabando, la inversión en tecnología y a nivel empresarial de otros países, los aranceles que tienen para el sector de estudio, ayuda del gobierno para crear empresas y emprendimientos y las negociaciones con países terceros para seguir mejorando el sector en el aspecto político.

En el aspecto económico, el crecimiento de país y de sector aportan positivamente para que las importaciones sigan mejorando no solo en el Ecuador sino a otros países del continente americano. Por otro lado, el aspecto social y las tendencias de consumo de prendas de vestir y ropa interior son importantes, no solo en Colombia, sino en la mayoría de países con presencia de género femenino. Además, el gobierno ayuda a los emprendedores ya que, al ser un país conocido por su calidad y oferta, existe la predisposición para crear empresas en pro del crecimiento local.

En aspecto tecnológico prevalece la innovación y mejora en procesos mediante avances tecnológicos que permiten crear nuevas fuentes de negocios como redes sociales, medios de comunicación electrónicos y anuncios en línea que mejora la interacción con el cliente y destruye barreras geográficas. Por otro lado, los

proveedores y la demanda de productos son igual de importantes para que exista un mercado emergente y rentable. Por último, la parte Logística beneficiaria en tiempo, costo y oportunidades de negocio ya que, al tener procesos eficientes, medios de transporte seguros y rápidos optimizan el tiempo empleado en negocios relacionados.

3 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LEGALES Y LOGÍSTICOS PARA LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL ECUADOR

En base a los objetivos del presente trabajo de titulación, a continuación, se identifican aspectos administrativos, legales y logísticos que intervienen en el proceso de importación de prendas de vestir con el fin de demostrar las condiciones óptimas que una empresa debe considerar para aplicar un modelo de negocio en pro del desarrollo empresarial del Ecuador próximo a plantearse en el siguiente capítulo.

Sin embargo, existen dos actores indispensables con los que el modelo debe contar para asegurar su gestión en el mercado de las prendas de vestir o cualquier otro al que se aplique y son: proveedores y distribuidores (cliente). Los proveedores son aquellos que suministran la materia prima o prendas de vestir para la comercialización desde el país de origen, mientras que los distribuidores son los clientes finales que se encuentran en el país local y a quienes el modelo vendería dichas prendas. A continuación, se presentan las posibles opciones y requisitos que ambos deben cumplir en base al literal 2.4.4 Matriz de Oportunidades y Amenazas:

PROVEEDORES

En base al análisis PEST de Colombia, la fuente de proveedores disponibles en la partida arancelaria de ropa interior femenina se ha basado en el artículo de la Revista Dinero (2017) y las distintas opciones que PROCOLOMBIA presenta en su portal de exportaciones, en donde el primero indica cómo ha venido evolucionando el negocio de la ropa interior al constituir una actividad altamente activa de intercambio con el Ecuador, mientras que el segundo brinda la oportunidad de encontrar la oferta exportable que impulsa el gobierno colombiano. Las empresas que menciona dicho artículo son Ellipse, Chamela y Creaciones OMA siendo las más importantes y atractivas dentro del mercado de prendas de ropa interior. (Procolombia, 2019)

Las tres empresas son fabricantes y se establecen en Colombia con las siguientes características:

C.I. ELLIPSE S.A.

Ciudad: Medellín

Oferta exportable: Ropa interior, Pijamas, Trajes de baño.

Propuesta de valor de la empresa: Las prendas son elaboradas por madres que sostienen a su familia.

Países que exportan actualmente: México, Estados Unidos, Ecuador, Venezuela, Guatemala.

Proveedor con licencia de distribución en Ecuador: Si

CHAMELA S.A.

Ciudad: Medellín

Oferta exportable: Ropa interior, Ropa materna y prendas de control.

Propuesta de valor de la empresa: La empresa se dedica a la producción y comercialización de prendas de vestir desde 1989.

Países que exportan actualmente: Estados Unidos, Ecuador, Venezuela, Panamá, Bolivia.

Proveedor con licencia de distribución en Ecuador: Si

CREACIONES OMA S.A.

Ciudad: Bogotá

Oferta exportable: Ropa interior, Ropa deportiva, Ropa de baño, Sandalias, Bolsos.

Propuesta de valor de la empresa: La empresa se dedica al diseño, producción y comercialización de prendas de vestir desde 1999.

Países que exportan actualmente: México, Ecuador, Perú, Venezuela, Costa Rica.

Proveedor con licencia de distribución en Ecuador: No

Es importante tomar en cuenta la existencia de una licencia de distribuidor otorgada por el proveedor a una empresa ecuatoriana ya que de esta forma no pueden distribuir a ninguna otra con la que no tenga un convenio similar. Además, deben estar calificados

como exportadores autorizados por el gobierno colombiano con el fin de asegurar la calidad y seriedad al importador. Es por esto que, Creaciones OMA es uno de los proveedores que puede ajustarse a las necesidades para el modelo a plantear acorde los objetivos del presente trabajo de titulación.

DISTRIBUIDORES

Los distribuidores se convertirían en el cliente final de la empresa de coordinación logística al ser a quienes se entreguen las prendas de vestir después de pasar por el proceso de importación. Estos clientes serán contactados a través de redes sociales y visitas presenciales para ofrecer los servicios una vez se identifiquen varias características específicas al tratarse de ropa interior. Los puntos que se plantearán deben ser los mínimos necesarios a cumplir. (Revista Líderes, 2015)

- Permiso para distribución de prendas de vestir en sus actividades de empresa y debidamente registrado en el RUC.
- Cobertura geográfica a nivel nacional y un mercado objetivo lo suficientemente grande para gestionar la venta del total de las prendas importadas en un cierto período de tiempo. Esto se debe al cambio y rotación de modelos.
- Espacios lo suficientemente amplios para destinar una gran parte de ellos a las prendas y ciertos medios de publicidad como maniqués y fotografías.
- Ser innovador en cuanto a la elección de prendas de vestir para importar con el fin de mantener un stock adecuado a disposición del mercado objetivo y generar ventas del total de las mismas.
- Contar con especialistas en marketing, fuerza de ventas y ventas en línea a nivel nacional.

3.1 Aspectos Administrativos

3.1.1 Proveedores de ropa interior femenina en Colombia

Para el planteamiento de un modelo de empresa en pro del desarrollo económico del país, se presenta tres opciones que el mercado de compañías ofrece para

completar el proceso de importación de prendas de vestir por parte del Ecuador. Esta clasificación responde a las distintas necesidades y nivel de especialización de servicios para impactar de forma positiva el recorrido de la mercancía desde el fabricante hasta el consumidor final.

Según la revista de Supply Chain de la EAE Business School (2018), escoger el mejor tipo de empresa logística podrá impulsar el beneficio para el negocio de importación, en este caso correspondería la aplicación a la de prendas de ropa interior femenina. (EAE Business School, 2018)

Las empresas son las siguientes:

- **Empresa de Almacenamiento:** Las empresas de almacenamiento son aquellas que se preocupan de tener espacio suficiente para recibir la mercancía, almacenarla en bodegas y proceder a la distribución. Este servicio se ofrece a las empresas importadoras de mercancía o materia prima para que no se preocupen por este servicio en su gestión. Además, las dos principales funciones se centran en eliminar la responsabilidad de un almacén por completo y controlar el gasto relacionado para optimizar recursos.
- **Empresa de transporte:** Una empresa de transporte está relacionada directamente con los diferentes tipos de trasladar la mercancía o los productos que se están importando. La combinación de vehículos es su principal característica ya que su alcance puede ser nacional, internacional o ambas. Las principales funciones de este tipo de empresa son apoyar en la disminución de problemas relacionados con la demanda de estos servicios y los tiempos de entrega demandados por el consumidor.
- **Empresa de coordinación:** Las empresas de coordinación van más allá de prestar un solo servicio de logística, por el contrario, ponen a disposición del cliente personal calificado y tecnología suficiente para resolver problemas de almacenamiento, transporte y otros relacionados a la logística para que un producto llegue desde su lugar de origen. Sus principales funciones son brindar la asesoría a través de recursos con las capacidades necesarias para la

correcta gestión de estos procesos además de contar con los contactos y profesionales que garantizan la eficiencia de la cadena de suministros de forma integral.

Para conocer la importancia de cada tipo de empresa, se establece varias variables que se ajustan a los objetivos del presente trabajo de titulación y las cuales se analizan para la correcta toma de decisiones.

Tabla 5
Tabla de priorización de tipo de empresa

Tipo de empresa		Ventajas		Total	Desventajas		Total
		Organización	Tecnología		Esfuerzo	Recursos	
Empresa de almacenamiento		3	3	6	5	5	10
Empresa de transporte		2	4	6	5	5	10
Empresa de coordinación		4	5	9	5	3	8

Nota: Elaborado por: Jimena Pacheco

Para el análisis del tipo de empresa y cuál de ellas se podría alinear en base a los objetivos del presente trabajo de titulación, se han establecido dos variables tanto para ventajas como desventajas dentro de una ponderación del 1 al 5. El número 1 no representa un mayor impacto a los objetivos, mientras que el número 5 se considera lo contrario, es decir, influye significativamente al presente trabajo de titulación.

Por esta razón, en la tabla 5, las empresas de almacenamiento y transporte acumularon 6 puntos entre ambas variables que representan una ventaja al momento de considerarlas. La organización presenta un obstáculo debido a los distintos documentos necesarios como permisos, conocimientos propios de ambos ámbitos y sobre todo la logística de sus operaciones. En el caso de la tecnología, no representa una mayor ventaja ya que utiliza lo mínimo indispensable para establecerse por lo que no requiere desarrollos tecnológicos; mientras que la empresa de coordinación, la rápida organización representa un beneficio ya que los profesionales que la conforman deben tener las certificaciones necesarias y así

ejecutar su trabajo; además la tecnología avanzada es positivo para su gestión, así como mantenerse en contacto con las múltiples empresas colaboradoras que hacen una importación posible.

La relación antes mencionada es similar para las desventajas, en donde el esfuerzo y los recursos son requeridos en mayor cantidad en las empresas de almacenamiento y transporte ya que la inversión inicial se considera alta por la infraestructura necesaria o asociación/compra de flota de transporte, mientras que para la empresa de coordinación logística se puede trabajar con bajos recursos, pero un gran esfuerzo humano y técnico.

3.1.2 Tipo de compañía

Según la Ley de compañías del Ecuador (2017), existen cinco tipos de compañías de comercio que pueden constituirse:

- **Nombre Colectivo:** Se contrae entre dos o más personas naturales (no jurídicas) en la cual la razón social es la combinación de ambos o la mayoría de sus integrantes con “y compañía” al final. El capital y las facultades de los administradores se definirá en el contrato social con el fin de regular la gestión de la empresa ya que todos pueden votar para la toma de decisiones. No existe capital mínimo de aportación. (UTPL, 2019)
- **Comandita simple y dividida por acciones:** Se forma con uno o varios socios (personas naturales) solidarios e ilimitadamente responsables debido al tamaño de los aportes al considerarse suministradores de fondos o comanditarios. No requiere un capital mínimo para crearla, pero sí de dos clases de socios: unos para administrar “comanditados” y otros que solo deben ejercer el pago de sus aportaciones “comanditarios”. No existe capital mínimo de aportación.
- **Responsabilidad limitada:** Se contrae entre dos o más personas que su responsabilidad corresponde al monto de sus aportaciones individuales y solo podrán ser transferidas con la aprobación unánime del resto de socios. La particularidad de este tipo de compañía es que no se puede realizar entre

padres e hijos o cónyuges, por lo que no estaría ajustada a una empresa familiar. Los montos de aportaciones los determina la Superintendencia de compañías y Valores. Capital mínimo USD 400.00.

- **Anónima:** La compañía se caracteriza por estar dividida en acciones negociables y estar confirmada por dos o más accionistas. La responsabilidad de sus socios se encuentra atado a sus socios y sus acciones se pueden adquirir mediante transferencia o herencia. Los socios pueden ingresar para tener o no derecho a voto, pero si a beneficios especiales como el pago por liquidación o utilidades. Capital mínimo USD 800.00 (Villegas, 2018)
- **Economía mixta:** Es la combinación de capitales provenientes del sector privado y público como municipalidades, y demás instituciones para la gestión social de esta compañía.

Todas las empresas legalmente creadas deben notificar al Registro Mercantil del comienzo de las actividades comerciales con el RUC correspondiente. (Servicios de Rentas Internas, 2018)

A continuación, un comparativo de las ventajas y desventajas del tipo de compañía que se ajustan a los objetivos del presente trabajo de titulación:

Tabla 6
Tabla de priorización del tipo de compañía a constituir

Tipo de compañía	Ventajas		Total	Desventajas		Total
	Responsabilidad	Socios		Capital	Toma de Decisiones	
Nombre Colectivo	4	3	7	3	3	6
Comandita simple y dividida por acciones	4	2	6	3	3	6
Responsabilidad limitada	3	2	5	4	3	7
Sociedad Anónima	4	4	8	4	3	7
Economía mixta	3	2	5	3	3	6

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco

De acuerdo a la representación de la tabla 6, los tipos de compañías que se pueden constituir en el Ecuador y se ajustan a los objetivos del presente trabajo de titulación son de Nombre Colectivo y Sociedad Anónima ya que dentro de sus ventajas se encuentran importantes el nivel de responsabilidad y el tipo de socios que las conforman. Sin embargo, la que combina de mejor manera las características mencionadas y es una de la más establecidas en el Ecuador, es la Sociedad Anónima ya que la responsabilidad y flexibilidad al recibir a sus socios permiten estar abiertas a nuevos inversores (personas naturales o jurídicas) en pro del desarrollo de la misma, por lo que se convertiría en una empresa en continuo crecimiento. A diferencia de la compañía de Nombre Colectivo, en donde se debe decidir quién administrará o entregará los aportes, y se cierra en personas naturales sin dar paso a nuevas oportunidades de inversión.

Por otro lado, las desventajas en capital y toma de decisiones radican principalmente en el capital mínimo para invertir y la forma en que la junta directiva o socios toman decisiones. Por esa razón, es recomendable trabajar con acciones negociables para que todos participen y considerar dar paso a la expansión de socios inversionistas, como lo hace la Sociedad Anónima, al no presentar trabas en este proceso. En la compañía de Nombre Colectivo por su lado, es necesario considerar que todos pueden votar mediante un contrato social a pesar de que los aportes no sean montos iguales.

Por último, la compañía con más desventajas para su aplicación es la de Economía mixta, debido a que la intervención del estado podría provocar inequidad en la participación para la gestión de la compañía, aportes de capital, alcance o responsabilidad de cada socio y las acciones podrían no ser negociables debido a trámites internos y burocráticos en el sector público.

3.1.3 Fuentes de financiamiento

El monto de inversión para la consolidación de la empresa se puede obtener de distintas formas que se adapten al proyecto y su naturaleza como las que identifica

Crédito Real (Crédito Real, 2018)- una empresa de soluciones financieras de origen mexicano- las mismas que se ajustan a la realidad ecuatoriana mediante el Banco de Ideas de la Secretaria de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (Banco de Ideas, 2019):

- **Recursos propios:** Es la cantidad de dinero con la que se cuenta a la hora de empezar un negocio ya sea en efectivo, inversiones o tarjetas de crédito. Una de las ventajas de utilizar este tipo de financiación es la eliminación de altas tasas de interés que rigen al mercado financiero y no tiene un tiempo límite para la devolución del mismo.
- **Préstamos internos:** Consiste en solicitar dinero prestado de familiares o amigos, lo cual es recomendable al formar una pyme ya que el núcleo principal se puede definir como los miembros de la familia que la componen.
- **Socios:** Crédito real lo define como aquella persona que ha decidido compartir el riesgo de invertir en una empresa lo cual puede convertir a la misma en un inversionista con una participación relativa a su aporte.
- **Inversionistas o Business Angels:** Corresponden a una o varias personas que aportan con el capital necesario para financiar un proyecto (capital semilla) y que han comprobado su veracidad al ser rentable para obtener un alto retorno sobre la inversión. Esta modalidad pretende asumir más riesgos como financieros (bancos) y otros inversionistas minoritarios a cambio de contactos y experiencia del sector. En el Ecuador se encuentran los siguientes:
 - Emprendefé/Fundación Crisfe: Proyectos para disminuir el riesgo de quiebra.
 - 593 Capital Partners: Destinado para proyectos tecnológicos y de software.
 - Ángeles EC Red ecuatoriana de inversionistas ángel: Red de inversionistas que aportan con recursos económicos, conocimiento, contactos y experiencia.
 - Starups Ventures: Es un ángel inversionista dedicado a asesorías, capacitaciones y eventos.
 - Buen Trip: Es un ángel inversionista dedicado a emprendimientos tecnológicos que brinda conocimiento, contactos y capital.

- Losning Business Solutions: Es un ángel inversionista que brinda consultoría especializada en finanzas corporativas e innovación en emprendimientos.
- Carana Ecuador: Se dedica a brindar servicios de desarrollo económicos al sector público y privado.
- Humboldt Management: Se dedica a asesorar y estructurar inversiones y gestionar fondos.
- KrugerLabs: Consiste en un acelerador de negocios/emprendimientos tecnológicos.
- **Concursos:** Corresponde a la iniciativa de participar en concursos o competencias para el apoyo de proyectos que pueden ser patrocinados por el gobierno, universidades u otras instituciones a través de una evaluación y aprobación de un consejo para su premiación económica total o parcial del proyecto.
 - Programas de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): Brindan crédito, asesoría y seguimiento a un proyecto.
- **Programas de apoyo gubernamental:** Son conocidos como programas o incentivos a empresarios que pueden ser ofrecidos como capacitación y apoyo con recursos económicos, o de capital con mayor facilidad que un banco si los proyectos cumplen con lo solicitado por el gobierno, en particular, la empleabilidad, rentabilidad y aporte al desarrollo económico de la ciudad o país.
 - Capital Semilla de la Senescyt: Banco de ideas para proyectos innovadores (Hasta USD 50.000)
 - CFN: Liga de emprendedores extraordinarios
 - Ministerio de Industrias y Productividad: Impulsar proyectos en etapa productiva
 - Ministerio de Inclusión económica y social: Utiliza convocatorias para jóvenes emprendedores para la red de contactos.
- **Bancos:** Son préstamos de dinero con un costo y tiempo límite para devolverlo a la institución de contacto. Presenta dificultades para obtenerlo debido a que cada proyecto debe ser sustentado económicamente en el tiempo que pretende funcionar. Además, se debe contar con buena

reputación crediticia y comercial. Sin embargo, puede ser conveniente la solicitud de préstamos con otros conceptos para la inversión.

- Banco del Pacífico: Financian proyectos de emprendimiento o innovación que cuentan con un producto o servicio en el mercado ya en comercialización.
- BanEcuador: Apoya emprendimientos con créditos hasta USD 50.000 (60 meses)
- **Arrendamiento financiero:** Es la renta de equipos y mobiliario necesario para la gestión de una empresa o proyecto sin necesidad de adquirirlos de forma directa y así destinar los recursos financieros a la operación directa de la misma.

Para el presente trabajo de titulación, es necesario realizar un análisis acerca de las distintas formas de financiamiento:

Tabla 7
Comparación entre las fuentes de financiamiento

Fuentes de Financiamiento	Viabilidad de aplicación	Objetivo de la institución	Riesgo	Métodos de retorno de la inversión	TOTAL
Recursos propios	4	4	5	4	17
Préstamos internos	4	4	4	4	16
Socios	4	4	5	3	16
Inversionistas o Business Angels	2	3	4	2	11
Concursos	2	3	4	3	12
Programas de apoyo gubernamental	2	3	4	3	12
Bancos	2	3	4	4	13
Arrendamiento financiero	4	4	3	3	14

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco

Las distintas fuentes de financiamiento presentan cuatro características importantes para cumplir con los objetivos del presente trabajo de titulación que son viabilidad de aplicación a los fondos de inversión/ayuda, objetivos de la

institución que brinda el beneficio, el riesgo que representa el recibir esta clase de ayuda y el método para el retorno de la inversión realizada.

Según detalla la tabla 7, las fuentes de financiamiento recomendables son los recursos propios, préstamos internos o a terceros y la sociedad con otras personas las cuales comprenden un rango entre 16 y 17 puntos de un total de 20 acumulables. A pesar de que el arrendamiento financiero puede tonarse conveniente, el resultado final o el valor pagado podría no ser compensado con la inversión de mobiliario o recursos propios, disminuyendo rentabilidad y convirtiendo en gasto algo que hubiera empezado como inversión. Por otro lado, los bancos, programas de apoyo gubernamental, concursos y Business Angels pueden ser relativamente bajos debido a la complejidad de los procesos que conlleva obtener el beneficio ofrecido ya que se necesita probar la rentabilidad del proyecto y que éste sea innovador en la mayoría de casos, además se compite con un número considerable de oferentes al estar abierto públicamente a todos los ciudadanos.

3.1.4 Formas de pago

En la actualidad, los medios de pago se han ido diversificando gracias a la tecnología y las entidades bancarias con el fin de brindar seguridad al momento de realizar transacciones bancarias relacionadas a importaciones y exportaciones.

Según entidades financieras como el Banco de Guayaquil y Banco Santander definen varios métodos de pago fiables como:

- **Carta de crédito:** Es un instrumento útil para el comercio exterior en donde el banco emisor, a través de la orden de un importador, realiza el pago de la mercancía al proveedor o beneficiario (exportador). Para la realización del pago, es necesario presentar documentos que avalen la entrega de lo pactado en el contrato y objeto de la carta de crédito como certificados aduaneros, acta de entrega o factura comercial. (Serracanta, 2018) Varios de los beneficios son la seguridad en los pagos, cumplimiento de los términos y

condiciones del crédito, y la disminución de riesgo tanto para el importador como para el exportador. (Banco Guayaquil, 2019)

Los tipos de carta de crédito son:

Irrevocable: Son aquellas donde es necesario la autorización del banco emisor, del proveedor (exportador) y el solicitante (importador) para realizar modificaciones o cancelación de los términos originales. Pueden ser o no confirmadas.

Transferible: Tiene la particularidad de poder transferir sus derechos total o parcialmente a otro usuario por una única ocasión. Se utiliza para embarques parciales.

Irrevocable No confirmada: El compromiso de pago solo lo asume el banco emisor, es decir, no depende del cumplimiento de la transacción.

Irrevocable Confirmada: Tanto el banco emisor como el banco notificador contraen el compromiso de pagar mediante una confirmación de que la mercancía llegue en las condiciones indicadas.

- **Cobranzas de importación:** A diferencia de una carta de crédito en donde el banco asume la responsabilidad del pago bajo su nombre, en este instrumento el importador recibe el compromiso de pagar directamente al vendedor (exportador). Este pago se realiza mediante un pagaré firmado y bajo instrucciones de cobro así como los documentos que avalen la entrega. Varios de los beneficios de este instrumento son que, existe mayor aceptación por el vendedor/exportador ya que el pago se realiza de una forma más sencilla además de la confiabilidad y garantía en el manejo de la documentación.
- **Cheque Personal:** Este documento lo emite el titular de una cuenta corriente en una entidad de crédito contra los fondos que tiene depositados en la misma, y puede ser tanto nominativo como al portador. Una de las desventajas es que el exportador no tiene seguridad de cobro de la mercancía a pesar de haber recibido el cheque, y dependerá de la legalidad de la firma

del importador y en la existencia o no de saldo en la cuenta. Además, es necesario confirmar con entidades extranjeras el uso efectivo del mismo.

- **Cheque Bancario:** Es un documento emitido por un Banco mediante la orden del Importador del país de origen contra él mismo o a cargo de otra entidad bancaria determinada por el vendedor (exportador), ubicada en un país diferente. El cheque bancario es emitido por el Banco Emisor contra la cuenta corriente que tiene en el Banco beneficiario. Sin embargo, el descuento bancario se hace con mayor prontitud y fluidez que en el cheque personal, sobre todo si se trata de un Banco de reconocida solvencia y de un país sin restricciones.
- **Órdenes de Pago:** Es el medio de pago mediante el cual el ordenante (importador) pide a su banco que abone en la cuenta del beneficiario (exportador) a través de un segundo banco (banco corresponsal) una suma determinada de dinero. La transferencia deberá indicar el concepto por el que se efectúa el pago. Las ventajas de este medio de pago son de reducir las pérdidas, falsificación de firmas y trámites relacionados a emisión de cheques.
- **Remesas:** Se trata de una operación bancaria por la cual el exportador encarga a un banco la gestión del cobro de los documentos financieros que tiene a su cargo como letras de cambio, pagarés o cheques, así mismo se encargaría de documentos no financieros como facturas, documentos de embarque y certificaciones, contra la aceptación o pago al contado del importador. El exportador asume la mayoría de los riesgos, ya que pierde el dominio sobre la mercancía al remitir directamente los documentos comerciales al importador y asume la posibilidad de que éste rechace la aceptación o pago, así como las posibles dificultades derivadas del riesgo país. (Banco Santander, 2019)

A continuación, se presenta el comparativo de formas de pago para una importación segura y confiable:

Tabla 8
Comparativo de formas de pago

Formas de pago	Seguridad de la transferencia	Riesgo del importador/exportador	Garantía del manejo de documentación	Total
Carta de crédito	4	4	4	12
Cobranza de importación	4	4	4	12
Cheque personal	2	2	4	8
Cheque bancario	4	4	4	12
Órdenes de pago	4	4	4	12
Remesas	4	3	3	10

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco

Según la comparación de la tabla 8, las distintas formas de pago en una importación suelen ser seguras si son operadas a través de un banco local y corresponsal en el lugar de origen de la venta. Sin embargo, el cheque personal se considera de más riesgo al no involucrar directamente a las entidades financieras y es en donde el exportador asume el riesgo de que no se realice el pago correctamente.

El método que se utiliza generalmente, según el Banco de Guayaquil (2018), es la carta de crédito, el cual compromete a ambas partes a ser responsables del proceso que se le ha asignado dentro de la importación en los tiempos establecidos por los mismos.

3.1.5 Seguridad de la importación

Los seguros de importación y exportación de mercancías es uno de los aspectos importantes de la gestión de compra debido a la exposición del trayecto a daños directos o indirectos que pueden comprometer recursos financieros y materiales durante su proceso. Por esta razón, se consideran recomendables las pólizas de seguro.

Dentro de las distintas pólizas de seguro, se encuentran las siguientes dentro del intercambio internacional de mercancías detalladas por Modaltrans (2015), compañía española reconocida por actividades logísticas internacionales:

- **Por viajes:** Estas pólizas cubren un determinado trayecto o envío de mercancías independientemente si son por vía aérea, marítima o terrestre. Una vez que la carga llega a su punto de destino contemplado en el contrato, el seguro deja de cubrir su trayecto posterior. Se entiende que el seguro incluye escalas o trasbordos, incluso almacenamiento y transporte.
- **Pólizas Flotantes:** Estas son pólizas que se encargan de cubrir el transporte de diferentes bienes o mercancías que se dirigen a varios clientes y que pueden ser realizados en diversos viajes. Al igual que las pólizas por viajes, se incluye todos los recorridos o viajes necesarios para estas entregas con escalas o transbordos y almacenamientos los cuales estarían contemplados claramente en el contrato.
- **Pólizas abiertas:** Estas pólizas cubren unos determinados bienes o mercancías que se dirigen a un único cliente, pero que se entregan en más de un viaje y necesitan varios recorridos hasta el punto de llegada. Se incluyen también las escalas, transbordos y almacenamiento.
- **Pólizas término:** Estas pólizas cubren un máximo en valor independientemente del número de viajes y en un tiempo determinado con distintas cargas a través de una prima constante por toda la actividad realizada. Es habitualmente contratada por empresas de transporte para que mantengan cubiertas sus responsabilidades obligatorias que marcan las leyes internacionales. (Modaltrans, 2015)

En el caso de que el importador no contrate un seguro para la mercancía en tránsito y ésta llegue a su destino, el COPCI (Art. 76) establece que en la Declaración Aduanera de Importación (DAI) se declare una póliza de seguro, total o parcial, caso contrario, el importador está en la obligación de declarar un seguro presuntivo correspondiente al 1% del valor de la mercancía transportada no cubierta que ingresa al país. (COPCI, 2015)

A continuación, se compara los distintos tipos de pólizas:

Tabla 9
Comparativo de tipo de póliza

Tipos de pólizas		Costo por viaje	Entregas a clientes	Tipo de mercancía	Total
Pólizas por viajes		3	3	4	10
Pólizas Flotantes		4	4	4	12
Pólizas Abiertas		4	3	2	9
Pólizas Término		3	4	4	11

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco

En base a al comparativo de la tabla 9, las pólizas pueden ser consideradas de acuerdo a los viajes que cubren, si realizan más de una entrega o cliente, y si cubre todo tipo de mercancía. Esta decisión debe ser tomada en base al requerimiento final ya que la póliza flotante es muy atractiva ya que contempla varios clientes con más de una entrega, sin embargo, el monto a importar determinará si el costo por esta póliza compensa su contratación al igual que las pólizas al término. En el caso de contratar pólizas por viajes, sería conveniente para una primera adquisición pues no se corre el riesgo de pagar rubros altos en el caso de no realizar una importación similar en el futuro.

3.1.6 Contratos con proveedores

Según la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de compraventa internacional de mercancías (2011), los contratos se celebran entre dos o más partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes y que se encuentran en la necesidad de fortalecer el desarrollo del comercio internación mediante relaciones amistosas tomando en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos. Estos contratos de compraventa aplican exclusivamente para aquellos bienes que deben ser manufacturados o producidos, lo que excluye a servicios o mano de obra. (Naciones Unidas, 2011)

Uno de los objetivos de la convención, es proponer uniformidad para que cada documento sea aplicable para todos los estados que pretenden realizar transacciones comerciales internacionales.

Según PROMPERÚ (2012), los contratos internacionales deben tener las siguientes características:

Tabla 10
Características de contratos internacionales

CARACTERÍSTICA	DETALLE
Consensual	Mutuo acuerdo de las dos partes, ya sean denominadas comprador-vendedor, importador-exportador.
Bilateral	Consiste en que debe estar explícito que habría dos prestaciones, tanto del vendedor como comprador entendido como contenidos patrimoniales de cada parte.
Oneroso	Debe tener un beneficio mutuo para las partes involucradas.
Conmutativo	El beneficio debe ser equitativo entre las partes involucradas, entre precio y valor de la mercancía.
Principal	El contrato tiene existencia propia y se aceptan la creación de contratos accesorios o derivados.
Nominado	Está regulado por la Convención de las Naciones Unidas, Viena 1980.
Libre Discusión	El contrato les brinda la oportunidad de actuar en defensa de sus propios intereses por lo que siempre estará abierto al debate e igualdad.
Ejecución instantánea	Las obligaciones del contrato se cumplen una sola vez, es decir, el vendedor transfiere el dominio y el comprador adquiere la mercancía.

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco. Fuente: Modelos de Contratos Internacionales (<http://www.siiicex.gob.pe/siiicex/documentosportal/469767587rad790CB.pdf>)

Existe información mínima a mencionar en todo contrato, las cuales se resumen según lo siguiente:

- Objeto del contrato.
- Detalle de las mercancías: cantidades, calidades y precio
- Forma de envío de las mercancías (Incoterms)
- Momento y forma de pago
- Entrega de las mercancías
- Documentos: Entrega de documentos habilitantes, certificación del producto
- Obligaciones de las partes

- Patentes y marcas
- Vigencia del contrato
- Legislación aplicable
- Sometimiento a arbitraje
- Firma del contrato.

Entre los tipos de contratos más frecuentes se encuentran:

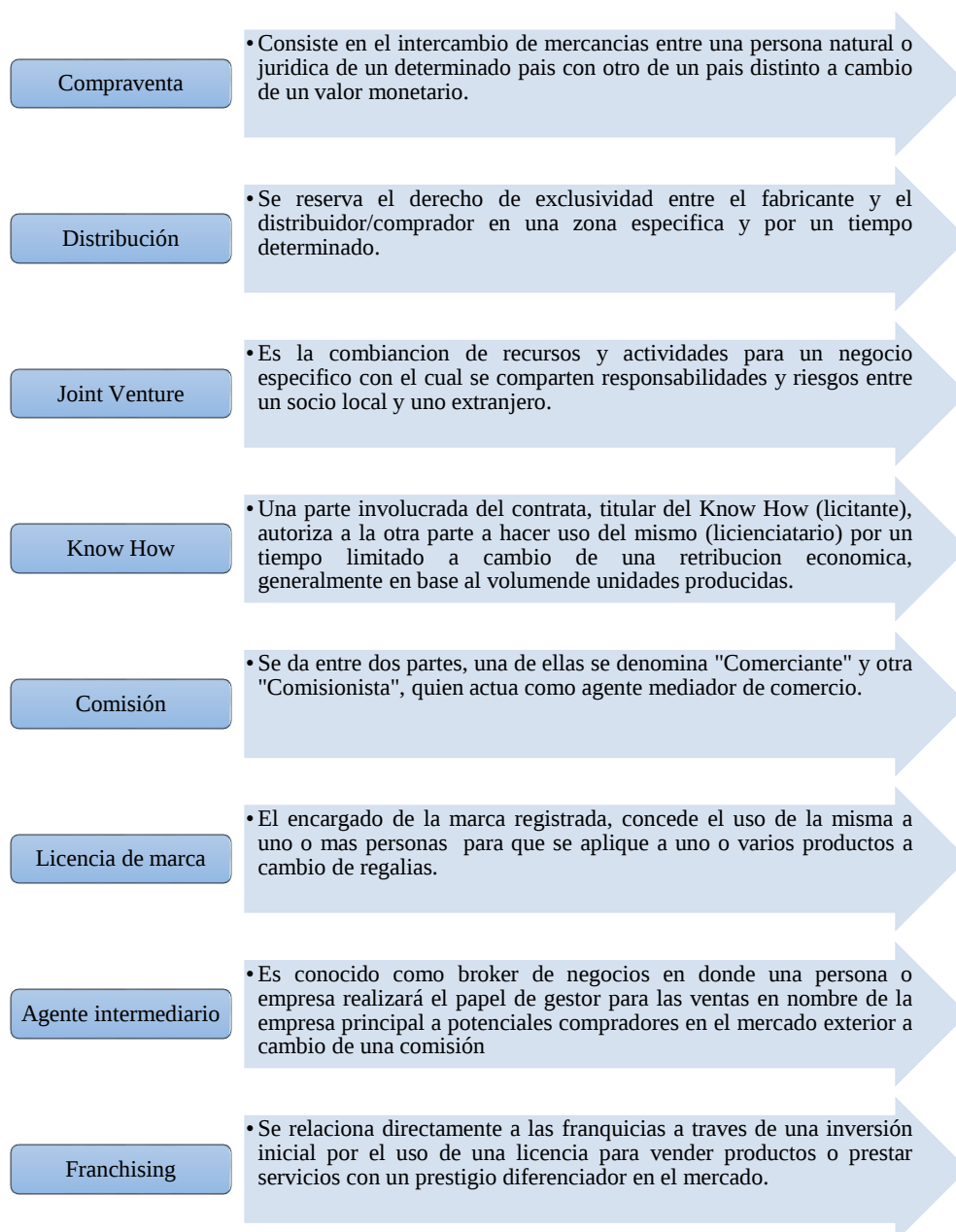


Figura 32. Tipos de Contratos

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú (2018)

Dentro del tipo de contratos y de acuerdo a los objetivos del presente trabajo de titulación, se pueden aplicar los de compraventa, distribución, por comisión y licencia de marca.

Tabla 11
Ventajas y desventajas del tipo de contrato

Tipos de contratos	Ventajas	Calificación	Desventajas	Calificación
<i>Compraventa</i>	Puede trabajar con distintas marcas.	4	Se debe encontrar un mercado para el tipo de prendas y marca como distribuidores.	4
<i>Distribución</i>	Se trabaja con un proveedor específico y se considera un mayorista	4	Se tiene varios canales de distribución y se responsabiliza por el total de la mercancía.	4
<i>Por comisión</i>	Se trabaja con un proveedor específico y se considera un mayorista	4	La utilidad depende de las ventas a los canales. Es relativo a la gestión.	4
<i>Licencia de marca</i>	El mercado objetivo se encuentra definido.	4	Debe distribuir una marca en específico y encontrar un mercado objetivo bajo lineamientos de la licencia.	5
<i>Franquicia</i>	El establecimiento y prendas de vestir están definidas por el Franquiciante	3	Debe estar establecido en el mercado para que funcione la distribución de las prendas de vestir	5

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco

Según el resumen de la tabla 11, cada contrato tiene ventajas y desventajas relacionadas al tipo de distribución, manejo de marcas y mercado objetivo. Por esta razón, quien presenta mayores oportunidades en base a los objetivos del presente trabajo de titulación son los contratos de compraventa, distribución y por comisión. Sin embargo, en distribución se tiene una mayor responsabilidad ya que debería convertirse en el centro de acopio para más de un distribuidor en el país

siendo importante disponer de un lugar físico e incurrir en mayores costos. Por otro lado, en el caso de contrato por comisión, este depende de las ventas generadas una vez efectuada y cerrada la venta, lo cual depende de la fuerza de ventas y dinamismo del mercado. En el caso de compraventa, se trata de adquirir bajo propia responsabilidad de distribución al propio usuario lo cual brindaría ventajas al disponer de tiempos y riesgos medibles en su gestión, sin depender de un tercero, por lo que se recomienda su aplicación.

3.2 Aspectos Legales

Existen varios documentos y requisitos normados por la Ley ecuatoriana para ingresar mercancías como prendas de ropa interior femenina.

3.2.1 Documentos habilitantes para la importación

Los documentos obligados por ley para la importación son:

Registro Único de Contribuyentes (RUC): Según el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, el Registro Único de Contribuyentes es un instrumento que permite identificar a los contribuyentes con fines tributarios. Es un requisito indispensable para realizar actividades comerciales tanto de personas naturales como jurídicas. Es representado por una serie numérica de 13 dígitos en donde se identifica claramente la provincia y si es una compañía pública o privada. (Servicio de Rentas Internas, 2018)

Los requisitos para la inscripción de una sociedad son los siguientes:

- Presentación de la cédula del representante legal de compañía
- Copia simple de factura, planilla comprobante de pago de servicios básicos del domicilio actual de la sociedad
- Completar el formulario 01-A (Anexo 3)
- Original y copia de la escritura pública de la constitución inscrita en el Registro Mercantil

- Original y copia del nombramiento del representante legal registrado en el Registro Mercantil
- Entregar ficha técnica de accionistas en medio magnético solo si sobrepasa los cinco socios

Si corresponde a una empresa de transporte, además de los requisitos antes mencionados, es importante presentar los permisos o contrato de operación que otorga la compañía o cooperativa.

Registro de importador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: El registro como importador comprende en la autorización emitida por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador para el ingreso de mercancías del exterior bajo el régimen de importación declarado. Este título puede ser solicitado por personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras que radican en el país dentro del sistema ECUAPASS. Esta plataforma consiste en el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá regular transacciones de importación y exportación dentro del territorio nacional. (SENAE, 2017)

Una vez que se haya generado el RUC de la empresa, es necesario lo siguiente:

- Adquirir el Certificado Digital de la firma electrónica y autenticación que emiten dos instituciones como son El Registro Civil y la empresa Security Data.
- Registrarse como nuevo usuario en el portal ECUAPASS con el fin de crear usuario, contraseña, actualizar datos de interés y registrar la firma electrónica.

Licencias de nuevas marcas: Dentro del país, para la importación de prendas de vestir de una marca específica y comercializarla, se debe constar como representante o distribuidor, por lo que es necesario presentar una certificación de la marca que avale su autorización para este fin. El documento deberá ser presentado de forma física en el Ministerio de Industrias y Productividad una vez apostillado en origen por el Ministerio de Relaciones Exteriores que corresponda junto con un oficio dirigido al Subsecretario de Comercio y Servicios. (MIPRO, 2013)

3.2.2 Documentos técnicos para la importación

Los documentos técnicos para la importación de ropa interior femenina son los siguientes:

Certificado del INEN: El INEN es el Instituto Ecuatoriano de Normalización o ahora llamado Servicio Ecuatoriano de Normalización que se encarga de fortalecer los procesos de normalización, reglamentación técnica y evaluación de la conformidad para impulsar la competitividad en la comercialización de mercancías. (INEN, 2019)

Para las prendas de vestir, se encuentra vigente el Reglamento RTE INEN 013 (1R) denominado “Etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir” y su última modificación fue el 07 de abril del año 2017.

Para obtener este certificado, es necesario llenar un formulario en línea que permite clocar todos los campos necesarios que avalen el cumplimiento de la norma solicitada. Sin embargo, requiere varios procesos previos a llenar este documento los cuales se detallan a continuación:

- Contratar una empresa que brinde servicios de certificaciones en el país de origen, siempre y cuando se encuentren registradas en el Servicio de Acreditación Ecuatoriano (SAE). Esta institución actúa como laboratorio certificador de la norma RTE 013 a través de la revisión de una muestra física en situ una vez que los lotes de las prendas de vestir estén finalizados. El propósito es corroborar que el etiquetado se encuentre correctamente elaborado y así proceder a enviar al comprador.

Este laboratorio se encarga de emitir un “Test Report” en el idioma de origen y bajo sus propias reglas, por lo que empresas verificadoras establecidas en el Ecuador y asociadas a las que se encuentran alrededor del mundo, brindan el servicio de traducción y presentación según requisitos bajo normas locales. Este proceso puede tomar entre ocho a quince días.

- Contratar una empresa verificadora para la emisión del nuevo informe en el lapso de 3 a 4 días aproximadamente, el cual es enviado directamente al SAE para que este a su vez emita un certificado de conformidad y constancia que las prendas de vestir están correctamente etiquetadas.
- Solicitar el certificado de aprobación al SAE, el cual toma entre 2 o 3 días.
- Incluir el certificado del SAE en la solicitud del certificado del INEN.

Los laboratorios calificados por la SAE pueden tener valores referenciales de USD 200.00 a USD 600.00 y las empresas verificadoras entre USD 200.00 y USD 1,000.00, por la emisión de los certificados correspondientes a su competencia. Para la empresa verificadora dependerá de donde se encuentre ubicado y el tipo de producto a calificar.¹

Certificado de la SAE: El servicio de Acreditación Ecuatoriano recepta solicitudes mediante la Ventanilla (VUE) para emitir certificados de conformidad o informes de ensayos que se rigen bajo la Reglamentación Técnica Ecuatoriana. Para nacionalizar un producto de importación, es necesario contar con dicho certificado que avale el cumplimiento de la RTE INEN 013 por el etiquetado de prendas desde origen. Este proceso se realiza mediante la acción de organismos de certificación acreditados por la SAE en el país de origen con el fin de que el fabricante comunique y garantice que sus productos lleguen al país de destino conforme a las normas y requisitos específicos. (SAE, 2018)

Los pasos a seguir son los siguientes:

- Llenar a solicitud del portal ECUAPASS y tomar en cuenta lo siguiente:

Adjuntar la totalidad de las hojas del certificado de conformidad emitido por organismos acreditados en origen y su URL en la página web de dicho organismo. Si el certificado está en otro idioma, debe realizarse la traducción certificada de las primeras 5 páginas. Si no es posible adjuntar el URL del

¹ Información referencial proporcionada por el Ec Reinaldo Armijos (Gerente General ALEPROCA C.A HORTANA), capacitador de Taller práctico de importaciones dictado en enero del año 2019. Centro de Actualización y Desarrollo profesional CENADEPRO.

organismo emisor, se debe adjuntar un documento con la firma y sello del mismo con la debida justificación (ej. Confidencialidad)

- Realizar el pago de USD 82.29 con la orden emitida por el ECUAPASS en el Banco del Pacifico cuenta corriente 7656270 a nombre de la SAE.
- Enviar el comprobante de pago en formato PDF en la página de la SAE (Programas y Servicios-Comprobantes de pago) para que personal del organismo de acreditación revise la solicitud.
- Confirmar con los técnicos de la SAE y así comprobar que la información mencionada anteriormente sea válida. Ellos pueden solicitar correcciones de ser necesario o negar la solicitud. (SAE, 2018)

Certificado de origen: Según el INEN (2019), uno de los documentos a presentar para las importaciones provenientes de países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y aplicar a las ventajas arancelarias dadas por los acuerdos comerciales entre países miembros, es necesario presentar el Certificado de Origen. Este documento debe gestionar el proveedor en origen con el Ministerio de Comercio Exterior y su Ventanilla Única (VUE).

Entre Colombia y Ecuador pueden compartir este documento electrónicamente y en digital desde el año 2014 para dar trazabilidad a toda la cadena de intercambio comercial entre estos países, además de reducción de costos, tiempo e impulsando la seguridad de las transacciones. (MINCIT, 2014)

DAI: La Declaración Aduanera Importación es el formulario electrónico que tiene varias estructuras principales: Subpartida arancelaria, cantidad comercial, tipo de unidad comercial, número de documentos de acompañamiento y posición ítem. Este documento debe ser presentado por el Agente de Aduanas. (SENAE, 2017)

Factura comercial: Es el documento emitido por el proveedor en el cual se debe especificar el incoterm negociado, el tipo de moneda a utilizar, la cantidad y el detalle de transporte si es que incluye, además de a subpartida de la mercancía que está enviando. (Briceño, 2013)

Bill of lading-guía de remisión-guía aérea: Documento también denominado como conocimiento de embarque el cual entrega el transportista. En el documento de constar el detalle y cantidad de los bienes colocados en el medio de transporte elegido ya sea marítimo, terrestre o aéreo. Este documento es emitido por la naviera o el agente de aduanas y consta como un recibido de la mercancía bajo las circunstancias negociadas por el comprador y el vendedor. Es importante que especifique el tipo de mercancía, vendedor o exportador, buque en el que será transportada, compañía naviera, número de Bill of Lading-guía de remisión o guía aérea, expedidor (responsable de preparar las mercancías como documentos y permisos) y consignatario (importador). (ICONTRAINERS, 2011)

Lista de empaque: Es conocida como Packing List o Lista de Carga que contiene el listado de lo que se pretende importar, incluyendo la subpartida, el peso y medidas de cada bulto para que las mercancías sean fácilmente identificables por la aduana y el destinatario. Es un complemento del Conocimiento de embarque-guía de remisión-guía aérea. (ICONTRAINERS, 2017)

3.2.3 Presentación de la marca en las prendas

Según un estudio de la CIESPAL (2016), y el argumento de los autores Mariela Litardo y Cristopher Vera, las marcas blancas han ganado posicionamiento dentro del Ecuador a partir de la crisis económica del año 2000 y el cambio a la dolarización, lo cual impulsó a empresas de distribución al por mayor a ver nuevas opciones para implementar la percepción de alta calidad a menor costo.

Acorde la opinión de Rodrigo (2012), las marcas blancas son aquellas etiquetas privadas de productos fabricados por una empresa y que se presenta al consumidor con otra generalmente con marcas regionales, nacionales o internacionales bajo licencias de uso, de ser el caso.

Las ventajas de usar este método para introducir las prendas en el mercado, son que algunos supermercados a nivel nacional se encuentran posicionados por alta

calidad en sus productos, incluyendo prendas de vestir por lo que la sociedad se encuentra familiarizada. (Litardo & Vera, 2016)

También, como se indicó en el capítulo anterior, las personas desean prendas importadas por la marca posicionada en la mente del consumidor y calidad de los mismos lo cual afectaría directamente al momento de conseguir distribuidores locales.

3.3 Aspectos logísticos para la importación de ropa interior femenina

3.3.1 Partida arancelaria de la ropa interior femenina

La partida arancelaria con más incidencia en la economía del país según el capítulo uno, corresponde a la 620462, que corresponde a las prendas realizadas con algodón, con la siguiente clasificación:

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
	- Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts:			
6204.61.00.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.62.00.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.63.00.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.69.00.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	

Figura 33. Nomenclatura de Designación y codificación de mercancías del Ecuador (2017)

La definición de las prendas según la Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador (2017), los pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones), y shorts (excepto de baño) corresponden a una sola prenda que cubra la parte inferior del cuerpo ya sea en su totalidad o parcialmente y que puede ser de distintos materiales como lana, algodón, fibras sintéticas y otros. Dentro de la clasificación de pantalones cortos y shorts entran prendas como calzones, panties y cacheteros que cumplen la función de ropa interior para mujer.

3.3.2 Proceso de importación de ropa interior femenina en el Ecuador

El proceso de importación de ropa interior femenina en el Ecuador no difiere significativamente si se trata de otro producto, pero es importante conocer los pasos a seguir para este ítem en específico. A continuación, se presenta la figura de los pasos que contiene este proceso:

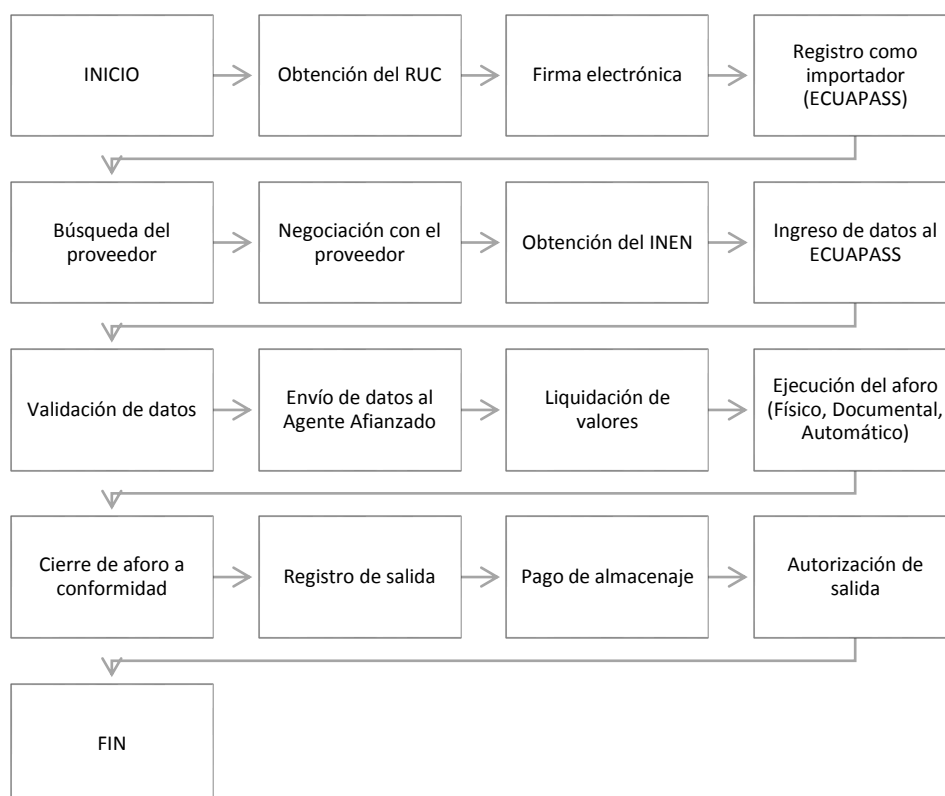


Figura 34. Proceso de logística de importación de ropa interior en el Ecuador.

Fuente: Pablo Pinta (2015) y adaptado por Jimena Pacheco

El proceso de importación inicia con la obtención del RUC del importador y una necesidad de importar prendas de vestir desde Colombia al Ecuador. Es así que una vez que se realiza la negociación con el proveedor, se debe obtener los documentos técnicos que validen el etiquetado como el INEN ya sea en origen o puerto de destino. Al arribo de las prendas al país de destino, en este caso Ecuador, se debe contratar a un Agente de Aduanas que genere una DAI y continúe con la liquidación de valores como impuestos y gastos administrativos.

Es importante mencionar que las distintas instancias presentadas en la figura 33 son de carácter gubernamental y una vez se haya cumplido con el flujo de autorizaciones y entrega de documentos, es la SENAE quien culmina el proceso al otorgar la salida para que puedan ser comercializadas en territorio nacional.

3.3.3 Acondicionamiento de la ropa interior femenina

Por acondicionar se entiende al conjunto de actividades que se realizan antes de enviar la mercancía mediante transporte a su punto final de destino, es decir, colocar a los productos en su envase y embalaje según las condiciones necesarias en seguridad, humedad y temperatura para que mantenga su buen estado en el almacenamiento, transporte y pruebas de calidad. (Mecalux, 2018)

Según el Manual de empaque y embalaje para exportación de Procolombia (2018) que presenta a sus socios para realizar actividades de comercio exterior, existen envases primarios, envases secundarios o empaque, envase terciario o embalaje y unidad de carga. Los diferentes tipos de envases dependen de las características del producto y la forma de envío que se va a utilizar.

- **Envase Primario:** Se entiende como envase primario al que rodea al producto y se encuentra en contacto directo. Existen varios materiales para el envío de prendas de vestir como papel y plástico, entre los más adecuados. Las principales características que deben tener son las de contener y proteger al producto bajo requisitos de ergonomía, calidad y seguridad del mismo en su traslado. Además, de acuerdo a las políticas del país, deben tener la información necesaria por la legislación vigente como la dirección, teléfono, nombre del fabricante, código de barras y registros necesarios para la comercialización. Pueden ser los siguientes:

Papel: Según la Cámara de Comercio de Bogotá (2018), estas envolturas se utilizan para proteger a la prenda del polvo y la luz, incluso puede absorber la humedad y olores que puede presentarse en los contenedores. Es

considerado uno de los materiales más económicos en el mercado y puede ser reciclado fácilmente por la empresa que lo recibe.

Plástico: La Cámara de Comercio de Bogotá, las identifica como bolsas de plástico flexibles en donde la prenda puede ir perfectamente doblada para brindar mayor protección y resistencia al polvo y humedad que puede haber en los contenedores. Es la opción más costosa en recursos y en el aspecto medioambiental ya que no pueden ser recicladas con facilidad. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2018)

- **Envase secundario o colectivo:** El envase secundario es aquel que contiene al envase primario para brindar mayor protección y seguridad al producto. Generalmente se lo utiliza para agrupar varias unidades de producto previo al embalaje final. Las prendas de vestir al ser un producto que no necesariamente debe ir en grupo sino individual, no sería necesario su utilización al momento de transportarlo. (PROCOLOMBIA, 2016)
- **Envase terciario o embalaje:** Consiste en un empaque que agrupa al producto en envase primario o secundario para manipularlo fácilmente sin afectar las características del mismo. Sus características son de unificar, proteger y distribuir los productos desde el centro de fabricación hasta el consumidor final. Generalmente se lo realiza en cajas de cartón corrugado por características puntuales como el soporte de la mercancía y fácil manejo mediante equipos o recurso humano. Estas cajas deben ir marcadas con pictogramas de acuerdo a las especificaciones que los productos necesiten.

Para el transporte de prendas de vestir existen dos tipos de cajas de cartón:

Cajas de cartón corrugado simples: Las exportaciones de prendas textiles pueden ir empacadas en cajas cuadradas o rectangulares de acuerdo a la cantidad necesaria para el envío. Se las realiza en función al peso que van a soportar y dependen del tamaño de flauta (onda) con las que se produce. Acorde DHL (2019), las cajas denominadas máster son utilizadas con más frecuencia y pueden ser de 15kg (41,7x35,90x36,9 cm) y de 20 kg (43x50x35cm).

Cajas de cartón corrugado personalizado: Acorde la Comisión para la Promoción de Exportaciones del Perú (PROMPEX) y el grupo Cartopel, se puede enviar prendas de vestir en cajas personalizadas simuladoras de un armario para colgar las prendas. Esta opción suele ser más costosa no solo por los elementos extras que requiere (armadores, fundas plásticas más grandes) sino la optimización de espacio que implica utilizarlas.

Por otro lado, para el marcado de cajas es necesario incluir varios símbolos e información como mínimos indispensables:

- Identificación del producto (cantidad, peso)
- País de origen
- Pictogramas de manejo
- Responsables (exportador-importador)



Figura 35. Pictogramas para envío de mercancías.

Fuente: Guía Logística Internacional 2017. Extraído de: Proecuador (2017).

El rotulado se debe manejar bajo la ISO 7000 y los pictogramas bajo la ISO 780.

- **Unidad de Carga:** Se considera una unidad de carga a la agrupación de envases terciarios, secundarios y primarios que contienen al producto con el fin de optimizar la carga y compactarla de mejor forma en los contenedores y superficies de almacenamiento. Esta actividad brinda comodidad al

operador logístico y permite ahorrar tiempo y espacio para abarcar la mayor cantidad de unidades posible. Se realiza con varios elementos como pallets (metal, madera, plástico, cartón) o estibas, zunchos o stretch film acorde las normas ISO y la legislación medioambiental.

El elemento que se utiliza recurrentemente, son los pallets de madera o plástico ya que sus dimensiones vienen fijadas en forma de submúltiplos de las dimensiones longitudinal y transversal del lugar donde se realice el transporte ya sea un camión, vagón de tren, bodegas de buque o avión (Abc-pack, 2019). Se pueden clasificar según lo siguiente:

Europallet: Las medidas son 1.20x0.80 metros y se utiliza generalmente en Europa.

Clásico/Universal: Las medidas son de 1.20x1.00 metros y se utiliza generalmente en el mercado americano y japonés.

- **Contenedores:** Es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o terrestre y de grandes dimensiones. Existen alrededor de doce diferentes tipos de contenedores son clasificados por su tamaño y utilidad (cereales, cadena de frío, vehículos, etc.). Los que se utilizan con regularidad en Logística son los de 20 y 40 pies estándar y están herméticamente cerrados ya que no requieren de refrigeración o ventilación. La base de un contenedor de 20 pies es 11 pilas de pallets europeos o 10 pilas de pallets clásicos/universales, mientras que para el contenedor de 40 pies se estima que transporte hasta 25 pilas de pallets europeos. (Icontaniners, 2018)

A continuación, con los datos detallados en la tabla 12 se realiza un análisis comparativo entre los envases que las prendas de vestir pueden utilizar y se ajustan mejor a la facilidad de traslado, seguridad de la mercancía y la gestión ambiental que al final se considera importante por aportar a una marca con un propósito social que es señalada como una tendencia social.

Tabla 12
Análisis del envase primario y terciario

	Facilidad de traslado	Seguridad de la mercancía	Gestión Ambiental	Total
ENVASE PRIMARIO				
Papel	3	3	1	7
Plástico	4	5	1	10
ENVASE TERCIARIO				
Cartón corrugado Simples	4	4	1	9
Cartón corrugado personalizadas	3	4	1	8

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

En el caso de envase primario, el plástico se considera uno de los materiales que aporta a la seguridad de la mercancía ya que una vez sellado puede llegar a proteger a la prenda de la humedad, polvo, malos olores y posible contaminación cruzada que exista a diferencia del papel que, si bien se encarga de la humedad, el contenido se encuentra vulnerable a otras sustancias y peligros relacionados.

Para el envase terciario, la diferencia entre ambas cajas podría llegar a ser el costo de transporte ya que la de forma de armario ocupa más espacio y abarca menos prendas al tener una forma distinta. Por lo tanto, la caja de cartón corrugado simple podría ser utilizada para un mejor manejo y optimización de recursos.

Para ambos envases, el aspecto ambiental no es nada favorable ya que no son materiales que se reciclan o se degradan con rapidez, por lo que su calificación es muy baja. La opción que tienen es la reutilización a medida que sea posible para otros envíos o adaptación a otras actividades.

3.3.4 Etiquetado

Los requisitos para el etiquetado de prendas de vestir se encuentran en el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 013 (1R) denominado “Etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir”. El reglamento establece las condiciones necesarias para que los productos puedan ser

nacionalizados en el Ecuador por ser producto de una importación y ayuda a prevenir el contrabando y engaño a los consumidores. Los puntos principales son los siguientes:

- Las etiquetas permanentes deben ser de materiales resistentes, se recomienda que se utilice material textil.
- La información sobre la prenda de vestir como talla, composición, métodos de lavado entre otras deben colocarse en idioma español y en otros idiomas de ser necesario. Dicha información debe ser verídica y evitar el engaño al consumidor sobre la naturaleza del producto.
- La información proporcionada debe ser legible y clara para el consumidor. Además, para el cuidado y técnicas de conservación de la prenda se lo realizaría mediante pictogramas, textos o ambos en la etiqueta permanente (cocida-bordada en la prenda)
- Se considera opcional la información de la marca y otro tipo de datos que el fabricante o importador considere necesaria, siempre y cuando no sea para el engaño al consumidor.
- Existe especificaciones para presentar la talla, porcentaje de fibras textiles, métodos de conservación de la prenda (pictogramas) acorde a la NTE INEN-ISO 3758.

3.3.5 Incoterms aplicables para Colombia

Los incoterms (Términos de comercio internacional) se definen como parte fundamental del comercio exterior ya que son los que hacen posible el intercambio de mercancías de forma eficiente mediante la optimización de tiempos y recursos. Permiten definir, entre otras responsabilidades, quién de las partes asume el riesgo del transporte de mercancías y la responsabilidad de costos compartidos (entre comprador y vendedor). (Incoterms-2010, 2018)

Según la fuente oficial de los Incoterms (2018) en base a la tabla 13, los incoterms que se pueden considerar para un importador son los siguientes:

Tabla 13
Incoterms 2010

Polivalentes	EXW – FCA – CPT – CIP – DAT – DAP – DDP
Marítimos	FAS – FOB – CFR – CIF

Nota. Fuente: Incoterms 2010.

Incoterms 2010 define polivalentes como aquellos que pueden ser utilizados en cualquier medio de transporte incluido el marítimo. A continuación, las principales características diferenciadoras de cada uno:

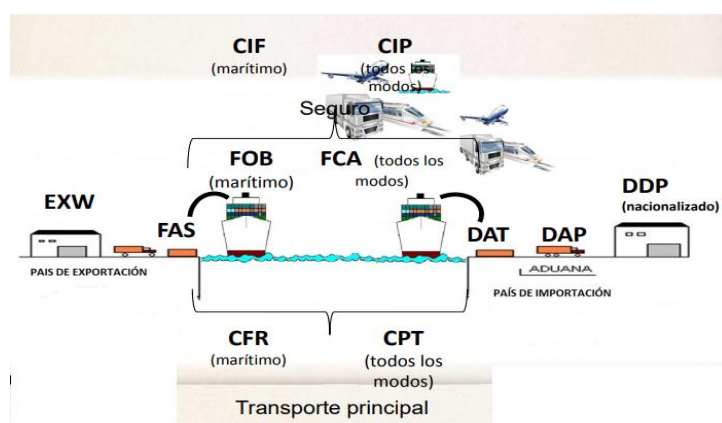


Figura 36. Ilustración de Incoterms.
Fuente: (Gobierno de Medellín, 2013)

Debido a la ubicación geográfica del país de donde provienen las prendas de vestir (Colombia), ciertos incoterms aplicables y los más utilizados pueden ser comparados de acuerdo a su nivel de practicidad y riesgo tanto para el comprador como para el vendedor:

Tabla 14
Análisis de Incoterms polivalentes y marítimos

	Viabilidad	Riesgos	Total
POLIVALENTES			
CIP	4	4	8
DAT	3	4	7
MARÍTIMOS			
FOB	4	4	8
CIF	4	4	8

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

Las preguntas planteadas son: ¿Es viable que el vendedor e importador accedan fácilmente a cotizar las prendas de vestir en Incoterm CIP o DAT desde Colombia?; y, ¿Qué tan riesgoso es utilizar el incoterm de análisis (polivante o marítimo) para el vendedor e importador?

Acorde datos de la tabla 14, a través de una valoración con escala del 1 al 5, se puede decir que los incoterms de análisis y escogidos en base a los objetivos del presente trabajo de titulación son aplicables ya que son viables a que el vendedor acceda a cotizar y asumir costos relacionados, mientras que en el aspecto riesgos, en todos los casos el vendedor e importador son responsables y permiten que la mercancía llegue sin inconvenientes a su destino final. Por lo tanto, la elección del incoterm será decidido en base a la negociación y coyuntura que se presente con el proveedor.

3.3.6 Transporte de mercancías desde Colombia

Existen ciertos tipos de transporte de mercancías que debido a la ubicación geográfica de ambos países pueden ser utilizadas.

- **Marítimo**

Corresponde a uno de las principales opciones logísticas para el transporte de mercancías ya que Colombia posee 9 puertos comerciales y Ecuador 5, los cuales permiten el intercambio de bienes entre ambos países. Sin embargo, debido a la zona geográfica, el puerto de Buenaventura es el único que se ubica en las costas del Pacífico dando paso a una relación fluida con los puertos de Manta y Guayaquil en el Ecuador. Este último, maneja alrededor del 70% del comercio exterior total hasta el año 2014. (PROCOLOMBIA, 2014).

Sin embargo, varios puertos principales de Colombia mantienen relaciones comerciales actualmente y según la figura 37, el tiempo de tránsito, conexiones realizadas entre ambos países y la frecuencia con la que se realizan los viajes son los siguientes:

*** Frecuencias y tiempo de transito desde los puertos Colombianos**

Origen	Destino	Tiempo De Tránsito (días)Directo	Tiempo de Tránsito (días) Conexiones	Frecuencia
Barranquilla	Guayaquil	10	10-15	Semanal
	Guayaquil	1-4	10	Semanal
Buenaventura	Manta		3	Semanal
Cartagena	Guayaquil	4-6	6-12	Semanal
Santa Marta	Guayaquil		5	Semanal

Figura 37. Frecuencias y tiempos de tránsito desde puertos colombianos.

Fuente: Proexport Colombia

Los valores presentados son aproximados y tomados como referencia para las actividades de comercio exterior entre los puertos que mantienen relaciones comerciales. Por esta razón, los servicios marítimos hacia Guayaquil desde Costa Atlántica operan seis rutas directas con tiempos de tránsito entre 4 y 6 días mientras que la oferta se complementa con rutas interconectadas con puertos de Panamá por parte de cinco navieras que tardan entre 6 y 12 días en llegar a su punto. También, desde Buenaventura hacia Guayaquil se dan alrededor de doce rutas directas con tiempos de tránsito entre 1 y 4 días, y solo existe una naviera con cambio de buque en Panamá como conexión que cubre los servicios con destino a Manta y tarda 3 días de tránsito.

De acuerdo a un estudio realizado por el Banco de la República sobre Comercio Exterior en el año 2017 representado en la figura 38, una encuesta fue aplicada a agentes especializados en la cadena logística para importadores y exportadores de Colombia afiliados a la Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional (FITAC). La misma se basa en 13 categorías y estudia el costo en que se debe incurrir desde la bodega del productor hasta la zona portuaria de origen colombiana previo a embarcar la mercancía. El resultado concluye que, los colombianos realizan un pago promedio del 16.5% del valor FOB de la mercancía a exportar ya incluido el transporte internacional, el cual corresponde alrededor del 4.5% y es considerado uno de los más altos junto con el pago del trayecto nacional. (Revista Dinero, 2017)

(Porcentaje del valor fob)		Costo promedio
I. Transporte internacional		4,5
II. Costos internos		12,0
A. Autorizaciones previas		0,4
B. Servicios en puertos		1,1
a. Cargue/descargue, entrega de mercancías		0,9
b. Almacenamiento portuario		0,3
C. Inspecciones de otras entidades distintas a Aduanas		3,1
D. Transporte		4,9
a. Transporte interno de carga		4,3
b. Costos de manejo y movilización de contenedor		0,6
E. Otros servicios		2,5
a. Agenciamiento		1,0
b. Pagos informales		0,6
c. Pérdidas de mercancías		0,0
d. Seguros sobre el valor de las mercancías		0,6
e. Costos adicionales		0,4
III. Total		16,5

Figura 38. Costos de exportar desde Colombia.

Fuente: Encuesta de Comercio Exterior del Banco de la República

Los costos referenciales para el envío de la mercancía vía marítimo se resumen en el siguiente cuadro actualizado hasta el año 2018 y que corresponde a una naviera registrada como referencia desde el Puerto de Buenaventura en Colombia hasta Guayaquil en Ecuador:

Nombre de Producto	Tipo de Carga	Valor Tarifa USD	Recargo	Valor Recargo	Moneda Recargo	Fecha Actualización
GENERAL	Contenedor de 20'	350	ISPS	10	USD	23/04/2018
	Contenedor de 20'	350	BAF	61	USD	23/04/2018
	Contenedor de 40'	400	ISPS	10	USD	23/04/2018
	Contenedor de 40'	400	BAF	122	USD	23/04/2018
	Contenedor de 40' high cube	400	ISPS	10	USD	23/04/2018
	Contenedor de 40' high cube	400	BAF	122	USD	23/04/2018

Figura 39. Costos de importar desde Colombia vía marítima.

Fuente: PROCOLOMBIA. Extraído: <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/rutas-y-tarifas-de-transporte>

- **Terrestre**

Acorde con datos de Procolombia (2014), el transporte vía terrestre es el más solicitado para las relaciones comerciales entre estos países superando los USD 1.250 millones hasta el año 2013, la cifra más alta comparada con transporte marítimo que representó USD 508 millones y vía aérea con USD

150 millones. Esto se debe a la ubicación geográfica y costos de los mismos. La vía principal se denomina Ipiales –Tulcán que pasa por el Puente Rumichaca, zona fronteriza. Los dos puntos principales de Colombia para estas rutas son Bogotá y Cali, los cuales tienen una distancia a esta zona de aproximadamente 880 y 441 kilómetros, respectivamente.

Los costos de trayecto hasta la ciudad de Quito pueden oscilar entre los siguientes:

- Bogotá: USD 900-1000
- Medellín: USD 1000-1200
- Cali: USD 600-800

Los datos son referenciales otorgados por la compañía VIALGROUP que brinda servicios de transporte de carga internacional.

- **Aéreo**

Por parte de Ecuador, los aeropuertos de Quito y Guayaquil son los principales para el tráfico internacional de mercancías con Colombia, cuyo aeropuerto El Dorado concentra la mayoría de las actividades con relación a Medellín y Cali. Para el año 2014 constan ocho aerolíneas con conexiones en Perú, Panamá y Estados Unidos que ofrecen rutas diarias, semanales que distribuyen sus actividades entre pasajeros y cargas.

Algunas de las aerolíneas que desde Colombia ofrecen servicios logísticos de mercancía para el Ecuador son las siguientes representadas en la tabla 15:

Tabla 15
Servicios logísticos desde Colombia para el Ecuador

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
Air Cargo Pack		Semanal
Avianca		Todos los días
Tampa Cargo		Diaria (sin fines de semana)
Trans Am	Panamá	Lunes a Sábado
Strike		Diaria
Aerolog	Miami	Lunes a Sábado
Girag Air Cargo		Sábado y Domingo

Nota. Fuente: PROCOLOMBIA, Perfil Logístico (2014)

Las tarifas para envío hacia la ciudad de Quito mediante transporte aéreo se resumen en la tabla 16 con cifras actualizadas hasta el año 2016 y con distintas empresas locales. Los valores presentados son referenciales y promedio de los establecidos:

Tabla 16
Tarifas transporte aéreo Bogotá-Quito

Escala (kg)	Unidad	Tarifa/kg (\$)	Recargo aerolínea (\$)
Mínimo		130-225	0-35
-45	Kg	3,49	0-35
>45	Kg	3,19	0-35
>100	Kg	2,25	0-35
>300	Kg	2,2	0-35
>500	Kg	2,15	0-35
>1000	Kg	2,1	0-35

Nota. Fuente: PROCOLOMBIA (2018)

Tabla 17
Tarifas transporte aéreo Cali-Quito

Escala	Unidad	Tarifa/kg (\$)	Recargo aerolínea (\$)	Fee aeropuerto UIO (\$/kg)
Mínimo		125	25	0,10
<100	Kg	1,99	25	0,10
>100	Kg	1,34	25	0,10
>300	Kg	1,04	25	0,10
>500	Kg	0,89	25	0,10

Nota. Fuente: PROCOLOMBIA (2018)

Tabla 18
Tarifas transporte aéreo Medellín-Quito

Escala	Unidad	Tarifa/kg (\$)	Recargo aerolínea (\$)	Fee aeropuerto UIO (\$/kg)
Mínimo		70-125	25	0,10
<100	kg	1,99	25	0,10
>100	kg	1,34	25	0,10
>300	kg	1,04	25	0,10
>500	kg	0,89	25	0,10

Nota. Fuente: PROCOLOMBIA (2018)

En base en la información proporcionada de las 3 ciudades Bogotá, Cali y Medellín (Tablas 16, 17 y 18) donde existen potenciales proveedores, se puede conocer los costos aproximados y regulados por el gobierno colombiano al ser de acceso al público.

En base a lo mencionado, se realiza un análisis comparativo en la tabla 19 para elegir un medio de transporte donde se toma características importantes para cumplir los objetivos del presente trabajo de titulación, como el tiempo en tránsito de la mercancía hasta llegar a su destino, la seguridad de carga, y los costos de traerla.

Tabla 19
Análisis de medios de transporte

Medios de transporte	Tiempo en tránsito	Seguridad	Costos	Total
Terrestre	3	4	4	11
Marítimo	3	4	4	11
Aéreo	5	4	3	12

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

La mejor puntuada de la tabla que antecede es el transporte aéreo debido al tiempo que toma que es mucho menor al de vía marítima o terrestre. Sin embargo, este medio de transporte presenta una desventaja sobre en costos ya que las tarifas son asignadas por peso y puede haber recargos adicionales como comisiones y tasas aeroportuarias que incrementan el valor final del producto.

En el caso del transporte terrestre, una de las ventajas sobre los otros medios es el ahorro en un agente afianzado en la mayoría de veces ya que, en los centros de nacionalización, como por ejemplo en el Puente Rumichaca, se los realiza directamente mediante con la DAI y el pago de impuestos correspondientes en la agencia más cercana.

3.3.7 Impuestos aplicables para prendas de ropa interior femenina

Para las importaciones hacia el Ecuador, existen varios impuestos específicos que deben cubrir los importadores y así nacionalizar la mercancía. Se deben calcular los siguientes:

- *Ad Valorem*: Consiste en el impuesto administrado por la Aduana del Ecuador (SENAE) y varía de acuerdo a las políticas de cada país. Se calcula sobre el valor total de la importación (Valor CIF). En el caso de prendas de vestir correspondería al 10%.

- *Impuesto específico*: Algunas de las subpartidas arancelarias tienen impuestos adicionales como medida proteccionista a productos de origen local. Se encuentran a cargo de la SENAE y son aplicados sobre las unidades del producto, por lo que para prendas de vestir se establece en USD 5.50 por cada kilogramo que ingresa al país.
- *Fondo de Desarrollo para la infancia (FODINFA)*: Este impuesto lo administra el Ministerio de Inclusión económica y Social en la actualidad (antes lo manejaba el INFA) y se mantiene constante para cualquier subpartida arancelaria identificada y es del 0.05% sobre el CIF.
- *Impuesto a Consumos Especiales (ICE)*: Este impuesto lo administra el Servicio de Rentas Internas (SRI) y es variable con relación al tipo de mercancía que ingresa al país o se comercializan internamente. Generalmente se aplican a bienes suntuarios como perfumes, cigarrillos, alcohol, autos, entre otros. (SRI, 2019)
- *Impuesto a la salida de divisas (ISD)*: Es un impuesto sobre la transferencia o traslado de dinero hacia el exterior sobre el equivalente a tres salarios básicos unificados (USD 1.182.00) y es administrado por el SRI. Corresponde al 5% sobre el valor FOB de la mercancía importada. (SRI, 2019)
- *Impuesto al Valor Agregado*: En el Ecuador lo administra el Servicio de Rentas Internas (SRI) y es uniforme para cada intercambio a nivel nacional y se establece en el 12% del total de la importación (CIF+AdValorem+Arancel Especifico+Fondinfa+ICE)

4 MODELO DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR

Como objetivo del presente trabajo de titulación, se propone un modelo de negocio para la importación de prendas de vestir, específicamente ropa interior, que acorde a la información recolectada reúne los requisitos necesarios para el análisis de escenarios que avalen la rentabilidad de una empresa dedicada a servicios de coordinación logística. Las actividades de dicha empresa comprenden en realizar de principio a fin el proceso de importación de ropa interior femenina para distribuidores brindando una opción fácil, segura y con precios competitivos al adquirir la mercancía directamente en el Ecuador.

Por esta razón, y para el planteamiento del modelo, se define como proveedor a la empresa que cumpla con las características de experiencia, calidad y facilidades para la importación, así como la garantía de ser exportador calificado de Colombia, el país elegido para la finalidad de este ejercicio. Este proveedor será parte importante del modelo ya que se encarga de emitir una cotización inicial, en donde detalla varios tipos de prendas que se ajustan a la clasificación de ropa interior. Esta cotización corresponde a un solo lote de prendas de vestir a importar y permitirá analizar escenarios y determinar si es óptimo o no en cantidad, precio y frecuencia de compra.

También, se determinan los costos relacionados al proceso logístico y la mercancía de origen colombiano en los cuales se incluyen rubros como: transporte, financiamiento, forma de pago e impuestos. Con los datos obtenidos, se crearán estados de resultados y flujos de caja con lo cual se determinará el tiempo que tomaría recuperar la inversión para continuar con la actividad de importar ropa interior.

Para continuar con el modelo, además se considera el supuesto de que existe al menos un distribuidor interesado en adquirir ropa interior femenina de acuerdo al lote cotizado.

4.1 Generalidades de la negociación de la importación de prendas de vestir

4.1.1 Antecedentes del proveedor

El proveedor que reúne las características de experiencia, calidad y consta como exportador calificado de Colombia es CREACIONES OMA. Actualmente, se considera parte de la oferta exportable de Colombia hacia varios países de América del Sur, entre ellos Ecuador. A diferencia de empresas como C.I. ELLIPESE S.A. y Chamela S.A., no mantiene acuerdos o licencias de distribución exclusivas en el Ecuador, lo cual facilita el proceso de importación al considerarse libre para la comercialización y sin restricción alguna sobre la utilización de su marca. (Creaciones Oma, 2019)

El proveedor brinda dos opciones para la compra de ropa interior y su distribución en el Ecuador; una de ellas es mantener su marca y etiquetarlas de acuerdo a la información de origen, mientras que la otra opción es que las prendas sean etiquetadas con el logotipo e información de la empresa ecuatoriana que desea distribuir la mercancía a nivel local, conocido también como marca blanca. El costo de ambas opciones se encuentra incluido en el valor total de la negociación por lo que no representa una variante en la cotización.

Por lo que, en base a lo establecido en el párrafo anterior, la información recolectada en el punto 3.2.3 acerca de las ventajas de mantener la marca del proveedor y los objetivos del presente trabajo de titulación, se decide mantener la marca colombiana con el fin de continuar con el proceso de coordinación logística como actividad principal.

El proveedor CREACIONES OMA, al ser un fabricante de prendas de vestir, se encuentra en la capacidad de respaldar su producción con el Certificado de Origen afirmando que las prendas que confecciona aplican al Acuerdo de la CAN, con el fin de nacionalizar el lote y que éste quede exento de impuestos. Este certificado será enviado junto con la mercancía para que pueda ser validado en la frontera

Colombia-Ecuador y que el agente de aduana proceda a liberar las prendas de vestir.

Los documentos adicionales necesarios para proceder con la DAI o Declaración Aduanera de Importación son la factura comercial, guía de remisión y la lista de empaque. Estos documentos no representan un costo adicional para ambas empresas.

4.1.2 Antecedentes del distribuidor

Para el planteamiento del modelo, es necesario emprender la búsqueda de al menos un distribuidor que desee comercializar prendas de ropa interior femenina según la oferta exportable del proveedor Creaciones OMA. Las características que debe cumplir cada distribuidor se detallan en el capítulo 3 y se resumen en las siguientes:

- Amplia cobertura geográfica en el país
- Espacios de promoción de las prendas y alcance al mercado objetivo
- Innovador en elección de prendas de vestir como colores y diseños para generar rotación de mercancías.
- Contar con una fuerza de ventas lo suficientemente preparada para ventas directas y en línea

En el Ecuador se cuenta con tiendas departamentales o específicas a las cuales se puede recurrir como DePrati y Amorame que pueden ser consideradas para finalidad de este modelo. Llegar a estas tiendas no requiere contar con una estrategia de marketing invasiva ya que los servicios a ofrecer son los de importación de la mercancía, por lo tanto, la búsqueda de estos exponentes puede ser por redes sociales y visitas presenciales.

4.1.3 Requisitos del proveedor para la exportación de ropa interior

Antes de realizar la compra, es necesario asegurar en la negociación con el proveedor varios de los requisitos indispensables para que las prendas de vestir

ingresen al Ecuador de manera ágil y segura. Uno de ellos es el etiquetado de cada una de las prendas de vestir, es decir, que deben tener etiquetas impresas bajo la Norma RTE INEN 013 y ser visibles al usuario como indica la figura 40 a continuación:

TIRO	RETIRO
MARCA: OMA FABRICADO POR: CREACIONES OMA NIT: 830.031.782-5 HECHO EN COLOMBIA COMPOSICION 60% POLIESTER 33% ALGODÓN 7% ELASTANO FORRO: 100% ELASTANO TALLA: M Importado por: Capulina S.A. RUC: 1726767831001	INSTRUCCIONES DE CUIDADO Y CONSERVACION  LAVAR A MANO TEMPERATURA MÁXIMA 40°C  NO USAR BLANQUEADOR  NO SECAR EN MÁQUINA  SECADO EN TENEDERO A SOMBRA  NO PLANCHAR  NO LIMPIEZA EN SECO

Figura 40. Etiquetado de acuerdo a RTE INEN 013.

Elaborado por: Jimena Pacheco. Datos referenciales.

Estas etiquetas se componen de información específica como:

- Talla o tamaño de la prenda
- Métodos de lavado a través de pictogramas de ser necesario
- Nombre del país de origen y datos del importador

Otro de los requisitos, es el Acondicionado de cada prenda que, en base al literal 3.3.3, deben ser colocadas en bolsas plásticas individuales (envase primario) debido a las características propias de la mercancía permitiendo la protección de la misma. Además, según la conversación mantenida con el proveedor, la totalidad del lote a importar se encontrará dividido por secciones, modelos y colores con el fin de verificar tanto en Aduana como por la empresa importadora que se encuentre la totalidad de lo solicitado.

Por otro lado, para el envase terciario o embalaje, se considera que las prendas de vestir o ropa interior deben ser transportadas en cajas de cartón corrugado de medidas 43x50x35cm y 20 kg de capacidad, las cuales deben tener información relacionada al proveedor y comprador involucrados en la importación. Este embalaje debe cumplir con varios pictogramas propios de este tipo de mercancía para salvaguardar las prendas durante el traslado, según la siguiente figura:

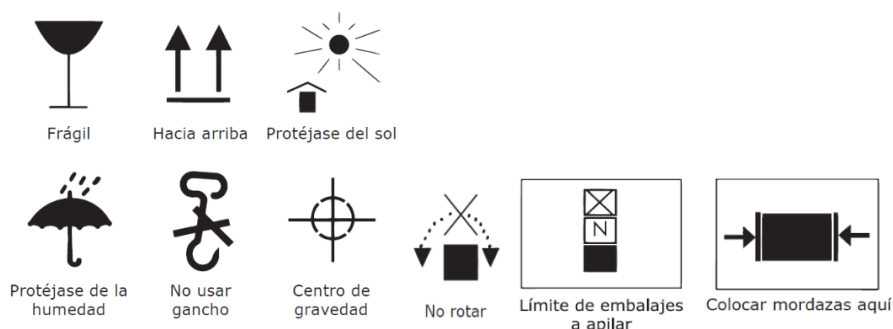


Figura 41. Pictogramas para la importación de prendas de vestir.

Fuente: (Diario del Exportador, 2017) y (Promeperú, 2018)

Acorde se presenta en la figura 41, los pictogramas hacen referencia a las condiciones que el traslado de cajas con prendas de ropa interior debe cumplir al momento de apilarlas, movilizarlas o cambiar de tipo de transporte. Entre ellos se encuentran: frágil, hacia arriba, protéjase del sol-humedad, no usar gancho, centro de gravedad (punto de equilibrio), límite de embalajes a apilar, colocar mordazas aquí y no rotar.

El etiquetado y la rotulación de las cajas no representan valores adicionales a pagar por cada prenda de vestir.

4.1.4 Términos de la cotización

Para solicitar una cotización al proveedor CREACIONES OMA, fue necesario revisar los catálogos virtuales y llenar la solicitud de pedido con especificaciones como talla (XS, S, M, L, XL), color (blanco, cocoa, negro, pasteles) y cantidad, tomando en cuenta que existe una cantidad mínima de doce (12) unidades por cada tipo de prenda interior. Además, se informa al proveedor que el Incoterm a

utilizar es el CIP por las ventajas que presenta al distribuir el riesgo del transporte de la mercadería hasta el punto de entrega que se determina sería en la frontera de Colombia con Ecuador.

Por lo tanto, en base a los datos proporcionados, el proveedor emite una cotización con fecha 28 de marzo de 2019 según lo siguiente:



CREACIONES OMA S.A
NIT. 830.031.782-5
CARRERA 24 # 12-71 TEL: (57) (1) 3604102.
BOGOTA - COLOMBIA

ventas@creacionesoma.com.co - www.creacionesoma.com.co

LINEA DE BODYS DE CONTROL, FAJAS POST-OPERATORIAS Y BRASS. DE CONTROL

28/3/2019

PEDIDO: JIMENA PACHECO - ECUADOR.

ABR/16/2019

REF.	Detalle	COLOR	Cantidad Total	Valor Unitario	Valor Total
726	Faja con powemet doble forrada con poliester elastano, cremallera en la entrepierna	COCOA	30	18.00	540.00
4009	Brassier strapless , ayuda a corregir postura, copa lisa, espalda en tela de control y elastico ancho.	BCO, COCOA	45	10.00	450.00
		NEGRO	30	10.80	324.00
4011	Modificacion de la ref. 4009 con bajo en encaje y copa en poliester spandex		45	10.00	450.00
4020	Brassier strapless, copa lisa forrado en tull, espalda en powemer	BCO, COCOA	35	12.50	437.50
		NEGRO	30	13.00	390.00
5263	Tanga Juvenil en algodón elastano, con elastico en	PASTELES	40	1.40	56.00
5273	Tanga Juvenil en algodón elastano, estampado y	ESTAMPADO	60	1.50	90.00
5273S	Hilo juvenil en algodón elastano, estampado y	ESTAMPADO	80	1.50	120.00
5271	Panty semi señorero en algodón elastano y elastico de	PASTELES	55	1.90	104.50
5296	Panty señorero en poliester, algodón elastano	Blanco y negro	60	2.40	144.00
5305	Tanga juvenil en algodón elastano, con encaje	ESTAMPADO	60	2.30	138.00
5305s	Hilo juvenil en algodón elastano, con encaje	ESTAMPADO	65	2.30	149.50
5804	Cachetero en encaje	SURTIDOS	40	2.10	84.00
5829	Cachetero en algodón elastano estampado	SURTIDOS	40	2.30	92.00
5830	Chachetero en algodón elastano, fondo entero	SURTIDOS	60	2.20	132.00
373	Panty Faja control total en Nylon elastano y totalmente	COCOA	30	7.60	228.00
	TOTAL		805		3,929.50

Figura 42. Cotización del proveedor

El valor total por 805 prendas surtidas es de USD 3,929.50 como indica la figura 42.

Las cajas a utilizar se basan en el peso promedio de la ropa interior de mujer, el cual se mantiene en 180 gramos por cada prenda, aproximadamente. Por esta razón, y en base a las 805 unidades se obtiene un total de 144.9 kg que distribuido en cajas de 20 kg cada una, da un total de 7.24 cajas. (Zenmarket, 2019)

4.1.5 Términos de pago

El proveedor indica que la fabricación de las prendas de vestir requiere entre 20 a 25 días, una vez se haya enviado la orden de compra. Al disponer del lote listo, procede a acondicionar las prendas y embalarlas para su traslado tomando 1 o 2 días adicionales. Después, procede a entregar las prendas de vestir a la empresa de transporte contratada para que movilice las cajas a Ipiales-Colombia mediante transporte terrestre. Por estas razones, la empresa de coordinación logística propone realizar el pago del valor total del lote a los treinta (30) días y sólo cuando se verifique que las prendas cumplan con las condiciones y características solicitadas.

Para realizar el pago de forma segura y que es válida en importaciones es la Carta de Crédito Irrevocable Confirmada. Este documento servirá de respaldo tanto al exportador como importador. Una vez que el proceso para la obtención de este documento finalice, el proveedor cuenta los treinta días de crédito y se debe emitir una notificación a las entidades financieras tanto por su creación como por la ejecución cuando se reciba la constancia de entrega/recepción a conformidad. De esta forma procederán a cancelar desde el banco corresponsal el valor adeudado.

4.1.6 Términos de pago del cliente/distribuidor

El cliente o distribuidor local realizará la cancelación del total del lote de mercancía en tres pagos distribuidos de la siguiente manera:

Contra entrega de la mercancía	30%
Treinta (30) días después de entrega de la mercancía	40%
Sesenta (60) días después de entrega de la mercancía	30%

Los valores dependerán del precio de venta por cada lote solicitado. Sin embargo, estos términos pueden variar según la negociación con el cliente y el capital de trabajo necesario para empezar el proceso logístico.

4.2 Costos y gastos del proceso logístico para la importación

El proceso logístico para la importación de ropa interior incluye varios costos directos fijos y variables que permiten conocer el valor final de cada prenda además de su costo de adquisición inicial. Así también, existen varios gastos operativos que están relacionados a la gestión y coordinación logística para que los distribuidores o cliente final del modelo de negocio a plantear dispongan de las prendas para su comercialización.

Una vez que se identifiquen dichos costos y gastos, y a través de la aplicación de un porcentaje de ganancia, se pretende demostrar y analizar los posibles escenarios.

4.2.1 Costos directos fijos de la empresa

Los costos directos fijos son los siguientes:

Documentos habilitantes

Los costos fijos de la empresa de coordinación logística corresponden a los certificados del INEN y la empresa verificadora del etiquetado RTE INEN 013. Por lo que, para la obtención de ambos es necesaria la intervención de un Agente Comercial en Tulcán quien realizará los trámites correspondientes una vez que la mercancía se encuentre en el puente internacional de Rumichaca, frontera Colombia-Ecuador. Los costos se reflejan a continuación:

Tabla 20
Costos documentos habilitantes

Detalle	Valor (USD)
Certificado INEN	247.00
Certificado empresa Verificadora	201.60
TOTAL DOCUMENTOS HABILITANTES	448.60

Nota. Fuente: Servicomex. Elaborado por Jimena Pacheco

Se establece mediante la tabla 20, que el costo de obtener el certificado INEN es de USD 247.00 considerando que todas las prendas de vestir son ropa interior femenina, es decir, que el valor propuesto es por una sola partida arancelaria. Por otro lado, el certificado de la empresa verificadora tiene un costo de USD 201.60, el cual se obtiene en Aduana evitando valores adicionales por traslado hasta la ciudad de origen o fabricación de las prendas de vestir.

Trámites aduaneros en frontera

La empresa que actúa como agente comercial y presta servicios en Tulcán para agilizar procesos de nacionalización de mercancía para cumplir con los objetivos del presente trabajo es Servicomex. Ellos son quienes brindan servicios de gestión de documentos, almacenaje mientras se libera las prendas de ropa interior y el transporte que implica el cruce de frontera para las actividades antes mencionadas. Los valores presentados según el anexo 4 son los siguientes:

Tabla 21
Costos de empresa de gestión de trámites aduaneros en frontera

Detalle	Valor (USD)
Trámite cruce de frontera y transporte	105.00
Almacenaje	80.30
Trámite de Importación*	197.00
Trámite de Norma INEN*	100.00
Subtotal	482.30
IVA 12% (*)	35.64
TOTAL EMPRESA DE LOGÍSTICA	517.94

Nota. Fuente: Servicomex. Elaborado por Jimena Pacheco

Según lo establecido en la tabla 21, el costo que se debe cancelar a la empresa externa que permite la nacionalización de la mercancía en Tulcán es de USD

517.94 del cual se desprenden rubros por concepto de trámites de importación y certificado INEN gravados con el 12% de IVA, mientras que el trámite de cruce de frontera, transporte y almacenaje se encuentran exentos de este impuesto en específico. Estos valores dependen de la negociación de cada importador con el agente comercial y pueden ser variables a medida que el tamaño del lote se incremente en volumen y valor.

Agente de Aduana

También, es necesario la gestión de un Agente de Aduanas que se encarga de la nacionalización de las prendas de ropa interior que provienen desde Colombia, además es quien constituye el medio para ingreso de la mercancía. El valor de los honorarios según la Resolución Nro. SENA-E-DGN-2012-0140-RE (2012), se encuentra como tarifa mínima el 50% de un salario básico unificado, siendo el valor final el que se determina en la negociación con el usuario final. (SENAE, 2012)

Sin embargo, para propósito del presente trabajo de titulación se considera que el salario básico a la fecha corresponde a USD 394.00, por tal motivo se tiene el siguiente detalle:

Tabla 22
Costo de honorarios de Agente de Aduana

Detalle	Valor (USD)
Honorarios profesionales	197.00
TOTAL AGENTE DE ADUANA	197.00

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

Según la tabla 22, el un agente de Aduana puede llegar a cobrar por sus servicios el 50% de un salario básico correspondiente a USD 197.00 el cual puede variar de acuerdo a la negociación final de las partes involucradas.

4.2.2 Costos directos variables de la empresa

Los costos directos variables son los que cambian en base a las prendas o costos relacionados al proceso de logístico propio de la importación. Sin embargo, pueden tornarse fijos al considerar un mismo lote de prendas de vestir a lo largo del tiempo lo cual que se considera útil para el análisis de escenarios a realizar.

Carta de crédito

La Carta de Crédito recomendada para este tipo de intercambios es la Irrevocable Confirmada según el literal 3.1.4, la cual puede ser emitida por una de las entidades financieras locales en un período máximo de treinta días previo a la entrega de documentos según la negociación con el proveedor. Los requisitos son:

- Calificación proveedor
- Calificación comprador
- Calificación de producto
- Documentos habilitantes importación (factura comercial, orden de compra, etc.)

En base a la información proporcionada por el Banco Internacional y el Banco de Guayaquil (2019), se presenta la tabla 23, donde consta de varios rubros que deben ser considerados para la emisión de la carta de crédito que se ejecutará en treinta (30) días según lo establecido anteriormente con el proveedor:

Tabla 23
Costo de emisión de carta de crédito

Detalle	Valor Unitario	Total (USD)
Entidad Financiera local		
Comisión Negociación (min USD 100)	0.50%	100.00
Comisión Apertura Anual (min USD 100)	5.00%	100.00
Comisión de enmienda (Por término)	25.00	25.00
Swift Apertura	30.00	30.00
Aviso de discrepancias	25.00	25.00
Cobranzas Entidad financiera del exterior		
Comisión Banco corresponsal (min USD 50)	0.75%	50.00
Otros gastos	30.00	30.00
TOTAL		360.00

Nota. Fuente: Banco de Guayaquil e Internacional. Elaborado por Jimena Pacheco

Existen dos pagos a realizar por parte de la empresa solicitante de la carta de crédito (importador), siendo uno de ellos destinado hacia una entidad financiera local y otro a una entidad financiera del exterior (corresponsal). Estos valores son variables ya que su cálculo se basa en el total de la cotización del proveedor, por lo que está directamente relacionada a la cantidad de prendas y el valor unitario de las mismas. El pago total para la emisión de este documento es de USD 360.00.

Es importante tomar en cuenta que las entidades financieras cuentan con mínimos de cobro entre USD 50.00 y USD 100.00, como en el caso de comisiones de negociación que el 0.50% corresponde a USD 19.65; la comisión de apertura anual del 5% aplicada a treinta días corresponde a USD 16.37 y la comisión del exterior del 0.75% corresponde a USD 29.47.

Seguro de la importación

Para efectos de emisión de la DAI en la frontera, se declarará que el seguro corresponde al 1% del valor de la mercancía transportada ya que no se contempla la contratación de una póliza de seguro adicional. Además, en el cálculo de este valor contempla un flete de USD 100.00 según indica la empresa Servicomex (2019), por lo que se tiene los siguientes valores:

Tabla 24
Costos del seguro de las prendas de ropa interior

Cantidad	Detalle	Valor (USD)
805	Prendas (Valor FOB)	3,929.50
1	Flete	100.00
1	Seguro (1%)	40.30
CIP		4,069.80

Nota. Fuente: Servicomex y Creaciones OMA. Elaborado por Jimena Pacheco

Acorde la tabla 24, el valor FOB es de USD 3,929.50 como indica la cotización emitida por el proveedor, el flete de USD 100.00 y el seguro a USD 40.30 que sumados corresponden al valor CIP de USD 4,069.80 del total de la importación. Este último valor servirá también para determinar los impuestos a pagar.

Impuestos de importación de prendas de ropa interior

Para el cálculo de los impuestos se considera el valor CIP mencionado en el párrafo anterior, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 25

Impuestos de importación de prendas de ropa interior

Detalle	Valor (USD)	
FODINFA	0.50%	20.35
Arancel AdValorem	10%	0,00
Arancel Específico (USD x kg)	5.50	0.00
IVA	12%	490.82
TOTAL IMPUESTOS		511.17

Nota. Fuente: Arancel del Ecuador. Elaborado por Jimena Pacheco

Los impuestos detallados en la tabla 25 que afectan a la partida arancelaria de la ropa interior después de aplicar al Acuerdo de la CAN, solo corresponden al 12% del IVA equivalente a USD 490.82 y al 0.50% del Fondo de Desarrollo para la Infancia con USD 20.35 ya que al ser producto con certificado de origen colombiano no están expuestos a Aranceles específicos y AdValorem. Por lo tanto, el valor a pagar por el total de impuestos es de USD 511.17.

Transporte local

Según lo indicado por Josseth Villalva de Vialgroup en la entrevista realizada en el presente trabajo de titulación, el transporte de cajas de prendas de vestir de máximo 20 kg tiene un costo de USD 12.50 cada una, aproximadamente. El costo consiste en trasladarlas desde Tulcán hacia Quito mediante transporte terrestre, así como indica la siguiente tabla:

Tabla 26

Cálculo de valor por transporte Colombia-Ecuador

Detalle	Cajas	Valor Unitario (USD)	Valor (USD)
Transporte terrestre	8	12.50	100.00
TOTAL TRANSPORTE NACIONAL			100.00

Nota. Extraído de entrevista con Vialgroup. Elaborado por Jimena Pacheco

A pesar de que el literal 4.1.4 indica que se deben utilizar 7.24 cajas, éstas se deben redondear al número inmediato superior debido a que el costo de transportarlas es en base a cajas completas, por lo tanto, se considera 8 cajas para el análisis dando un total de USD 100.00 conforme lo indica la tabla 26.

4.2.3 Inversión y gastos operativos de la empresa

La empresa, además de destinar recursos como inversión, también presenta gastos operativos para su correcto funcionamiento dentro de los cuales se detalla los siguientes basados en valores referenciales ya que dependen del nivel de negociación, ubicación y calidad de recursos.

Tabla 27
Inversión inicial

INVERSIÓN	
Capital de Trabajo	3,600.00
Activos Fijos	2,000.00
Capital de Trabajo No Operativo	1,480.70
TOTAL	7,080.70

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

Los valores detallados en la tabla 27 corresponden a la inversión inicial en capital de trabajo, activos fijos y capital de trabajo no operativo con un total de USD 7,080.70. Esta inversión se realiza una sola vez y al comenzar operaciones ya que son los mínimos indispensables para coordinar operaciones logísticas para este modelo de negocio.

Sin embargo, existen gastos que se cancelan de forma mensual y se consideran fijos durante el tiempo de gestión de la empresa. Estos costos son los siguientes:

Tabla 28
Gastos operativos mensuales

Cantidad	Recursos	Valor (USD)	Valor Total (USD)
	Inmuebles		
1	Arriendo bodega	200	200
1	Arriendo oficinas	200	200
	Recurso Humano		
1	Gerente	400.70	400.69
1	Contador	100.00	100
	Marketing		
1	Impulsación de ventas directas e indirectas	200	200
	Consumibles		
3	Plan de teléfono celular	25	75
1	Internet	25	25
1	Servicios básicos	20	20
	TOTAL		1,220.70

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

Los ítems de la tabla 28 corresponden al gasto por arriendo de oficina y bodega determinado en USD 400.00, los cuales se consideran necesarios para disponer de un lugar estable donde el distribuidor (cliente) pueda retirar la ropa interior y completar el proceso de entrega. Los recursos humanos necesarios para la gestión de la empresa es un gerente bajo relación de dependencia con un sueldo básico unificado de USD 394.00, lo cual puede variar según negociación previa con las partes involucradas y un contador por honorarios profesionales para mantener los registros y pagos al día. Para las actividades de Marketing se asigna un presupuesto de USD 200.00 en base al capítulo 3 ya que el cliente final es el distribuidor, quien necesita una página web, redes sociales, visitas esporádicas en sitio, mas no campañas publicitarias invasivas o personalizadas. Por último, los consumibles pueden ser planes de telefonía celular, servicios básicos y de internet, los cuales son herramientas indispensables para la coordinación logística y comunicación con proveedores y clientes.

4.3 Resumen de costos y gastos del proceso de importación

A continuación, se presenta un resumen de los costos y gastos identificados que representa el proceso logístico de la importación de prendas de ropa interior femenina:

Tabla 29
Costos fijos y variables del proceso logístico

COSTOS DIRECTOS FIJOS	1,163.54
Documentos habilitantes	448.60
Empresa de Logística en frontera	517.94
Agente de Aduana	197.00
COSTOS DIRECTOS VARIABLES	1,111.47
Costos relacionados de Carta de Crédito	360.00
Seguro y flete	140.30
Impuestos	511.17
Transporte Nacional	100.00
COSTO TOTAL	2,275.01

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

De los datos indicados en la tabla 29, se puede determinar que los costos fijos son USD 1,163.54 y los costos variables USD 1,111.47 en resumen de lo detallado anteriormente.

De los últimos rubros monetarios mencionados como los costos directos fijos y variables, el costo inicial de las prendas de vestir y los gastos operativos por la gestión de la empresa deben distribuirse para cada una de las referencias detalladas en la cotización proporcionada por el proveedor. Esto permitirá conocer el costo real que la empresa de coordinación logística debe contemplar antes de realizar el cálculo de la rentabilidad deseada para la venta al distribuidor.

Por esta razón, la distribución de los costos de la tabla 30 se realizan en base al peso monetario que tiene cada clase de prenda con relación al total de la cotización, así como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 30
Distribución de costos fijos y variables

REF.	Unidades	Cotización Inicial		Distribución de costos y gastos			
		Valor Unitario (1)	Valor Unitario*Cantidad (2)	Peso (3)	(Costo Total+Gastos)*(3)=(4)	Valor Unitario (5)	COSTO FINAL
726	30	18.00	540.00	14%	312.64	28.42	852.64
4009	45	10.00	450.00	11%	260.53	15.79	710.53
4011	30	10.80	324.00	8%	187.58	17.05	511.58
	45	10.00	450.00	11%	260.53	15.79	710.53
4020	35	12.50	437.50	11%	253.29	19.74	690.79
	30	13.00	390.00	10%	225.79	20.53	615.79
5263	40	1.40	56.00	1%	32.42	2.21	88.42
5273	60	1.50	90.00	2%	52.11	2.37	142.11
5273S	80	1.50	120.00	3%	69.47	2.37	189.47
5271	55	1.90	104.50	3%	60.50	3.00	165.00
5296	60	2.40	144.00	4%	83.37	3.79	227.37
5305	60	2.30	138.00	4%	79.90	3.63	217.90
5305s	65	2.30	149.50	4%	86.55	3.63	236.05
5804	40	2.10	84.00	2%	48.63	3.32	132.63
5829	40	2.30	92.00	2%	53.26	3.63	145.26
5830	60	2.20	132.00	3%	76.42	3.47	208.42
373	30	7.60	228.00	6%	132.00	12.00	360.00
805			3,929.50		2,275.01		6,204.51

Nota. Fuente: Creaciones OMA. Elaborado por: Jimena Pacheco.

Mediante la tabla 30, se puede determinar que el costo de una prenda puede pasar de USD 18.00 a USD 28.42 como el ítem de referencia #726. Este es el efecto de los costos directos fijos y variables al incluir rubros relacionados al proceso de importación. En resumen, las 805 prendas que costaban USD 3,929.50 pueden llegar a USD 6,204.51 para que puedan ser comercializadas localmente.

Por otro lado, al conocer el costo total se puede determinar el precio de venta al público por cada ítem que será calculado en un 45% sobre el precio con los siguientes resultados:

Tabla 31
Determinación de precio de venta al público

REF.	Unidades	Valor Unitario (1)	Valor Unitario*Cantidad (2)	Margen de Rentabilidad	Precio de venta Unitario	PRECIO DE VENTA TOTAL
726	30	18.00	540.00	45%	51.67	1,550.25
4009	45	10.00	450.00	45%	28.71	1,291.87
4011	30	10.80	324.00	45%	31.00	930.15
	45	10.00	450.00	45%	28.71	1,291.87
4020	35	12.50	437.50	45%	35.89	1,255.99
	30	13.00	390.00	45%	37.32	1,119.62
5263	40	1.40	56.00	45%	4.02	160.77
5273	60	1.50	90.00	45%	4.31	258.37
5273S	80	1.50	120.00	45%	4.31	344.50
5271	55	1.90	104.50	45%	5.45	300.00
5296	60	2.40	144.00	45%	6.89	413.40
5305	60	2.30	138.00	45%	6.60	396.17
5305s	65	2.30	149.50	45%	6.60	429.19
5804	40	2.10	84.00	45%	6.03	241.15
5829	40	2.30	92.00	45%	6.60	264.12
5830	60	2.20	132.00	45%	6.32	378.95
373	30	7.60	228.00	45%	21.82	654.55
805			3,929.50			11,280.93

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco.

Acorde los datos de la tabla 31, el precio de venta al público de las 805 prendas es de USD 11.280.93, el cual se vio afectado por el porcentaje de rentabilidad deseada además del costo de materia prima o prendas. En este ejercicio se puede observar que la misma referencia #726 pasa de USD 28.42 a USD 51.57, donde la diferencia de USD 23.25 sobre el precio final corresponde al 45% de rentabilidad deseada.

4.4 Análisis de escenarios sobre el modelo de negocio

El análisis de escenarios consiste en identificar los efectos de variables como costos, tiempo y rentabilidad sobre el modelo de negocio para la importación de prendas de ropa interior y determinar si es rentable o no, bajo las condiciones presentadas. Debido

a que estos escenarios permiten visualizar una idea general de una empresa en marcha, se ha decidido plantear 5 escenarios en base a los objetivos del presente trabajo de investigación:

- Análisis del proceso de importación sin costos fijos y variables
- Análisis del proceso de importación con costos fijos, variables y gastos operativos
- Análisis del proceso de importación con eventos iguales durante un año
- Análisis del proceso de importación con eventos iguales durante cinco años
- Análisis de la rentabilidad mínima para cubrir la inversión.

Cada escenario tiene como base la información presentada anteriormente, la cual ha sido tratada para obtener los resultados que se presentarán a continuación, con el fin de determinar y analizar los nuevos hallazgos. Dichos hallazgos serán presentados mediante estados de resultados y/o flujos de caja libre ya que se consideran necesarios para evaluar la rentabilidad de cada escenario. Sin embargo, estos datos se presentan bajo el supuesto de que los efectos de inflación serán nulos ya que los ingresos y egresos se justificarían entre sí a lo largo del tiempo.

Los datos base pueden ser modificados para conocer el efecto sobre las demás variables como se mencionaba anteriormente y que se presentan a continuación:

Tabla 32
Variables para análisis de escenarios

Detalle	Valor (USD)
	30%
Pagos por concepto de venta	40%
	30%
Participación Trabajadores	15%
Impuesto Renta	22%
Margen de Rentabilidad	45%

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

En la tabla 32 se presentan aquellos valores que serán parte de cada escenario y que pueden ser ajustados según las circunstancias de cada empresa como condiciones de pago, impuestos y margen de rentabilidad. Además, en el Anexo 5 se encuentra desglosado cada valor con el cual se obtiene los resultados en los escenarios.

4.4.1 Proceso de importación sin costos fijos y variables

El siguiente escenario se presenta para determinar si el evento, llamado así a una única importación, es rentable o no para el inversor con el fin de comprobar su viabilidad como base para continuar con réplicas del mismo.

Tabla 33

Escenario de un evento o importación sin costos o gastos

Estado de Resultados	EVENTO ÚNICA IMPORTACION	
Ventas	11,280.93	100%
(-)Compra de mercadería	(5,844.51)	-52%
(=) Utilidad bruta	5,436.42	48%
(-) Gastos de ventas	-	0%
(-) Gastos Administrativo y generales	-	0%
(-) Gastos depreciación	-	0%
(=) Utilidad operativa	5,436.42	48%
(-) Gastos financieros	(360.00)	-3%
(=) Utilidad antes de impuestos	5,076.42	45%
(-) 15% Participación trabajadores	(761.46)	-7%
(-) 22% Impuesto a la renta	(949.29)	-8%
(=) Utilidad neta	3,365.66	30%

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

Según indica la tabla 33, el realizar una sola importación y tratarla como un evento único permite obtener una utilidad neta del 30% correspondiente a USD 3,365.66 con relación a sus ventas totales de USD 11,280.93. Este escenario permite entender que una importación si es rentable por sí sola al incluir los costos relacionados a la compra de mercancía, proceso logístico e impuestos de ley. Por esta razón, es importante recalcar que a pesar de calcular un precio de venta con el 45% de rentabilidad deseada sobre el precio, el costo logístico se encuentra sobre el 50% de los ingresos con USD 5,844.51, el cual se mantendrá fijo durante todos los eventos; el costo financiero de aplicar una Carta de Crédito representa el 3% de las ventas que corresponde a USD 360.00; la utilidad antes de impuestos se presenta con un 45% que corresponde a USD 5,076.42; el pago de impuestos a trabajadores y la renta implica un 15% adicional que son USD 761.46 y USD 949.29, respectivamente.

4.4.2 Proceso de importación con costos fijos, variables y gastos operativos

El análisis de la importación con costos fijos, variables y gastos operativos es una forma de visualizar un solo evento en donde los ingresos deben cubrir, además del costo de la mercancía, todo egreso directamente relacionado como gastos operativos de salarios, servicios básicos, arriendo, entre otros.

Tabla 34

Evento de importación con costos fijos, variables y gastos operativos

	0	1	2	3
Ventas	-	11,280.93		-
(-)Compra de mercadería	-	(5,844.51)		-
(=) Utilidad bruta	-	5,436.42	-	-
(-) Gastos de ventas	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)
(-) Gastos Administrativo y generales	(920.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)
(-) Gastos depreciación	-	(36.11)	(36.11)	(36.11)
(=) Utilidad operativa	(1,120.70)	4,279.61	(1,156.81)	(1,256.81)
(-) Gastos financieros	(360.00)	-	-	(360.00)
(=) Utilidad antes de impuestos	(1,480.70)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)
(-) 15% Participación trabajadores	-	-	-	-
(-) 22% Impuesto a la renta	-	-	-	-
(=) Utilidad neta	(1,480.70)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

Tabla 35

Estado de Resultados de un evento con costos fijos, variables y gastos operativos

EVENTO ÚNICA IMPORTACIÓN INCLUIDO COSTOS Y GASTOS		
Ventas	11,280.93	100%
(-)Compra de mercadería	(5,844.51)	-52%
(=) Utilidad bruta	5,436.42	48%
(-) Gastos de ventas	(800.00)	-7%
(-) Gastos Administrativo y generales	(3,782.79)	-34%
(-) Gastos depreciación	(108.33)	-1%
(=) Utilidad operativa	745.29	7%
(-) Gastos financieros	(720.00)	-3%
(=) Utilidad antes de impuestos	25.29	3%
(-) 15% Participación trabajadores	(3.79)	-1%
(-) 22% Impuesto a la renta	(4.73)	-1%
(=) Utilidad neta	16.77	2%

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

Los datos presentados en la tabla 34 corresponden a cómo actúa cada cuenta del estado de resultados a lo largo del tiempo ya que un evento de importación se completa en 3 meses sin contar su fase inicial. Por otro lado, la tabla 35 corresponde al estado de resultados consolidado con los ingresos y gastos de 3 meses, donde el 52% de los ingresos se destina directamente a la ropa interior, los otros costos y gastos toman fuerza como gastos de ventas con el 7% que corresponde a USD 800.00; gastos administrativos y generales con el 34% y USD 3.782.79; gastos depreciación con el 1% y USD 108.33; gastos financieros con el 3% y USD 720.00; y otros impuestos de participación trabajadores e impuesto a la renta con el 2% correspondientes a USD 3.79 y USD 4.73, respectivamente. Esto representa una utilidad del 2% equivalente a USD 16.77.

4.4.3 Proceso de importación con eventos iguales durante un año

A diferencia de los otros escenarios, el proceso de importar se replica por todo un año tomando en cuenta que debido a las variables de cobro al cliente y los distintos porcentajes, cada evento tiene una duración de 3 meses y un conjunto de 4 eventos similares al de la tabla 34. (Anexo 5)

Tabla 36
Eventos de importación en un año

CONJUNTO DE EVENTOS EN UN AÑO		
Ventas	45,123.71	100%
(-)Compra de mercadería	(23,378.04)	-52%
(=) Utilidad bruta	21,745.67	48%
(-) Gastos de ventas	(2,400.00)	-5%
(-) Gastos Administrativo y generales	(11,448.38)	-25%
(-) Gastos depreciación	(433.33)	-1%
(=) Utilidad operativa	7,463.96	17%
(-) Gastos financieros	(1,440.00)	-3%
(=) Utilidad antes de impuestos	6,023.96	13%
(-) 15% Participación trabajadores	(903.59)	-2%
(-) 22% Impuesto a la renta	(1,126.48)	-2%
(=) Utilidad neta	3,993.89	9%

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco.

En base a lo expuesto en la tabla 36, si se consolida una serie de eventos durante un año se tiene ingresos de USD 45,123.71 y un costo de compra de mercancía de USD 23,378.04 que se mantiene con el 52% con relación a las ventas. Por otro lado, el gasto de ventas acumula un 5% correspondiente a USD 2,400.00; gastos administrativos y generales con 25% y USD 11,448.38; gastos de depreciación con el 1% correspondiente a USD 433.33; gastos financieros del 3% y USD 1,440.00; por último, los impuestos de ley de participación a trabajadores e impuesto a la renta acumulan un 4% con USD 903.59 y USD 1,126.48, respectivamente. En este escenario la utilidad neta se incrementa hasta un 9% que representa USD 3,993.89.

Al considerar 12 meses de análisis, 4 eventos en total, se obtiene el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) sobre los flujos resultantes en la tabla 38 con una tasa de descuento o de oportunidad del 4% la cual corresponde a una póliza en una entidad financiera que ofrecería por el monto a invertir de USD 7,080.70 con los siguientes resultados:

Tabla 37
Flujo de caja libre durante un año

FLUJO DE CAJA	6	7	8	9	10	11	12
(=) Utilidad neta	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)	(3,646.88)
+ Depreciación	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	3,384.28	(7,896.65)	4,512.37	3,384.28	(7,896.65)	4,512.37	3,384.28
+/- CT Operativo y No Operativo							
+/- inversiones de capital	-	-	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	1,803.58	(3,580.93)	3,391.67	1,803.58	(3,580.93)	3,391.67	(226.49)

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco

Tabla 38
Cálculo VAN y TIR en eventos durante un año

	VAN	TIR
	\$6,576.39	2%
Tasa de descuento (póliza en entidad financiera)	4%	

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco

Según los datos de la tabla 38, realizar cuatro importaciones de ropa interior en un año no es rentable con relación a una inversión en una entidad bancaria con una tasa de descuento referente del 4% ya que la TIR calculada en base a los flujos mensuales da como resultado un 2%. Esto quiere decir que, al final del primer año de operaciones el VAN de USD 6,576.39 no cubre la inversión inicial considerando que el riesgo es mayor al invertir en una empresa que una póliza.

4.4.4 Proceso de importación con evento iguales durante cinco años

Al tener como base el estado de resultados de la tabla 36 correspondiente a un año, se realiza una réplica para los siguientes cuatro años con el fin de conocer el resultado si la empresa mantiene las ventas, costos, gastos y rentabilidad.

En este escenario también es posible calcular el VAN y la TIR a través de los distintos flujos de caja libre resultantes del conjunto de eventos a darse durante el

lapso de cinco años para confirmar su viabilidad económica. Se considera el supuesto de trabajar con 0 inflación según el preámbulo de este subcapítulo.

Tabla 39
Eventos de importación durante cinco años

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ventas		45,123.71	45,123.71	45,123.71	45,123.71	45,123.71	100%
(-)Compra de mercadería		(23,378.04)	(23,378.04)	(23,378.04)	(23,378.04)	(23,378.04)	-52%
(=) Utilidad bruta		21,745.67	21,745.67	21,745.67	21,745.67	21,745.67	48%
(-) Gastos de ventas		(2,400.00)	(2,400.00)	(2,400.00)	(2,400.00)	(2,400.00)	-5%
(-) Gastos Administrativo y generales		(11,448.38)	(11,448.38)	(11,448.38)	(11,448.38)	(11,448.38)	-25%
(-) Gastos depreciación		(433.33)	(433.33)	(433.33)	(433.33)	(433.33)	-1%
(=) Utilidad operativa		7,463.96	7,463.96	7,463.96	7,463.96	7,463.96	17%
(-) Gastos financieros		(1,440.00)	(1,440.00)	(1,440.00)	(1,440.00)	(1,440.00)	-3%
(=) Utilidad antes de impuestos		6,023.96	6,023.96	6,023.96	6,023.96	6,023.96	13%
(-) 15% Participación trabajadores		(903.59)	(903.59)	(903.59)	(903.59)	(903.59)	-2%
(-) 22% Impuesto a la renta		(1,126.48)	(1,126.48)	(1,126.48)	(1,126.48)	(1,126.48)	-2%
(=) Utilidad neta		3,993.89	3,993.89	3,993.89	3,993.89	3,993.89	9%
FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
(=) Utilidad neta		3,993.89	3,993.89	3,993.89	3,993.89	3,993.89	
+ Depreciación		433.33	433.33	433.33	433.33	433.33	
+/- Var. KT Operativo	(3,600.00)	-	-	-	-	3,600.00	
+/- CT Operativo y No Operativo		-	-	-	-	-	
+/- inversiones de capital		-	-	-	-	-	
= Flujo de caja libre	(7,080.70)	4,427.22	4,427.22	4,427.22	4,427.22	8,027.22	

Nota. Elaborado por: Jimena Pacheco.

Según los datos de la tabla 39, los datos se mantienen constantes durante cinco períodos anuales y de los cuales se obtienen resultados positivos en el flujo de caja de USD 4,427.22 en cada uno a diferencia del último con USD 8,027.22 debido a la recuperación del capital del trabajo invertido. El VAN y la TIR se presentan a continuación:

Tabla 40
Cálculo de VAN y TIR de flujos durante 5 años

	VAN	TIR
	\$22,668.13	59%
Tasa de descuento (póliza en entidad financiera)	4%	

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

El VAN se calcula en la tabla 40 con una tasa de descuento o de oportunidad del 4% la cual corresponde a una póliza de una entidad financiera como se mencionó en el literal que antecede. En este caso, el VAN corresponde a USD 22,668.13 con una TIR de 59%, lo cual indica que la empresa de importación cumpliría con cubrir el valor de la inversión de USD 7,080.70. Además, la TIR supera a la tasa de descuento, lo cual confirma su rentabilidad a los cinco años de operaciones de la empresa.

4.4.5 Rentabilidad mínima para recuperar la inversión

El escenario a continuación plantea la posibilidad de analizar si el 45% de rentabilidad deseada es óptimo o no para recuperar la inversión bajo los supuestos de operar un año con cuatro eventos iguales por los siguientes cinco años sin crecimiento alguno. Tener un VAN igual a 0 significaría que no existió ni pérdidas ni ganancias.

Por lo tanto, para convertir el VAN de USD 6,576.39 en 0 es necesario tener una rentabilidad deseada del 21%, la cual se convierte en la mínima necesaria antes de caer en pérdida. Este cambio significa que el precio de venta al público de todo el lote considerado en este trabajo de investigación debe ser de USD 7,876.31 acorde los datos presentados en la tabla 41:

Tabla 41

Flujo de caja para los eventos durante un año: Rentabilidad 21%

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
(=) Utilidad neta	-	874.99	(1,156.81)	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)
+ Depreciación	-	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	(3,600.00)	(1,913.42)	3,150.53	2,362.89	(5,513.42)	3,150.53
+/- CT Operativo y No Operativo	(1,480.70)					
+/- inversiones de capital	(2,000.00)	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	(7,080.70)	(1,002.31)	2,029.83	1,289.09	(4,602.31)	2,029.83

FLUJO DE CAJA	6	7	8	9	10	11	12
(=) Utilidad neta	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)	942.54
+ Depreciación	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	2,362.89	(5,513.42)	3,150.53	2,362.89	(5,513.42)	3,150.53	2,362.89
+/- CT Operativo y No Operativo							
+/- inversiones de capital	-	-	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	1,289.09	(4,602.31)	2,029.83	1,289.09	(4,602.31)	2,029.83	3,341.54

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco.

Tabla 42

Costos y precios para la rentabilidad de 21%

Unidades	Costo ropa interior (Cotización)	Margen de Rentabilidad	Precio de venta total
805	3,929.50	21%	7,876.31

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco.

Por otro lado, para convertir en 0 el VAN de USD 22,668.13 obtenido durante cinco años con ingresos y gastos constantes, es necesario tener una rentabilidad deseada del 31% según indica la tabla 43:

Tabla 43

Flujo de caja para los eventos durante cinco años. Rentabilidad 31%

FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(=) Utilidad neta		(1,097.99)	(1,097.99)	(1,097.99)	(1,097.99)	(1,097.99)
+ Depreciación		433.33	433.33	433.33	433.33	433.33
+/- Var. KT Operativo	(3,600.00)	-	-	-	-	3,600.00
+/- CT Operativo y No Operativo		-	-	-	-	-
+/- inversiones de capital		-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	(7,080.70)	(664.66)	(664.66)	(664.66)	(664.66)	2,935.34

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco.

Tabla 44

Costos y precios para la rentabilidad de 31%

Unidades	Costo ropa interior (Cotización)	Margen de Rentabilidad	Precio de venta total
805	3,929.50	31%	8,973.71

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco.

La tabla 44 indica que el precio de venta al público debería ser de USD 8,973.71. Es importante considerar que al momento de convertir el VAN a 0, en ambos de los casos presentados, la TIR presenta valores negativos, por lo que la sumatoria de los flujos no logran cubrir la inversión inicial.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- La fabricación de prendas de vestir (C14) es considerada uno de los 24 subsectores que compone el Sector Manufacturero del Ecuador que se distribuye en los capítulos 61 y 62 en partidas arancelarias de la Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías. Este subsector se destaca por componerse tanto de producción nacional como de prendas importadas, lo cual afecta directamente temas relacionados al motor económico y social, como el empleo al representar cerca del 16% del sector manufacturero en su totalidad (153,350 plazas).
- El subsector de la fabricación de las prendas de vestir es uno de los que se ve afectado directamente por las medidas proteccionistas del gobierno a consecuencia de su gran impacto en la economía del país ya que para la producción local es necesario importar materia prima y competir con grandes exponentes en este subsector como son Colombia y China. Este último mantiene una estrategia agresiva de bajos costos que le permite ingresar a mercados sensibles al precio y posicionarse rápidamente.
- La exportación de prendas de vestir a lo largo del período 2013-2017 ha venido desarrollándose de forma atípica, y de manera puntual se toma el año 2014 debido a las medidas proteccionistas implementadas por el gobierno ecuatoriano a materiales textiles que hicieron incrementar el costo del producto final, por lo que hasta el año 2017, continúa descendiendo hasta llegar a los USD 15,000,000 aproximadamente. Por otro lado, la importación de prendas de vestir presenta una recuperación a partir de año 2016 con proyección de crecimiento en los próximos períodos.
- El Ecuador importa 212 partidas del sector textil consideradas como prendas de vestir, de las cuales la ropa interior de mujer se considera la principal por su crecimiento del 43% durante el período 2016-2017 representando USD 12,948,000 para la balanza comercial. Los principales países de donde

proviene son China, Colombia, Bangladesh, Vietnam, Perú y Estados Unidos.

- El 63% de los consumidores no están conscientes del origen de las prendas que adquieren, pero su experiencia y percepción les permite preferir a países como Colombia y Estados Unidos según datos obtenidos de la encuesta y datos obtenidos de las importaciones en Ecuador.
- En base a aspectos políticos, económicos, sociales, económicos, tecnológicos y logísticos, la mejor alternativa para establecer un modelo de negocio en pos del desarrollo empresarial del Ecuador es Colombia sobre Estados Unidos. Esto se da principalmente por encontrarse dentro de la misma región, compartir acuerdos como la CAN y brindar estabilidad económica para la inversión local y extranjera. Además, los acuerdos que mantiene Colombia con otros países le permite ser competitivo y ejecutar sus procesos eficientemente brindando seguridad tanto en importaciones como exportaciones.
- El gobierno de Colombia, a través de iniciativas como Procolombia y herramientas tecnológicas relacionadas, permite obtener datos reales y actualizados del sector textil como proveedores o costos de envíos orientado a la oferta exportable, que es impulsada de forma positiva para que la producción local se encuentre en la misma capacidad de ofrecer sus productos internamente y al exterior, ya que los consumidores la prefieren por calidad, precio y experiencia, garantizando cada proceso. Por otro lado, el Ecuador no ha fijado prioritario el manejo correcto de herramientas de información que permitan a otros países conocer proveedores, costos de envío y oferta exportable a total disposición de otros países.
- Las tendencias de consumo actuales se basan en un movimiento social con propósito de las nuevas generaciones donde la decisión de compra depende del estilo de vida, alcance económico, personalización y compromiso con otros intereses además de los propios del consumidor.
- El 55% de consumidores estarían dispuestos a pagar un costo considerado como “alto” por prendas provenientes de países extranjeros como Colombia y Estados Unidos atribuyendo características de calidad y durabilidad de la prenda en el tiempo.

Análisis de escenarios

- Con una rentabilidad deseada del 45%, los costos del lote de prendas de ropa interior corresponden al 52% del total de los ingresos lo cual impacta significativamente a la utilidad bruta de cada evento ya sea con o sin costos y gastos.
- El primer escenario del proceso de importación de prendas de ropa interior demuestra que es rentable hasta un 30% tomando en cuenta que el margen de rentabilidad deseada es del 45% sobre el precio de cada prenda e incluyendo solo costos directos fijos y variables que implica traer este tipo de mercancía al Ecuador. Sin embargo, al incluir gastos operativos esta rentabilidad se ve reducida hasta en un 2% sobre el total de los ingresos lo cual indica un alto uso de recursos solo para un evento.
- El tercer escenario demuestra que un evento dura tres meses y al año se pueden realizar cuatro seguidos. Al realizar los cuatro eventos o procesos de importación en el primer año, con montos y cantidades similares, la utilidad neta podría aumentar de un 2% hasta un 9% considerando costos y gastos.
- El cuarto escenario demuestra que mantener las ventas en USD 45,123.71 al año y por cinco períodos iguales a cuatro eventos cada uno, se mantiene la rentabilidad del 9%; un VAN de USD 22,668.13 y una TIR del 59%. Esto significa que es rentable siempre y cuando las ventas se mantengan o incrementen a lo largo de tiempo.
- El quinto escenario demuestra que la rentabilidad para el cálculo del precio de venta al público debe ser de 21% para el conjunto de eventos realizados en un año y del 31% para el conjunto de eventos realizados en cinco años. Esto quiere decir que entre más eventos se ejecuten, existe la probabilidad de necesitar recursos adicionales que deben trasladarse al costo del producto final.
- La rentabilidad del proceso de importación de prendas de ropa interior femenina crece proporcionalmente con relación al número de eventos que se realicen en un determinado período cuando se consideren costos y gastos operativos.

- Al tener relaciones comerciales con otro país implica considerar el efecto de la moneda extranjera, que en este caso es el peso colombiano, sobre la moneda local que corresponde al dólar. Esta variable puede jugar un papel determinante al momento de la negociación ya que el proveedor puede hacer el cambio acorde al mercado haciendo impredecible calcular el valor por prenda a comprar.

5.2 Recomendaciones

- La fabricación de prendas de vestir, al destacar su participación tanto en importación como exportación, deberían crearse nuevas iniciativas que impulsen la producción nacional e importación consciente para lograr ventajas competitivas a nivel país como empleo y estabilidad económica.
- Como la importación de prendas de vestir se ve afectada directamente por medidas proteccionistas, debería existir más proyectos de investigación de los convenios que Ecuador mantiene actualmente con otros países, para así aprovechar las ventajas que presentan ya que algunos de ellos permiten ingresar varios tipos de textiles con aranceles menores a los establecidos al mercado extranjero.
- El gobierno y autoridades del sector textil deben evaluar si la salida de prendas de vestir es menos prioritaria que la entrada de la misma ya que a pesar de que la importación de prendas de vestir tiene proyecciones de crecimiento y beneficia de manera significativa el proyecto de investigación, éste puede ser descontrolado debido a que el principal oferente es China por sus precios bajos que no solo desplaza a la producción local, sino a la de otros países como Colombia.
- Se debería considerar en la negociación de convenios comerciales o incluirlos en los actuales, parte o el total de las partidas arancelarias de prendas de vestir que el Ecuador importa para mitigar el impacto que representa y realizar un intercambio de productos con estos países, es decir, apoyar a las importaciones, e impulsar las exportaciones de prendas con ventaja competitiva y apetecidos en el mercado extranjero.

- Los distribuidores o clientes deberían considerar informar de forma explícita el origen de la prenda de vestir ya que re-afirmarían la percepción del mercado objetivo al que están apuntando, tomando en cuenta que las generaciones actuales prefieren adquirir marcas con un propósito positivo económico, amigable con el ambiente y que se ajuste a sus necesidades, indistintamente si es producción local o extranjera.
- El Ecuador debería identificar, evaluar y controlar procesos productivos y administrativos que se necesitan para completar tanto importaciones como exportaciones ya que, aspectos burocráticos y políticas comerciales han detenido el crecimiento económico en relación a países andinos que se encuentran abiertos a nuevas negociaciones, implementación de tecnología y cambio efectivo de matriz productiva.
- Si bien el incremento de las exportaciones corresponde a uno de los principales objetivos de un país debido a su alto impacto a nivel productivo, económico y social, las herramientas y fuentes de información deberían contener datos e información actualizada de productos de importación ya que, no todo se encuentra disponible en un país por más diverso que este sea. Por esta razón, sería importante considerar mejorar e impulsar la importación de bienes donde Ecuador no presente una ventaja comparativa o competitiva con el fin de facilitar la gestión de empresarios y emprendedores, lo cual puede darse a través de ferias, comunicaciones, eventos, herramientas tecnológicas y proyectos de investigación acerca de sectores estratégicos.
- Al crear una empresa, ésta debe tener claro un compromiso con causas sociales y ambientales que se encuentren acorde a las tendencias actuales del consumidor como materiales reciclados, atención personalizada, acceso mediante redes sociales y fluidez en la comunicación directa de sus gustos y preferencias. Además, deberían buscar otras opciones que cumplan con los requerimientos en calidad y gustos de lo demandado por el consumidor donde los costos sean menores a los países tradicionales como Colombia y Estados Unidos con el fin de optimizar recursos y que entre al Ecuador prendas con precios competitivos.

- Las empresas extranjeras o vendedores deben cumplir un mínimo de requisitos y ser comprobables para garantizar relaciones comerciales basadas en la calidad de sus productos con el fin de evitar estafas. Se debe comprobar que estén inscritos en la oferta exportable de Colombia y referencias con otros clientes
- Las empresas de coordinación logística deberían cumplir con ciertas características para aprovechar al máximo las ventajas para la importación de prendas de vestir y son las siguientes:
 - La empresa debe ser de Servicios de coordinación por sus múltiples facilidades, entre ellas la de organización y gestión de la misma, no considerando costos de almacenaje u operativos relacionados.
 - El financiamiento debería contar con dos partes, una propia como capital de trabajo y otra financiada en caso de no contar con todos los recursos para que de esta forma la empresa no se quede sin liquidez para responder a necesidades del mercado.
 - El pago a proveedores mediante carta de crédito proporciona una modalidad segura para transacciones en el exterior una vez asegurada la llegada de la mercancía.
 - Para seguridad del exportador e importador, es indispensable la existencia de un contrato de compra-venta para establecer tiempo, cantidad, características, obligaciones y responsabilidades de cada parte involucrada.
- Al momento de importar es necesario asegurarse que se cumpla con la Norma INEN RTE 013 de etiquetado de prendas de vestir para evitar problemas al momento de la nacionalización ya que constituye un requisito indispensable. Sin este particular, la mercancía podría regresar o perderse lo que ocasionaría gastos adicionales. Esto se debería negociar con los proveedores extranjeros ya que podría presentar una ventaja en costos al hacerlo de forma masiva y no por lotes o cargas reducidas.
- Debería haber más investigación de nuevos proveedores en Colombia que permitan disminuir el costo de la mercancía al ofrecer precios competitivos que disminuyan el impacto en la utilidad bruta del proceso de importación con el 52% identificado y que el portafolio de opciones sea diverso. Debería haber más

investigación de nuevos proveedores en el exterior que permitan disminuir el costo de la mercancía al ofrecer precios competitivos que disminuyan el impacto en la utilidad bruta del proceso de importación con el 52% identificado.

- Se debería contar con más de un cliente o distribuidor local para que se realice procesos de importación de prendas de ropa interior de manera simultánea durante el mismo período (3 meses) y distribuir los costos y gastos administrativos para el número de eventos registrados y así incrementar el nivel de rentabilidad.
- Se debe contar con al menos USD 7,080.70 de inversión inicial para cubrir el capital de trabajo operativo y no operativo, además de activos fijos necesarios para la gestión de la empresa y coordinación logística de la importación.
- Se debería negociar con el proveedor precios fijos durante un determinado periodo de tiempo para que el tipo de cambio no afecte directamente compras futuras y de esta forma asegurar el correcto abastecimiento de la mercancía a precios razonables.

REFERENCIAS

1. Ministerio de Industrias. (2013). *País Productivo*. Recuperado el 2015, de http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/06/Revista_N6.pdf
2. Subsecretaría de Inversión Pública. (2013). *Plan Plurianual de Inversión Pública 2013-2017*. Recuperado el 2015, de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/PPIP-2013-2017.pdf>
3. Agencia de Noticias del Ecuador y Suramerica. (06 de Noviembre de 2014). *Ecuador quiere aumentar participación de TIC's e industria de software en el PIB*. Recuperado el 13 de Enero de 2015, de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-quiere-aumentar-participacion-tics-e-industria-software-pib.html>
4. Albornoz, V. (22 de Septiembre de 2013). *La Crisis 2008*. Recuperado el 18 de 03 de 2015, de El Comercio: <http://www.elcomercio.com/opinion/crisis-del-2008.html>
5. Alvarado, A. C. (Julio de 2016). *El Comercio*. Obtenido de La moda ecuatoriana se frena por la falta de insumos y aumento de impuestos: <http://www.elcomercio.com/tendencias/moda-ecuador-carencia-insumos-impuestos.html>
6. América Retail. (2018). *Innovación: El retail textil usa tecnología disruptiva para conquistar al cliente*. Obtenido de <https://www.america-retail.com/tendencias-e-innovacion/innovacion-el-retail-textil-usa-tecnologia-disruptiva-para-conquistar-al-cliente/>
7. Anabella Fashion. (2018). Obtenido de <https://www.anabellafashion.com/>
8. ANDI. (2018). *Asociación Nacional de Empresarios de Colombia*. Obtenido de Moda y Textiles: <http://www.andi.com.co/Home/Camara/3-moda-y-textiles>
9. Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (2018). *AITE*. Obtenido de <http://aite.com.ec/industria.html>
10. Asociación de la Industria Hidrocarburífera del Ecuador. (2012). *El Petróleo en cifras*. Recuperado el 2015, de www.google.com.ec/?gfe_rd=cr&ei=wxk3VdqI8bFqAX2rYHAAw&gws_rd=ssl#q=aporte+del+petrole+ecuador
11. Astilleros Navales Ecuatorianos. (2012). Recuperado el 2015, de <http://www.astinave.com.ec/astinave/index.php/es/conozcanos/historia>
12. Banco Central del Ecuador. (2017). *Producto Interno Bruto*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/975-producto-interno-bruto-2>
13. Banco de Ideas. (2019). *Fuentes de financiamiento*. Obtenido de <http://www.bancodeideas.gob.ec/fuentes-financiamiento/index>
14. Banco Guayaquil. (2019). *Importaciones*. Obtenido de <https://www.bancoguayaquil.com/Empresas/Comercio-Exterior/Importaciones>
15. Banco Santander. (2019). *Medios de pago internacionales*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/banca/uruguay/guia-comercio-exterior-medios-de-pago>
16. Bien Hecho en Ecuador. (2018). Obtenido de <http://www.bienhechoenecuador.org/es/>
17. Bolsa de Valores de Guayaquil. (2017). *Prospecto DePrati*. Guayaquil.

18. Briceño, C. (2013). *DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-importacion-1>
19. Cancillería del Gobierno de Colombia. (28 de Diciembre de 2017). *Colombia consolidó la relación con Estados Unidos y Canadá*. Obtenido de <http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/colombia-consolido-relacion-estados-unidos-canada>
20. Carrillo, D. (2009). *La Industria de Alimentos y Bedidas en el Ecuador*. Recuperado el 2015, de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/ALIMENTOS.pdf>
21. Carrillo, D. (Junio de 2010). *Diagnóstico del Sector Textil y de la Confección*. Obtenido de Portal Universidad Simón Bolívar: <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/TEXTIL.pdf>
22. Centro de Información e Inteligencia Comercial-CORPEI. (Noviembre de 2009). *Perfil de Metalmecánica*. Recuperado el Abril de 2015, de http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_de_metalmecanica_2009.pdf
23. Cevallos, J. F. (2014). Los consensos son esenciales para el cambio de la matriz. *EKOS*, 98-100.
24. Chiavenato, I. (2006). *Introduccion a la Teoria General de la Administracion*. México: McGraw Hill.
25. Colegio de Ciencias Biologicas y Ambientales. (2015). Recuperado el 2015, de https://www.usfq.edu.ec/programas_academicos/colegios/cociba/carreras/Paginas/Biotecnologia.aspx
26. Comisión de Bolsa y Valores-SEC. (2017). *Financial Data GOV*. Obtenido de <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1359841/000135984116000342/hbi-20160102x10k.htm#s528807698AF5E7C3935721589D49BD6C>
27. Comite de Comercio Exterior. (6 de Marzo de 2015). *Resolucion No. 011-2015*. Recuperado el 20 de Abril de 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-2015.pdf>
28. Consejo de Educacion Superior. (2013). *Reglamento de Regimen Academico*. Pichincha, Ecuador.
29. COPCI. (2015). Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/p-liza-de-seguro-de-transporte-de-mercanc-as-de-importaci-n>
30. Corporación Aduanera Nacional. (2008). *Instructivo de Trabajo para el Etiquetado*.
31. Corporación Mucho Mejor Ecuador. (2018). Obtenido de <https://www.muchomejorecuador.org.ec/>
32. Crédito Real. (Mayo de 2018). Obtenido de LAS MEJORES FORMAS DE FINANCIAR UN NEGOCIO: <https://www.creditoreal.com.mx/blog-credito/las-mejores-formas-de-financiar-un-negocio>
33. CVN. (2018). *Centro Virtual de Negocios*. Obtenido de <https://www.cvn.com.co/industria-textil-en-colombia-el-crecimiento-del-sector-y-las-exportaciones-en-2016/>
34. DANE. (2018). *Mercado Laboral*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>
35. *Definicion.de*. (2015). Recuperado el 21 de Abril de 2015, de <http://definicion.de/refineria/>
36. Derecho Ecuador. (Abril de 2008). *La Adminisración Pública*. Recuperado el 26 de Abril de 2015, de

- <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechoadministrativo/2005/11/24/la-administracion-publica>
37. Descals, A. M. (2006). *Comportamiento del Consumidor*.
 38. Diana Serrano, G. A. (febrero de 2018). *El Comercio*. Obtenido de Ecuador Lanza su agenda comercial con Estados Unidos: <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-relanza-agendacomercial-eeuu-negocios.html>
 39. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2012). *Análisis Sectorial de Textiles y Confecciones*. Recuperado el 2015, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2012_TEXTILES.pdf
 40. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (s.f.). *Análisis del Sector Automotriz*. Recuperado el 2015, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf
 41. Dirección de Inteligencia Comercial y de Inversiones. (2013). *Análisis del Sector Metalmecánico*. Recuperado el 2015, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_METALMECANICA.pdf
 42. DNC. (2018). Obtenido de <https://www.dncwholesale.com/dnc-wholesale-home-sp>
 43. Durán, C. y. (2018). Integración productiva en la CAN.
 44. Dvoskin, R. (2012). *Fundamentos De Marketing. Teoria Y Experiencia*. Bogotá.
 45. EAE Business School. (Enero de 2018). Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/como-elegir-empresas-de-logistica-que-tipos-hay-y-que-ofrecen/>
 46. Eco-Finanzas. (s.f.). *Diccionario de Economía: Sector Privado*. Obtenido de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/S/SECTOR_PRIVADO.htm
 47. Ecuador Estratégico. (2015). *Proyectos Estratégicos*. Recuperado el 2015, de <http://www.ecuadorestrategicoep.gob.ec/proyectos/proyectos-estrategicos>
 48. Ecuador Forestal. (2013). *Mercado Nacional*. Recuperado el 2015, de <http://ecuadorforestal.org/informacion-s-f-e/mercado-forestal/mercado-nacional/>
 49. El Comercio. (1 de Enero de 2013). *La tecnología en Ecuador aún tiene una pobre inversión*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de <http://www.elcomercio.com.ec/tendencias/tecnologia-ecuador-pobre-inversion.html>
 50. El Comercio. (5 de Enero de 2015). *Ecuador restringe más las importaciones de autos este 2015*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/ecuador-restringe-importaciones-autos-2015.html>
 51. El Economista. (2018). *Tregua momentánea entre EEUU y la UE*. Obtenido de <http://www.eleconomista.es/opinion-blogs/noticias/9321188/08/18/Tregua-momentanea-entre-EEUU-y-la-UE.html>
 52. El Telégrafo. (2 de Septiembre de 2013). *Cual es el aporte del mar a la Economía Ecuatoriana?* Recuperado el 21 de Abril de 2015, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/cual-es-el-aporte-del-mar-a-la-economia-ecuatoriana.html>
 53. El Telégrafo. (2014 de Febrero de 2014). *Invención e innovación ganan terreno en el Ecuador*. Recuperado el 2015 de Marzo de 2015, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/invencion-e-innovacion-ganan-terreno-en-el-ecuador.html>

54. El Universo. (27 de Julio de 2014). *El Universo*, págs. <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/07/27/nota/3282131/ya-no-habra-ingenierias-carreras-administracion>.
55. El Universo. (23 de Abril de 2014). *Industria de la construcción, la que más aportó al crecimiento del 2013*. Recuperado el 18 de Marzo de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/04/23/nota/2815506/sectores-construccion-petroleo-minas-dinamizaron-crecimiento>
56. El Universo. (2015). *Ecuador priorizará en ciencia, tecnología e infraestructura en CELAC*. Recuperado el 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/27/nota/4490666/ecuador-priorizara-ciencia-tecnologia-e-infraestructura-celac>
57. Empresa Pública Ecuador Estratégico EP. (Septiembre de 5 de 2011). *Sectores Estratégicos*. Recuperado el 20 de Abril de 2015, de <http://www.ecuadorestrategicoep.gob.ec/proyectos-estrategicos>
58. Enfarma. (5 de Mayo de 2014). *Ecuador incursiona con firmeza en la industria farmacéutica*. Recuperado el 22 de Abril de 2015, de <http://www.farmacos.gob.ec/ecuador-incursiona-con-firmeza-en-la-industria-farmaceutica/>
59. EPA. (2018). Obtenido de <https://www.epa.gov/stationary-sources-air-pollution/printing-coating-and-dyeing-fabrics-and-other-textiles-national>
60. Estudio Básico de la industria siderurgica del Ecuador. (2014). <http://www.joomag.com/magazine/estudio-basico-de-la-industria-siderurgica-en/0399677001370901086>.
61. Fedesarrollo. (2013). *Elaboración de proyecciones de mediano plazo de actividad económica regional 2013 - 2017*. Recuperado el 2015, de <http://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/11445/196/1/Elaboraci%C3%B3n-de-proyecciones-de-mediano-plazo-PROYECCIONES-PIB-REGIONAL-10122013.pdf>
62. Flacso. (2010). *Boletín Mensual de Análisis Sectorial*. Recuperado el 2015, de <http://www.flacsoandes.edu.ec/ciepymes/media/boletines/10.pdf>
63. Franklin, E. B. (2007). *Auditoria Administrativa: Gestion Estratégica del Cambio*. México: Pearson Educacion de Mexico S.A.
64. Galindo, M. A. (2008). *Diccionario de la Economia Aplicada*. Madrid: Editorial del Economista.
65. García, J. (2016). *Todo Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/qu-son-las-empresas-verificadoras>
66. Gestión. (2017). *Aumenta en EEUU debate sobre el creciente poder del sector tecnológico*. Obtenido de <https://gestion.pe/tecnologia/aumenta-ee-uu-debate-creciente-sector-tecnologico-144114>
67. Gobierno Mar del Plata. (2018). *Glosario de términos*. Obtenido de <https://www.mardelplata.gob.ar/documentos/exportar/glosario.pdf>
68. Gonzalez, R. (2015). *Semana Internacional de Administracion Contabilidad y Auditoria*. Quito.
69. Grupo de Desarrollo Regional del Tecnológico de Monterrey. (2009). *Megatendencias Sociales Actuales. Megatendencias Sociales Actuales*.
70. HanesBrands. (2018). *Historia*. Obtenido de <https://www.hanes.com/corporate?section=company>

71. Homo Minimus. (2015). *Homo Minimus*. Obtenido de <http://homominimus.com/2010/07/21/principio-de-pareto-o-regla-del-8020/>
72. HRW. (2017). *Human Rights Watch*. Obtenido de <https://www.hrw.org/es/world-report/country-chapters/298275>
73. ICONTAINERS. (2011). *BILL OF LADING*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>
74. ICONTAINERS. (2017). *PACKING LIST*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/packing-list-que-es-y-como-rellenarlo/>
75. INEC. (Marzo de 2018). *Indicadores laborales*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2018/Marzo-2018/032018_Presentacion_M_Laboral.pdf
76. INEN. (2019). *Misión y Valores Institucionales*. Obtenido de <http://www.normalizacion.gob.ec/mision-y-valores-institucionales/>
77. Instituto Nacional de Investigacion Geologico Minero Metalurgico - INIGMM. (2012). Recuperado el 2015, de http://www.inigemm.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=181&Itemid=163
78. Instituto de Estadística de la UNESCO. (2011). *Clasificación Internacional Normalizada de la Educación 2011*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de <http://www.uis.unesco.org/Education/Documents/iscled-fields-of-education-training-2013ES.pdf>
79. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC. (2010). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
80. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC. (2010). *Fascículo Nacional*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de Resultados del Censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador: http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo_nacional_final.pdf
81. Kloter, P. (2008). *Estrategias y Marketing*. Madrid.
82. Koontz, H., & Weihreich, H. (2007). *Elementos de la Administración: Un enfoque internacional*. Mexico: McGraw Hill.
83. *La Metalurgia*. (2011). Recuperado el 2015, de <http://losatomosverdes3f.blogspot.com/>
84. LEXICOON. (2015). Obtenido de <http://lexicoon.org/es/refineria>
85. Ley Organica de Empresas Públicas. (2009). De la definición y Constitución de las empresas Públicas. Quito.
86. Litardo, M., & Vera, C. (2016). Análisis de los factores demográficos-culturales en el proceso de elección de marcas blancas en la ciudad de Guayaquil. *CIESPAL-Congreso Iberoamericano de Investigadores en Publicidad*, 645.
87. Méndez Álvarez, C. E. (2012). *Metodología; Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales*. México: Limusa.
88. Méndez, Álvarez, C. E. (2012). *Metodología; Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales*. México: LIMUSA.
89. MINCIT. (2014). *Intercambio de certificados de origen*. Obtenido de http://www.vuce.gov.co/banner.php?BANNER_ID=279
90. Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. (mayo de 2017). *Ficha país*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/COLOMBIA_FICHA%20PAIS.pdf

91. Ministerio de Comercio Exterior Mar del plata. (s.f.). *Glosario de Términos de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://www.mardelplata.gob.ar/documentos/exportar/glosario.pdf>
92. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2018). *El TLC y la tecnología*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/11377/el_tlc_y_la_tecnologia
93. Ministerio de Electricidad y Energía Renovable. (2015). *Dirección de Energía Renovable*. Recuperado el 21 de Abril de 2015, de <http://www.energia.gob.ec/subsecretaria-de-energia-renovable-y-eficiencia-energetica/>
94. Ministerio de Finanzas. (s.f.). *Qué es el Sector Público?* Recuperado el Abril de 2015, de <http://www.finanzas.gob.ec/que-es-el-sector-publico-2/>
95. Ministerio de Industrias y Productividad. (2017). Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/mcpec-magap-y-mipro-lideran-campana-primer-ecuador-que-incentiva-a-consumir-productos-nacionales/>
96. Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2012). *La Refinería del Pacífico apunta a desarrollar la industria petroquímica en el Ecuador*. Recuperado el 2015, de <http://www.cancilleria.gob.ec/la-refineria-del-pacifico-apunta-a-desarrollar-la-industria-petroquimica-en-el-ecuador/>
97. Ministerio de Trabajo. (Septiembre de 2014). *Catastro Instituciones de Sector Público*. Recuperado el Enero de 2015, de <http://www.trabajo.gob.ec/catastro-instituciones-del-sector-publico/>
98. Ministerio de Turismo. (s.f.). Obtenido de http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PIMTE_2014.pdf
99. Ministerio del Ambiente. (2012). *Gobernanza Forestal en el Ecuador 2011*. Recuperado el 2015, de <http://flegt.info/wp-content/uploads/2013/02/Gobernanza-Forestal-en-el-Ecuador.pdf>
100. MIPRO. (2013). *Licencias de Importación*. Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/licencias-de-importacion/>
101. Modaltrans. (Junio de 2015). *Tipo de seguro para el transporte de mercancías internacional*. Obtenido de <https://www.moldtrans.com/tipos-de-seguro-para-transporte-de-mercancias-internacional/>
102. Morrissey, G. (1996). *Pensamiento Estratégico*. Mexico: Prentice Hall Hispanoamericana.
103. Naciones Unidas. (2011). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos Internacionales*. Obtenido de <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
104. Naveda, V. (2013). *El sector de la construcción, Ecuador, Colombia y Perú*. Recuperado el 2015, de http://www.clave.com.ec/956-El_sector_de_la_construcci%C3%B3n_Ecuador_Colombia_y_Per%C3%BA.html
105. One Hanes Place. (2018). *Prendas ropa interior*. Obtenido de <https://www.onehanesplace.com/shop/onehanesplace/panties/hipster-panties#facet:&productBeginIndex:0&orderBy:&pageView:grid&minPrice:&maxPrice:&pageSize:20&>
106. Ordóñez, M. (16 de Octubre de 2014). *El Biess marcó la pauta inmobiliaria*. Recuperado el 18 de Marzo de 2015, de <http://www.revistagestion.ec/?p=13543>

107. Petroamazonas. (s.f.). *Plan Estratégico 2014-2017*. Obtenido de <http://www.petroamazonas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/6-K-1-PLAN-ESTRATEGICO-2014-2017-DIC-2013-.pdf>
108. Procolombia. (2019). *Oferta exportable de ropa interior*. Obtenido de <http://catalogo.procolombia.co/es/prendas-de-vestir/textiles/ci-ellipse-sa.aspx>
109. Procolombia. (2019). *Oferta exportable de ropa interior*. Obtenido de <http://catalogo.procolombia.co/es/prendas-de-vestir/textiles/ci-ellipse-sa.aspx>
110. PROCOLOMBIA. (2018). *Exportaciones*. Obtenido de <http://www.colombiatrade.com.co/inicio>
111. Procolombia. (2018). *TLC-Colombia-EEUU*. Obtenido de <http://tlc-eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/prendas-de-vestir/confecciones>
112. Procolombia. (2019). *Oferta exportable de ropa interior*. Obtenido de <http://catalogo.procolombia.co/es/prendas-de-vestir/textiles/ci-ellipse-sa.aspx>
113. Proecuador. (2013). *Análisis Sector Automotriz*. Recuperado el 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-automotriz-2013/>
114. Proecuador. (2014). *Alimentos frescos y procesados*. Recuperado el 21 de Abril de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-1/>
115. Proecuador. (2014). *Biotechnología*. Recuperado el 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector2/>
116. Proecuador. (2014). *Biotechnología*. Recuperado el 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/biotechnologia/>
117. Proecuador. (2014). *Cuero y Calzado*. Recuperado el 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/cuero-y-calzado/>
118. Proecuador. (2014). *Evolución de las Exportaciones Ecuatorianas Enero/Abril 2014*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_eee2014_ene-abr/
119. Proecuador. (2014). *FORESTAL*. Recuperado el 20 de Abril de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector3/>
120. Proecuador. (2014). *Metalmecánica*. Recuperado el 21 de Abril de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/metalmecanica/>
121. Proecuador. (2014). *Petroquímica: Plásticos y cauchos sintéticos*. Recuperado el 21 de Abril de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector7/>
122. Proecuador. (2014). *Tecnología*. Recuperado el 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector10/>
123. Proecuador. (2014). *Transporte y Logística*. Recuperado el 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector11/>
124. Proecuador. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-7/>
125. Proecuador. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/textiles-y-confecciones/>
126. Proecuador. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/cuero-y-calzado/>
127. Proecuador. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-2/>
128. Proecuador. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-3/>
129. Proecuador. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-4/>
130. Proecuador. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-5/>
131. Proecuador. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-6/>
132. Proecuador. (2015). *Alimentos Frescos y Procesados*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-1/>

133. Proecuador. (s.f.). *Forestal y Elaborados*. Recuperado el 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/madera/>
134. Proecuador. (s.f.). *Pefil Sectorial de Farmacéutico para el Inversionista*. Recuperado el 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/06/PERFIL-DE-FARMACEUTICO.pdf>
135. PROEDUADOR. (2016). *Infraestructura Logística*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/infraestructura-logistica/>
136. PROMPERU. (2015). *Guía de Mercado Estados Unidos*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/876323561rad3ECAB.pdf>
137. Ramírez, A. C. (2013). Logística Internacional. En *Negocios internacionales : fundamentos y estrategias*.
138. Revista Clave. (Septiembre de 2013). *Estimaciones para el Mercado Inmobiliario - Ecuador, Colombia y Perú*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de http://www.clave.com.ec/1062-Estimaciones_para_el_Mercado_Inmobiliario___Ecuador_Colombia_y_Per%C3%BA.html
139. Revista Ekos. (2014). Matriz Productiva. *Ekos*, 58.
140. Revista Ekos. (30 de Marzo de 2015). *Especiales Hecho en Ecuador*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=5570>
141. Revista Líderes. (2015). *La competencia crece en el área de lencería*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/competencia-crece-area-lenceria.html>
142. Revista Perspectiva. (s.f.). *Industria Automotriz*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/70-estadisticas/empresas-sectores/384-industria-automotriz>
143. Robbins, S., & Decenzo, D. (2002). *Fundamentos de Administracion*. Mexico: Pearson Educacion de Mexico SA.
144. SAE. (2018). *Para los importadores: Pasos para verificar certificado de conformidad*. Obtenido de <http://www.acreditacion.gob.ec/para-los-importadores-consejos-y-errores-comunes-al-realizar-tramites-en-ecuapass-v-u-e-3/>
145. SAE. (2018). *Servicio del SAE para trámite de importaciones*. Obtenido de <http://www.acreditacion.gob.ec/tramite-de-importaciones-sae/>
146. Secretaria Nacional de México. (s.f.). *Anuario Estadístico de Petroquímica*. Recuperado el 2015, de http://www.sener.gob.mx/webSener/res/86/Petroquimica_final.pdf
147. Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo Senplades. (2013). *Folleto informativo*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
148. SENA. (2012). *Arancel del Ecuador*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf
149. SENA. (2017). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
150. SENA. (2017). *DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2017/consideraciones%20del%20formulario%20documento%20de%20destinacion%20aduanera%20en%20la%20declaracion%20aduanera%20de%20importacion.pdf>

151. Senplades. (2013). *Libro empresas Públicas*. Recuperado el 2015, de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/Libro-Empresas-P%C3%BAblicas-web.pdf>
152. SENPLADES. (2015). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/ecuador-avanza-en-la-diversificacion-de-su-matriz-productiva/>
153. Serracanta, M. (octubre de 2018). *¿Qué es y para qué sirve una carta de crédito?* Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/que-es-y-para-que-sirve-una-carta-de-credito/>
154. Servicio de Rentas Internas. (2018). *Inscripción de RUC*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-sociedades>
155. Solano, J., & Moncayo, G. (2013). *Plan Plurianual de Inversión Pública 2013-2017*. Subsecretaría de Inversión Pública.
156. Superintendencia de Compañías. (2018). *Información empresas*. Obtenido de http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portaldeinformacion/consulta_cia_menu.zul
157. Universidad San Francisco de Quito. (2015). *Biotecnología*. Recuperado el 2015, de https://www.usfq.edu.ec/programas_academicos/colegios/cociba/carreras/Paginas/Biotecnologia.aspx
158. UTPL. (2019). *Compañías*. Obtenido de https://procuraduria.utpl.edu.ec/Paginas/asc_dpól/societario.aspx
159. Velásquez, P. (2010). *Quito Turismo*. Recuperado el 2015, de ACTUALIZACIÓN Y AMPLIACIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO INTEGRAL MITAD DEL MUNDO: <ftp://mail.quito-turismo.gob.ec/consultorias%20estudios%20QT%202010-2012%20-%20pdfs/005%20Actualizacion%20y%20ampliacion%20MM/4%20Predimensionamiento%20de%20Demanda.pdf>
160. Villegas, A. (Agosto de 2018). *Principales tipos de compañías en Ecuador*. Obtenido de <https://www.bizlatinhub.com/es/principales-tipos-de-companias-en-ecuador-2/>
161. Zenmarket. (2019). *Peso aproximado de diferentes tipos de producto*. Obtenido de <https://zenmarket.jp/es/weight.aspx>

ANEXOS

Anexo 1: Clasificación del sector Manufacturero

CIIU	Actividad Económica
C10	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
C11	ELABORACIÓN DE BEBIDAS.
C12	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE TABACO.
C13	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES.
C14	FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.
C15	FABRICACIÓN DE CUEROS Y PRODUCTOS CONEXOS
C16	PRODUCCIÓN DE MADERA Y FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO, EXCEPTO MUEBLES; FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE PAJA Y DE MATERIALES TRENZABLES.
C17	FABRICACIÓN DE PAPEL Y DE PRODUCTOS DE PAPEL.
C18	IMPRESIÓN Y REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES.
C19	FABRICACIÓN DE COQUE Y DE PRODUCTOS DE LA REFINACIÓN DEL PETRÓLEO.
C20	FABRICACIÓN DE SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUÍMICOS
C21	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, SUSTANCIAS QUÍMICAS MEDICINALES Y PRODUCTOS BOTÁNICOS DE USO FARMACÉUTICO
C22	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO.
C23	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS.
C24	FABRICACIÓN DE METALES COMUNES.
C25	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS PARA USO ESTRUCTURAL, TANQUES, DEPÓSITOS, RECIPIENTES DE METAL Y GENERADORES DE VAPOR
C26	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE INFORMÁTICA, ELECTRÓNICA Y ÓPTICA.
C27	FABRICACIÓN DE EQUIPO ELÉCTRICO
C28	FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.P.
C29	FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES.
C30	FABRICACIÓN DE OTROS TIPOS DE EQUIPOS DE TRANSPORTE.
C31	FABRICACIÓN DE MUEBLES
C32	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
C33	FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE DEPORTE

Anexo 2: Encuesta Grupo Focal

PREGUNTAS GENERALES

Antecedentes

Segmento	Comprador Distribuidor Servicios Logísticos
Prenda	Ropa interior de mujer Camisetas y blusas de fibras sintéticas de mujer
Países	China Colombia Bangladesh Vietnam Perú Estados Unidos Países de la Unión Europea

- ¿Conoce usted el origen de las prendas de vestir que adquiere generalmente?
SI
NO
- De acuerdo a una investigación realizada, las principales prendas de vestir importadas en el Ecuador son las que siguen a continuación. De ellas, ¿Cuál es la más necesaria?
a) Ropa interior de mujer
b) Camisetas y blusas de fibras sintéticas de mujer
- De acuerdo a la misma investigación, los principales países de donde provienen estas prendas de vestir son los que siguen a continuación. De ellos, ¿Cuál es el más necesario?
a) China
b) Colombia
c) Bangladesh
d) Vietnam
e) Perú
f) Estados Unidos
g) Países de la Unión Europea
- De las siguientes prendas, califique del 1 al 9 las que usted considere necesarias en base a las últimas compras realizadas, siendo 1 la menos necesaria y 9 la más necesaria.
Prenda
Camisetas deportivas
Blusas Clásicas
Bikini
Pantie Normal
Corte Alto
Boy-Shorts
Cacheteros
Tanga
Talladoras



- ¿Con qué frecuencia en el año adquiere las prendas de vestir calificadas del 7 al 9 según la pregunta anterior?
a) Mensual
b) Semestral
c) Anual
- ¿Qué problemas encuentra al momento de adquirir estas prendas desde su punto de vista?
CONSUMIDOR
DISTRIBUIDOR
SERVICIOS LOGÍSTICOS
- La adquisición /distribución/desaduanización de las prendas de vestir importadas, justifican su costo? Por qué?
- ¿Conoce usted de problemas relacionados a la importación/regularización de estas prendas de vestir? Indique 2 y explique su respuesta.
A
B
- ¿Está de acuerdo sobre las normas que rigen la entrada de las prendas de vestir importadas al Ecuador? Explique su respuesta.
SI
NO
- ¿El gobierno brinda soluciones eficientes a la importación/regularización de las prendas de vestir en el Ecuador?
- ¿Cuáles son los procesos y tiempos estimados para la importación de prendas de vestir?
- ¿Cuáles serían sus recomendaciones para hacer más eficiente el proceso logístico de la importación de prendas de vestir?
- ¿Cómo se consolida la mercadería para su importación y en qué consiste el proceso de negociación con el proveedor para el envío? ¿Cuáles son sus ventajas y desventajas dentro de ADUANAS?
- La importación de prendas de vestir se ha visto afectada por últimas actualizaciones de las políticas de Comercio Exterior. ¿Cómo considera que ha afectado a la industria y sus operaciones?

Anexo 3: Formulario 01-A



Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público

F01-PRO-CCT-CAT001-v1.0

Es obligatorio llenar los campos marcados con (*) e imprimir la solicitud en su totalidad.

Lugar y fecha de presentación (*): _____
Señor(a) Director(a) de la Zonal/Provincial (*) _____ del Servicio de Rentas Internas.

Estimado contribuyente, seleccione el trámite que va a realizar:

☐ Inscripción	☐ Actualización
* Si el trámite corresponde a inscripción debe marcar con una X y llenar todo el formulario.	* Marque con una X si el trámite corresponde a actualización. Además, complete únicamente la información que requiere actualizar en los campos correspondientes.

A. Identificación RUC (Si es inscripción, el número será otorgado por el SRI, si es actualización debe registrar el número otorgado en la inscripción):

01	No. de RUC:
----	-------------

B. Razón social (Aplica para inscripción y actualización)

02	
----	--

C. Nombre de fantasía o comercial (Aplica para inscripción y actualización)

03	
----	--

D. Datos de constitución de la sociedad (Aplica para inscripción)

04	Fecha de inicio de actividades				
	Día		Mes		Año

E. Origen de la sociedad (Aplica para inscripción)

05	Fusión		06	Escisión	
----	--------	--	----	----------	--

F. Datos del contador (Aplica para inscripción y actualización)

07	RUC contador		08	Nombre del contador	
----	--------------	--	----	---------------------	--

G. Identificación y ubicación del domicilio del representante legal (Aplica para inscripción y actualización)

09	Apellidos y nombres o razón social				
10	Nacionalidad	11	Cédula, RUC o pasaporte	12	Tipo de visa (extranjero)
13	Provincia	14	Cantón		
15	Parroquia	16	Calle		
17	Número	18	Intersección		
19	Referencia				
20	Teléfono (celular o convencional)			21	Correo

H. Ubicación de la sociedad matriz (Aplica para inscripción y actualización)

22	Provincia	23	Cantón	24	Parroquia
25	Ciudadela	26	Barrio		
27	Calle	28	Número		
29	Intersección			30	Manzana
31	Conjunto	32	Bloque	33	Edificio o centro comercial
34	No. de oficina	35	No. de piso	36	KM
37	Camino	38	Carretero		
39	Referencia				

REVISE LOS REQUISITOS EN LA PÁGINA WEB: www.SRI.gob.ec

Anexo 4: Cotización empresa de trámites logísticos en frontera SERVICOMEX

 SERVICOMEX AGENCIA DE ADUANA		SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR ASESORÍA Y REPRESENTACIÓN TRAMITACIÓN DE LAS FORMALIDADES DE ADUANA IMPORTACIONES - EXPORTACIONES - TRANSPORTE	
DATOS DE PRELIQUIDACIÓN			
FECHA:	18/4/2019 10:08	S-0072	
IMPORTADOR:	JIMENA PACHECO		
CIUDAD:	QUITO		
MERCADERÍA:	BRASSIER		
CANTIDAD:	805 UNIDADES		
PESO BRUTO:	-		
EXPORTADOR:	CREACIONES OMA SA		
VALOR DECLARADO EN ADUANA			
VR. FACTURA	FLETE	SEGURO	VALOR EN ADUANA
3,929.50	100.00	40.30	4,069.80
IMPUESTOS A PAGAR EN ADUANA			
FODINFA	0.5%	20.35	
IVA	12%	490.82	
ADVALOREM	0%	-	
ARANCEL ESPECÍFICO	0%	-	
INTERESES LIQUIDACION		-	
TOTAL IMPUESTOS (1)			511.17
GASTOS POR TRÁMITE			
			VALOR US\$
TRÁMITE DE IMPORTACIÓN			197.00
TRÁMITE DE NORMA INEN			100.00
12% IVA			35.64
DOCUMENTOS DE TRANSPORTE			35.00
CRUCE DE FRONTERA			70.00
TRANSPORTE			-
ALMACENAJE			80.30
FORMULARIOS INEN			247.00
CERTIFICADO DE INSPECCION			201.60
SEGURO DE TRANSPORTE			-
DÉBITO BANCARIO			1.05
OTROS GASTOS			-
TOTAL GASTOS (2)			967.59
ANTICIPOS / RETENCIONES			-
TOTAL IMPUESTOS Y GASTOS (1+2)			1,478.76
Los valores detallados en esta preliquidación, corresponden a una proyección de costos, los valores finales serán reflejados en las facturas para su respectivo soporte contable.			
CTA CTE BANCO PICHINCHA # 3105198904 / CTA CTE BANCO PACIFICO # 7691149			
CDLA. PADRE CARLOS DE LA VEGA CALLE UNO CASA 180 TELEFAX (593 62) 236-384 / 236-824 (593 99) 9462504 E-MAIL: gerencia@servicomex.com.ec - maribelveintimilla@hotmail.com			

Anexo 5: Estado de resultados y flujo de caja de la importación de prendas de ropa interior

ESTADO DE RESULTADOS	0	1	2	3	4	5
Ventas	-	11,280.93		-	11,280.93	-
(-)Compra de mercancía	-	(5,844.51)		-	(5,844.51)	-
(=) Utilidad bruta	-	5,436.42	-	-	5,436.42	-
(-) Gastos de ventas	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)
(-) Gastos Administrativo y generales	(920.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)
(-) Gastos depreciación	-	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)
(=) Utilidad operativa	(1,120.70)	4,279.61	(1,156.81)	(1,256.81)	4,279.61	-1156.81
(-) Gastos financieros	(360.00)	-	-	(360.00)	-	-
(=) Utilidad antes de impuestos	(1,480.70)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)
(-) 15% Participación trabajadores	-	-	-	-	-	-
(-) 22% Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	-
(=) Utilidad neta	(1,480.70)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)
FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
(=) Utilidad neta	-	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)
+ Depreciación	-	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	(3,600.00)	(4,296.65)	4,512.37	3,384.28	(7,896.65)	4,512.37
+/- CT Operativo y No Operativo	(1,480.70)					
+/- inversiones de capital	(2,000.00)	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	(7,080.70)	19.07	3,391.67	1,803.58	(3,580.93)	3,391.67

ESTADO DE RESULTADOS	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	-	11,280.93	-	-	11,280.93	-	-
(-)Compra de mercancía	-	(5,844.51)	-	-	(5,844.51)	-	-
(=) Utilidad bruta	-	5,436.42	-	-	5,436.42	-	-
(-) Gastos de ventas	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)
(-) Gastos Administrativo y generales	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)
(-) Gastos depreciación	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)
(=) Utilidad operativa	-1256.81	4279.61	-1156.81	-1256.81	4279.61	-1156.81	-1256.81
(-) Gastos financieros	(360.00)	-	-	(360.00)	-	-	(360.00)
(=) Utilidad antes de impuestos	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)
(-) 15% Participación trabajadores	-	-	-	-	-	-	(903.59)
(-) 22% Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	-	(1,126.48)
(=) Utilidad neta	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)	(3,646.88)
FLUJO DE CAJA	6	7	8	9	10	11	12
(=) Utilidad neta	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)	(1,616.81)	4,279.61	(1,156.81)	(3,646.88)
+ Depreciación	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	3,384.28	(7,896.65)	4,512.37	3,384.28	(7,896.65)	4,512.37	3,384.28
+/- CT Operativo y No Operativo	-	-	-	-	-	-	-
+/- inversiones de capital	-	-	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	1,803.58	(3,580.93)	3,391.67	1,803.58	(3,580.93)	3,391.67	(226.49)

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco

Anexo 6: Estado de resultados y flujo de caja de la importación de prendas de ropa interior: Rentabilidad 21%

ESTADO DE RESULTADOS	0	1	2	3	4	5
Ventas	-	7,876.31		-	7,876.31	-
(-)Compra de mercancía	-	(5,844.51)		-	(5,844.51)	-
(=) Utilidad bruta	-	2,031.80	-	-	2,031.80	-
(-) Gastos de ventas	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)
(-) Gastos Administrativo y generales	(920.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)
(-) Gastos depreciación	-	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)
(=) Utilidad operativa	(1,120.70)	874.99	(1,156.81)	(1,256.81)	874.99	-1156.81
(-) Gastos financieros	(360.00)	-	-	(360.00)	-	-
(=) Utilidad antes de impuestos	(1,480.70)	874.99	(1,156.81)	(1,616.81)	874.99	(1,156.81)
(-) 15% Participación trabajadores	-	-	-	506.90	-	-
(-) 22% Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	-
(=) Utilidad neta	(1,480.70)	874.99	(1,156.81)	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)
FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
(=) Utilidad neta	-	874.99	(1,156.81)	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)
+ Depreciación	-	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	(3,600.00)	(1,913.42)	3,150.53	2,362.89	(5,513.42)	3,150.53
+/- CT Operativo y No Operativo	(1,480.70)					
+/- inversiones de capital	(2,000.00)	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	(7,080.70)	(1,002.31)	2,029.83	1,289.09	(4,602.31)	2,029.83

ESTADO DE RESULTADOS	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	-	7,876.31	-	-	7,876.31	-	-
(-)Compra de mercancía	-	(5,844.51)	-	-	(5,844.51)	-	-
(=) Utilidad bruta	-	2,031.80	-	-	2,031.80	-	-
(-) Gastos de ventas	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)
(-) Gastos Administrativo y generales	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)
(-) Gastos depreciación	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)
(=) Utilidad operativa	-1256.81	874.99	-1156.81	-1256.81	874.99	-1156.81	-1256.81
(-) Gastos financieros	(360.00)	-	-	(360.00)	-	-	(360.00)
(=) Utilidad antes de impuestos	(1,616.81)	874.99	(1,156.81)	(1,616.81)	874.99	(1,156.81)	(1,616.81)
(-) 15% Participación trabajadores	506.90	-	-	506.90	-	-	1,139.17
(-) 22% Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	-	1,420.17
(=) Utilidad neta	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)	942.54
FLUJO DE CAJA	6	7	8	9	10	11	12
(=) Utilidad neta	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)	(1,109.91)	874.99	(1,156.81)	942.54
+ Depreciación	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	2,362.89	(5,513.42)	3,150.53	2,362.89	(5,513.42)	3,150.53	2,362.89
+/- CT Operativo y No Operativo							
+/- inversiones de capital	-	-	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	1,289.09	(4,602.31)	2,029.83	1,289.09	(4,602.31)	2,029.83	3,341.54
Nota. Elaborado por Jimena Pacheco							

Anexo 7: Estado de resultados y flujo de caja de la importación de prendas de ropa interior: Rentabilidad 19%

ESTADO DE RESULTADOS	0	1	2	3	4	5
Ventas	-	7,640.67		-	7,640.67	-
(-)Compra de mercancía	-	(5,844.51)		-	(5,844.51)	-
(=) Utilidad bruta	-	1,796.16	-	-	1,796.16	-
(-) Gastos de ventas	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)
(-) Gastos Administrativo y generales	(920.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)
(-) Gastos depreciación	-	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)
(=) Utilidad operativa	(1,120.70)	639.36	(1,156.81)	(1,256.81)	639.36	-1156.81
(-) Gastos financieros	(360.00)	-	-	(360.00)	-	-
(=) Utilidad antes de impuestos	(1,480.70)	639.36	(1,156.81)	(1,616.81)	639.36	(1,156.81)
(-) 15% Participación trabajadores	-	-	-	542.24	-	-
(-) 22% Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	-
(=) Utilidad neta	(1,480.70)	639.36	(1,156.81)	(1,074.56)	639.36	(1,156.81)
FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
(=) Utilidad neta	-	639.36	(1,156.81)	(1,074.56)	639.36	(1,156.81)
+ Depreciación	-	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	(3,600.00)	(1,748.47)	3,056.27	2,292.20	(5,348.47)	3,056.27
+/- CT Operativo y No Operativo	(1,480.70)					
+/- inversiones de capital	(2,000.00)	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	(7,080.70)	(1,073.01)	1,935.57	1,253.75	(4,673.01)	1,935.57

ESTADO DE RESULTADOS	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	-	7,640.67	-	-	7,640.67	-	-
(-)Compra de mercancía	-	(5,844.51)	-	-	(5,844.51)	-	-
(=) Utilidad bruta	-	1,796.16	-	-	1,796.16	-	-
(-) Gastos de ventas	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)	(200.00)
(-) Gastos Administrativo y generales	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)	(920.70)	(920.70)	(1,020.70)
(-) Gastos depreciación	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)	(36.11)
(=) Utilidad operativa	-1256.81	639.36	-1156.81	-1256.81	639.36	-1156.81	-1256.81
(-) Gastos financieros	(360.00)	-	-	(360.00)	-	-	(360.00)
(=) Utilidad antes de impuestos	(1,616.81)	639.36	(1,156.81)	(1,616.81)	639.36	(1,156.81)	(1,616.81)
(-) 15% Participación trabajadores	542.24	-	-	542.24	-	-	1,280.56
(-) 22% Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	-	1,596.43
(=) Utilidad neta	(1,074.56)	639.36	(1,156.81)	(1,074.56)	639.36	(1,156.81)	1,260.18
FLUJO DE CAJA	6	7	8	9	10	11	12
(=) Utilidad neta	(1,074.56)	639.36	(1,156.81)	(1,074.56)	639.36	(1,156.81)	1,260.18
+ Depreciación	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11	36.11
+/- Var. KT Operativo	2,292.20	(5,348.47)	3,056.27	2,292.20	(5,348.47)	3,056.27	2,292.20
+/- CT Operativo y No Operativo							
+/- inversiones de capital	-	-	-	-	-	-	-
= Flujo de caja libre	1,253.75	(4,673.01)	1,935.57	1,253.75	(4,673.01)	1,935.57	3,588.49

Nota. Elaborado por Jimena Pacheco.