



ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Tema:

**ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA
COMPETITIVIDAD: CASO NARO**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de
Licenciada en Negocios Internacionales**

Línea de investigación:

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA
COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL**

Autora:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Director:

PhD. Julio César Zurita Altamirano

Ambato – Ecuador

Julio 2026

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo: **MELANIE ANNETTE NARANJO LASLUIZA**, con cédula de ciudadanía **1805017488**, autora del trabajo de graduación titulado: "ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO NARO", previo a la obtención del título profesional de **LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**, en la escuela de **CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES**.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ambato, julio 2026



Melanie Annette Naranjo Lasluiza

CC. 1805017488

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE AMBATO
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Tema:

**ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA
COMPETITIVIDAD: CASO N A R O**

Línea de investigación:

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA
COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL**

Autora:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Julio César Zurita Altamirano, Ing. PhD.

CC. 1803102662

CALIFICADOR

Marco Jacobo Cisneros Martínez, Ing. Mg.

CALIFICADOR

Franklin Rodrigo Pacheco Rodríguez, Ing. Mg.

CALIFICADOR

Verónica Leonor Peñaloza López, Ing. PhD.

DIRECTORA ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

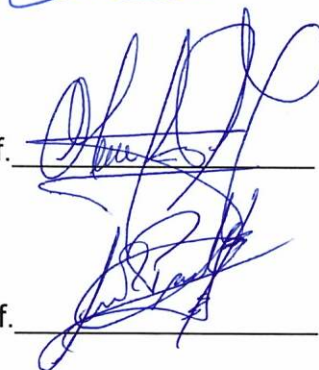
Diego Gonzalo Coca Chanalata, Dr. Mg.

PROSECRETARIO PUCE AMBATO

Ambato – Ecuador

Julio 2026

f. 

f. 

f. 

f. 

f. 

 **PUCE** | AMBATO
PROSECRETARÍA

DEDICATORIA

En primer lugar, agradezco a Dios; él ha sido tan bueno conmigo y misericordioso. Gracias a Dios porque ha bendecido a mis papás para que yo pueda tener la oportunidad de estudiar y tener las oportunidades que tengo. Agradezco su amor incondicional a pesar de mis fallas.

Agradecida eternamente a mi papá porque él siempre ha sido mi apoyo en todo tiempo y en quien he podido confiar. Gracias a mi padre pude lograr mi meta y estudiar la carrera de mis sueños. Le admiro porque es un hombre de trabajo, por su perseverancia y su esfuerzo que hace cada día al levantarse a trabajar para darnos lo mejor a mis hermanos y a mí.

Agradezco a mi mamá por su amor, por siempre estar pendiente de mis hermanos y de mí. Admiro a la mujer valiente, su fuerza, la mujer trabajadora que es y su esfuerzo de cada día.

También agradezco a mi abuelita, quien es como mi segunda madre para mí. Mi abuelita ha estado a mi lado para escucharme, apoyarme y brindarme sus palabras de aliento, quien siempre está para preguntarme “¿cómo te fue en la U?” Siempre llevo presentes las palabras que me dice y me recuerda que todo es posible: “Siempre vas a lograr todas tus metas, eres muy inteligente y nunca sueltes la mano de Dios porque sin él nada somos”.

Agradezco a mi hermana porque siempre está pendiente de mí, por preocuparse por cómo estoy y por esperarme cada noche que llegara de la U para dormir juntas. Su amor genuino ha sido fundamental en esta etapa de mi vida.

A mi hermano por compartir conmigo momentos de alegría, por el apoyo, la compañía y por recordarme que siempre voy a lograr lo que me propongo.

AGRADECIMIENTO

Expreso mi agradecimiento a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, por la oportunidad de brindarme una formación académica de calidad, la paciencia y las herramientas para obtener mi título de Licenciada en Negocios Internacionales.

Agradezco a mis profesores porque, más que docentes, fueron un apoyo para alcanzar mi meta. Gracias a su conocimiento, dedicación y compromiso, que fueron fundamentales durante mi desarrollo académico.

¡GRACIAS POR TODO!

RESUMEN

La investigación tiene como objetivo analizar el proceso de importación de prendas de vestir y su impacto en la competitividad de la empresa NARO, ubicada en la ciudad de Ambato, para identificar los factores que limitan su desempeño y proponer estrategias orientadas al fortalecimiento de su posición competitiva. El estudio se fundamentó en la línea de investigación de política económica, competitividad institucional, innovación, emprendimiento y liderazgo; considera la importancia que tiene el comercio internacional para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del sector textil ecuatoriano.

La metodología tiene un enfoque cualitativo, con alcance exploratorio, descriptivo y propositivo, mediante un diseño no experimental basado en un estudio de caso. La información fue obtenida a través de entrevistas semiestructuradas aplicadas a gerentes, responsables de logística y del área financiera de empresas importadoras de la ciudad, complementadas con análisis documental y revisión bibliográfica especializada.

Los resultados evidenciaron que la competitividad de la empresa depende principalmente de la adecuada gestión de los costos logísticos y financieros, la eficiencia de los procesos de nacionalización, la selección estratégica de proveedores internacionales y la capacidad para enfrentar la competencia informal. En este sentido, se identificó que la optimización de la planificación de compras, la negociación con proveedores y el fortalecimiento de la gestión logística constituyen elementos determinantes para mejorar el desempeño empresarial.

Las conclusiones determinan que un proceso de importación planificado y eficiente contribuye de forma significativa al fortalecimiento de la competitividad, la sostenibilidad y el posicionamiento de la empresa dentro del mercado nacional.

Palabras clave: competitividad, comercio internacional, importación, sector textil, logística.

ABSTRACT

This research aimed to analyze the garment import process and its impact on the competitiveness of NARO, a company located in the city of Ambato, Ecuador, to identify the factors that limit its performance and propose strategies to strengthen its competitive position. The study was developed within the research line of economic policy, institutional competitiveness, innovation, entrepreneurship, and leadership, recognizing the importance of international trade for the development of small and medium-sized enterprises in Ecuador's textile sector.

The methodology adopted a qualitative approach with an exploratory, descriptive, and proposal-oriented scope through a non-experimental case study design. Data were collected through semi-structured interviews conducted with managers, logistics coordinators, and financial officers from importing companies in the city, complemented by documentary analysis and a specialized literature review.

The findings revealed that the company's competitiveness mainly depends on the effective management of logistics and financial costs, the efficiency of customs clearance processes, the strategic selection of international suppliers, and the ability to compete with the informal market. Furthermore, the study identified that optimizing purchasing planning, strengthening supplier negotiations, and improving logistics management are key factors for enhancing business performance.

The conclusions indicate that a well-planned and efficient import process significantly contributes to strengthening competitiveness, ensuring business sustainability, and improving the company's position within the national market.

Keywords: competitiveness, international trade, imports, textile sector, logistics.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD.....	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA.....	3
1.1. Origen de la globalización y de la importación en la economía mundial	3
1.2. La competitividad y el impacto en la importación en las prendas de vestir.....	8
1.3. Elementos estratégicos del proceso de importación y la competitividad de prendas de vestir en Ecuador.....	13
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO	19
2.1. Desarrollo metodológico de la investigación.....	19
2.2. Caracterización de resultados del caso de estudio: empresa NARO y su entorno competitivo	30
2.3. Análisis e interpretación de resultados del contexto de estudio	32
CAPÍTULO III. PROPUESTA DE MEJORA DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD EN LA EMPRESA NARO.....	44
3.1 Propuesta de fortalecimiento de la competitividad de la empresa NARO mediante la optimización del proceso de importación	44
3.2 Diseño de estrategias para la optimización del proceso de importación de prendas de vestir desde China en la empresa NARO.....	50
CONCLUSIONES.....	54
RECOMENDACIONES.....	56
BIBLIOGRAFÍA	57
ANEXOS	65

INTRODUCCIÓN

El comercio exterior del sector no petrolero es un elemento fundamental para impulsar la economía del Ecuador. En este contexto del cuarto trimestre de 2025, las importaciones del Ecuador alcanzaron USD 8.219,5 millones, lo que representó un crecimiento de 3,9% respecto al trimestre anterior. Esta evolución se explicó por la expansión en los volúmenes de importación con un 8,1%; se evidenció una mayor demanda de bienes pese al aumento de precios. China se posicionó como el principal proveedor del Ecuador, con una expansión del 32,7% en la adquisición de bienes de capital. Por su parte, la Unión Europea registró un incremento del 10,0%, mientras que las importaciones procedentes de Estados Unidos registraron una disminución del 11,1%. En este sentido, la balanza comercial del Ecuador registró un superávit de USD 1.536 millones, impulsado por el sector no petrolero. (Banco Central del Ecuador, 2025).

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que importan bienes enfrentan importantes desafíos financieros en todo el mundo. Estos incluyen financiamiento externo, altos costos de intermediación y riesgo cambiario, lo que las hace menos competitivas. En América Latina, esto se ve agravado por restricciones de crédito, las altas tasas de interés y un proceso de nacionalización complejo que conduce a mayores costos operativos (*Mayette et al., 2022*). El sector de importación de prendas de vestir en Ecuador se enfrenta a una competencia asimétrica del comercio informal, que es más barato al eludir los procesos aduaneros legales.

En Ambato, NARO, empresa importadora de prendas de vestir desde China, enfrenta dificultades en su proceso de importación relacionadas con el financiamiento externo, los costos de nacionalización, los préstamos bancarios locales, las comisiones por transferencias internacionales, así como la exposición al riesgo cambiario. Esta acumulación de cargas financieras genera precios superiores a la competencia informal, reduce los volúmenes de venta, lo que limita la capacidad de endeudamiento y compromete la competitividad empresarial. Sin embargo, se desconoce con precisión cuáles son las deficiencias específicas del proceso de importación, además de cómo estas impactan en la competitividad.

En este contexto, se plantea como problema científico la siguiente interrogante: ¿Cómo impacta el proceso de importación en la competitividad de la empresa NARO? Esta interrogante orienta el desarrollo de la investigación, al enfocarse en la necesidad de comprender la relación existente entre el proceso de importación y el desempeño competitivo de la empresa, sin anticipar soluciones ni propuestas en esta etapa del estudio.

Por esta causa, la idea a defender es la siguiente: El análisis de proceso de importación de prendas de vestir desde China a Ecuador se convierte en un instrumento de impacto positivo en la competitividad para la empresa. En virtud de lo expuesto, se presenta el siguiente objetivo general: Analizar el proceso de importación de prendas de vestir para la mejora de la competitividad en la empresa NARO. De la misma manera, se plantean los siguientes objetivos específicos:

1. Fundamentar teóricamente conceptos y variables que inciden en los procesos de importación para la mejora de la competitividad en la empresa NARO.
2. Diagnosticar la situación actual de los procesos de importación de prendas de vestir para la mejora de la competitividad en la empresa NARO.
3. Proponer estrategias de importación y su impacto en la competitividad en la empresa NARO.

Por tal motivo, la investigación adopta un enfoque cualitativo de tipo exploratorio-descriptivo, para comprender, interpretar y describir la realidad actual de la empresa de estudio, desde las experiencias junto con las percepciones de los actores involucrados. Para el levantamiento de información se realizará una entrevista semiestructurada; asimismo, la revisión bibliográfica fundamentará las bases conceptuales del análisis.

El trabajo se justifica por la necesidad de identificar los puntos críticos del proceso de importación de NARO para proporcionar estrategias de mejora que contribuyan a fortalecer su rendimiento competitivo en el mercado, hallazgo que será de suma importancia para la sostenibilidad del negocio.

CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA

1.1. Origen de la globalización y de la importación en la economía mundial

Origen y evolución de la globalización

La globalización es un proceso histórico complejo y multidimensional que ha configurado la estructura actual del sistema económico internacional. Este fenómeno cambia la forma en que funciona el comercio internacional y convierte la importación en una actividad necesaria. Hurtado Briceño (2025) describe este proceso como dinámico, con una alta interdependencia económica, política, social y tecnológica entre países; resultado de desarrollos tecnológicos y organizativos que han reducido los costos de transporte al mismo tiempo que mejoran la productividad empresarial. Este proceso ahora se caracteriza por una regionalización estratégica y competencia por el liderazgo tecnológico.

Las civilizaciones antiguas fueron las primeras en tener intercambios comerciales y rutas de comercio como la Ruta de la Seda, que conectaba Asia, Europa y África. La apertura de nuevos corredores en la Edad Media y el mercantilismo en la Edad Moderna consolidaron el sistema-mundo capitalista. La transformación económica tuvo lugar con la revolución industrial, en la que la mecanización, los ferrocarriles y los barcos de vapor trajeron reformas, redujeron costos y aumentaron el comercio internacional.

En este sentido, Solórzano Cabrera (2024) muestra en una serie de estudios de caso en Argentina, Chile, Cuba y Ecuador que desde 1850 hasta 1914, la Revolución Industrial transformó el papel de América Latina como exportadora de bienes primarios e importadora de bienes manufacturados. El autor señala que el auge de las exportaciones no industrializó la región y la inversión extranjera no se desarrolló de manera equilibrada debido a que los ferrocarriles tenían que centrarse en los puertos; esto llevó a una dependencia estructural en América Latina.

Los principales impulsores de la globalización han sido cruciales para su consolidación. Véliz et al. (2024) señalan la importancia de las redes globales de suministro y explican que la evolución tecnológica, la sostenibilidad y los desarrollos geopolíticos actuales determinarán la próxima fase de este proceso. Por otro lado,

Bianchi y Szpak (2022) argumentan que las cadenas de valor mundiales crecen tan rápido que la división internacional de tareas productivas ha cambiado radicalmente en la última década. Los autores cuestionan cómo los acuerdos bilaterales y regionales pueden abordar esta realidad en línea con el mandato de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La liberación de los mercados a través de la eliminación de aranceles y barreras comerciales, así como la integración económica internacional en forma de bloques económicos han ayudado a la cooperación entre países. El comercio internacional se expande como uno de los principales impulsores de la globalización y permite a los estados centrarse en su desarrollo productivo.

En términos de apertura e integración económica, Zamora (2024) ha observado que el comercio internacional tiene un impacto positivo en el aumento del PIB per cápita en Colombia y España, lo que respalda al comercio internacional como un motor de crecimiento. Sin embargo, en Colombia la apertura comercial ha disminuido y en España se ha mantenido estable, la razón por la cual la inversión extranjera directa no tiene un impacto fuerte en el crecimiento de la economía.

Desde una visión multidimensional, la globalización puede verse de diferentes maneras. La globalización económica se da a través de la integración de mercados, así como la expansión del comercio internacional. En el aspecto político, lo vemos a través de acuerdos internacionales y actividades de liberalización del comercio. La digitalización y la innovación han cambiado los procesos de producción y la logística. En los ámbitos sociales y culturales han ocurrido cambios tanto en el consumo como en el estilo de vida.

En relación al impacto sociocultural de la globalización, Bernal et al. (2024) muestran cómo dicho proceso tiene el efecto de desencadenar procesos complejos de hibridación y resignificación de identidades colectivas. Los autores mencionan una creciente uniformidad en la expresión a escala global que es alimentada por el dominio de los medios y la tecnología, a pesar de que en los contextos locales persisten la resistencia y nuevas formas de reapropiación. Jiménez et al. (2025) afirman que la conectividad internacional amenaza la pluralidad, pero también puede llevar a reelaborar referencias identitarias y construir tradiciones

comunitarias si se implementan políticas educativas para asegurar que se preserve la heterogeneidad.

En cuanto a sus fases, la primera etapa se caracteriza por la formación de las primeras redes comerciales y la expansión de los dominios coloniales. La versión moderna se ha desarrollado desde el siglo XX debido a las tecnologías informáticas. Molina Alsina (2023) sostiene que el mecanismo más importante tanto para la era de los descubrimientos como para el crecimiento del imperialismo europeo fue la necesidad de satisfacer las demandas de consumo. Según este autor, tal efectividad no podría haberse logrado sin la intrusión intencional y organizada de la coerción, así como una serie de beneficios comerciales exclusivos.

El impacto económico de este fenómeno se refleja en la integración de los mercados y la creciente interdependencia económica de los países. Barranquero (2025) examina cómo eventos disruptivos como la crisis financiera de 2008 y la pandemia de COVID-19 han modelado este proceso, han abierto tensiones geopolíticas y también podrían conducir a una desaceleración o desglobalización. Desde una perspectiva crítica, también se debe señalar que este no es un proceso lineal, sino cíclico, con etapas de integración y fragmentación, por lo que las consecuencias de este proceso no se limitan a la eficiencia, sino también a la resiliencia de las economías periféricas.

Origen y desarrollo de la importación

Es una de las actividades fundamentales del comercio internacional; permite que bienes y servicios sean traídos al país desde el extranjero para contribuir a la economía nacional. Bajo la respectiva economía, es un ajuste lógico con la especialización productiva y el uso eficiente de los recursos. Desde el punto de vista empresarial, permite a las empresas escalar sus ventas, reducir costos y acceder a productos que no están disponibles en el mercado local.

En cuanto a los tipos, podemos categorizar esta operación como directa e indirecta. La primera modalidad se realiza si la empresa compra bienes a un proveedor extranjero directamente, donde asume negociaciones, flete y nacionalización, lo

que significa más control, pero con mayor riesgo. La segunda variante se realiza por intermediarios y es más administrativa, pero aumenta los costos y restringe la gestión (Arteaga y Portela, 2025).

En relación a la evolución histórica, este proceso ha sido influenciado por transformaciones en los sistemas económicos. En el pasado, el intercambio era una actividad restringida y sujeta a barreras geográficas, tecnológicas y políticas, con operaciones ocasionales, altos costos de transporte y comunicación. Mientras que en la actual con la globalización y el desarrollo tecnológico, el intercambio es rápido, con bajos costos logísticos y cadenas de suministro globales (Véliz et al., 2024).

El proceso de importación se convierte en el punto central de interés. La negociación internacional es la primera etapa donde se establecen las condiciones entre el importador y el proveedor extranjero. La logística internacional incluye la planificación, ejecución y control que se implementan para los bienes desde el país de origen hasta el destino final; por lo tanto, están asociados con costos y plazos. La nacionalización, así como las aduanas, que abarcan la declaración, el pago de aranceles, impuestos y revisión de documentación, puede causar retrasos y costos adicionales (Villarroya, 2022).

Existen muchos factores que afectan las compras en el extranjero. Los gastos son uno de los más importantes y no solo el costo del producto, sino que también incluyen gastos logísticos, arancelarios y financieros. Las regulaciones comerciales, como cuotas, impuestos, disposiciones técnicas, pueden limitar o aumentar los costos de importación. La paridad del tipo de cambio es otro factor fundamental, dado que las transacciones globales se liquidan en monedas extranjeras, lo que crea incertidumbre en el entorno y afecta la rentabilidad.

En cuanto a la paridad del tipo de cambio, Félix-Armentan (2024) afirma que las exportaciones de México y Estados Unidos, la balanza comercial de ese país y las adquisiciones estadounidenses provocan una apreciación cambiaria. Por el contrario, la inflación en la nación azteca, el incremento de la deuda de ambos territorios, así como las compras externas realizadas por esta última, generan una depreciación del peso mexicano. Entonces, cabe mencionar que la oferta junto a la

demanda en los mercados internacionales también incide sobre la disponibilidad y el valor de los bienes importados.

Relación entre globalización e importación

El vínculo entre la globalización y la importación es el eje principal para entender la dinámica comercial en un contexto internacional actual. Torres et al. (2024) destacan que los acuerdos comerciales influyen en el intercambio de bienes y servicios extranjeros, lo que a su vez resulta en competitividad e inversión extranjera por la apertura de nuevos mercados gracias a la disminución de trabas y obstáculos comerciales.

No obstante, suelen también representar dificultades para ciertos sectores económicos, en particular aquellos catalogados como frágiles. Picado (2025) examina la relevancia de las tácticas de apertura global y reubicación productiva para las compañías. El autor evalúa variables fundamentales: la disminución de gastos de fabricación, el ingreso a plazas comerciales inéditas, así como los estímulos tributarios que los Estados proporcionan para captar capitales internacionales.

El efecto de la globalización sobre las compras externas se evidencia en la baja de barreras arancelarias y un mayor acceso a bienes. La supresión de restricciones arancelarias junto a las no arancelarias ha permitido abaratar los costos asociados a la importación, con lo cual se facilita la entrada de productos extranjeros a los mercados locales. El proceso tiene acompañamiento de progresos en logística, junto al transporte internacional, mismos que acortaron los plazos de entrega, además de elevar la eficacia de las operaciones de intercambio.

En tal sentido, Ramírez et al. (2024) estudian el intercambio global y las cadenas de valor con un enfoque particular en la industria textil. Sus hallazgos mostraron que el aumento de las exportaciones de bienes intermedios textiles posee correlación con un incremento en la producción nacional, lo cual resalta la trascendencia de los mercados extranjeros para dicho rubro.

Al mismo tiempo, la globalización y la importación son clave para las empresas en términos de competitividad, que determinan el crecimiento empresarial. La mayor

inversión en tecnología realizada en el proceso de producción mediante la compra de equipos avanzados, insumos e innovadores productos del extranjero es lo que permite a las empresas mejorar la eficiencia de los procesos de producción y utilizar sus recursos de manera óptima. Esto se traduce en una mayor eficiencia laboral y productos de mejor calidad a un precio mucho más competitivo.

Dados los avances científicos y la innovación, que son importantes en el contexto global, *Lambruschini* (2025) demuestra que la globalización tiene un impacto medible en las desigualdades, pero la inversión en desarrollo y conocimiento técnico es más eficiente para abordar la inequidad en un entorno globalmente interconectado que la expansión derivada de una mayor apertura de mercado o la integración financiera con otros países.

Sin embargo, esta dinámica implica una serie de desafíos para el presente. Un problema particular es la dependencia externa en la que países o empresas dependen en gran medida de productos importados; por lo tanto, son vulnerables a los efectos de los cambios en el entorno global, como las fluctuaciones de precios, las barreras comerciales o las crisis financieras globales. *Noriega* (2025) considera tres dimensiones críticas en este contexto: la dependencia comercial, la concentración de las exportaciones y la vulnerabilidad a los choques externos. Con este fin, aplica métodos clásicos de la ciencia económica para enriquecer la discusión legal sobre la autonomía y desarrollar la resiliencia de las naciones.

Por su parte, respecto a las tensiones geopolíticas actuales, *Martínez* (2026) analiza el impacto total de las políticas arancelarias de Estados Unidos en su competitividad económica y la transición de un modelo de globalización basado en la optimización de costos a un nuevo paradigma de fragmentación geoeconómica y seguridad estratégica. De igual forma, otro desafío relevante es la intensificación de la rivalidad internacional, que exige a las organizaciones desarrollar estrategias que les permitan diferenciarse y sostener su posición competitiva en el mercado.

1.2. La competitividad y el impacto en la importación en las prendas de vestir

Fundamentos de la competitividad

La competitividad constituye uno de los pilares fundamentales en el análisis del desempeño empresarial dentro de un entorno globalizado. *Lissirt* (2024) señala que

esta calidad económica solo se logra con la cooperación del Estado, los empresarios y los trabajadores, para lo cual se necesita una estrategia para crecer y diversificar. En el sector textil, la rivalidad ha sido destacada por una alta sensibilidad al precio y una renovación constante de productos; la eficiencia en los procesos de importación se vuelve aún más importante.

Desde la perspectiva teórica, esto ha sido estudiado desde diferentes ángulos. Gonzales (2024) toma esta capacidad a escala global y presenta una perspectiva integradora del cambio hacia la Industria 4.0 y del desempeño exterior de las empresas exportadoras, así como la necesidad de un método de adaptación tecnológica para las empresas. Ramos y Restrepo (2025), después de 134 artículos estudiados, ilustran dos ideas principales que son relevantes en este contexto: la invención se muestra como un proceso participativo y la ventaja competitiva se centra en los bienes, el conocimiento y las conexiones con el mundo corporativo.

La capacidad emprendedora de las empresas es la habilidad para gestionar sus activos y desarrollar estrategias que las hagan especiales en el mercado. La innovación, la excelencia, la productividad en la fabricación y la adaptabilidad al entorno se consideran en esta categoría de competencia. La superioridad competitiva son las cualidades o habilidades que posee una empresa y que le permitirán lograr mejores resultados que sus competidores.

Desde el punto de vista de Mullo y Flores (2024), se muestra que actualmente son el consumo y la integración global los que han llevado a la importación e intercambio de vestimenta. El consumidor tiene una gama muy amplia de opciones de ropa, estándares y diseños. Sin embargo, esto ha llevado a una mayor competencia para las empresas que compran en el extranjero.

En cuanto a la competencia, a nivel macro, el concepto se relaciona con la capacidad de un país para crear las condiciones económicas para el desarrollo de un negocio, como estabilidad monetaria, buena infraestructura y regulaciones arancelarias. En el estrato meso, esta virtud se revisa en el marco de ramas o industrias particulares. Se toman en cuenta aspectos como la conformación del mercado, el nivel de contienda y la presencia de eslabones productivos.

Respecto al escalón meso, Romo (2022) comprueba de forma empírica dicho peldaño del esquema sistémico de competitividad; también evidencia que una superioridad política educativa, sanitaria, de protección ciudadana, comercial exterior, junto a la logística doméstica, produce una óptima, además de elevada, competitividad. Al finalizar, en el grado micro, esta característica se focaliza en la firma como unidad de observación, valora su aptitud para gestionar de manera eficaz sus recursos, ejecutar planes adecuados y también reaccionar a las circunstancias del contexto.

Factores determinantes de la competitividad

Los factores determinantes de la competitividad abarcan un conjunto de elementos internos y externos. En relación con los aspectos domésticos, los costos representan una de las variables más influyentes y afectan en forma directa la fijación de precios junto a la rentabilidad del negocio. Martínez et al. (2025) muestran que las empresas tecnológicamente avanzadas son más capaces de ajustarse a las variaciones en los valores de entrada debido a su eficiencia operativa, inversiones en infraestructura y personal calificado.

La eficiencia productiva es otro componente interno relevante y es la capacidad de la empresa para utilizar sus recursos de manera eficiente. López y Tamayo (2023) analizan la relación entre el desempeño y la competitividad de las PYMES y señalan que la economía de los países en desarrollo depende de la forma en que se lleva a cabo el negocio, especialmente en términos de contribución al PIB. La gestión financiera también es clave para que la empresa pueda gestionar adecuadamente los fondos propios.

En relación con los factores externos, el entorno económico es muy importante para definir el contexto en el que se operan las empresas. Las regulaciones también actúan como una restricción externa decisiva en términos del marco legal dentro del cual se llevan a cabo las actividades comerciales (Mazurkiewicz et al., 2025). Otro factor externo importante es la rivalidad en el contexto de mercados cambiantes como la industria de prendas de vestir. Cevallos (2023) identifica las variables en términos de competitividad de las empresas en el sector textil en la provincia de Pichincha y concluye que hay algunos efectos positivos.

Tabla 1. Factores determinantes de la competitividad.

Tipo de factor	Factor específico	Descripción	Impacto en la competitividad
Interno	Costos	Incluyen gastos de producción, insumos y operación	Determinan precios y rentabilidad, lo que influye en la capacidad de competir
Interno	Productividad	Uso eficiente de recursos humanos, técnicos y financieros	Mejora la eficiencia y aumenta la capacidad de respuesta al mercado
Interno	Gestión financiera	Administración y control de recursos económicos	Permite sostenibilidad, control interno y toma de decisiones
Externo	Entorno económico	Condiciones macroeconómicas como inflación y políticas monetarias	Afecta costos, demanda y estabilidad del negocio
Externo	Regulaciones	Normativas legales y políticas gubernamentales	Establecen límites y condiciones para operar en el mercado
Externo	Competencia	Nivel de rivalidad entre empresas del sector	Impulsa innovación, diferenciación y mejora continua

Fuente: modificado a partir de Martínez et al. (2025), López y Tamayo (2023), Mazurkiewicz et al. (2025) y Cevallos (2023).

Con respecto a las medidas de competitividad, son herramientas analíticas para evaluar, medir y comparar la capacidad de una organización, empresa o nación para mantener o ganar cuota de mercado frente a los competidores. Son útiles para identificar fortalezas y debilidades internas, reconocer necesidades de mejora, guiar la estrategia y monitorear el rendimiento a lo largo del tiempo. En cuanto a las PYMES, son vitales para encontrar tecnologías, restricciones financieras y opciones de diferenciación que son cruciales para sobrevivir en una economía globalizada y digitalizada. A continuación, tales parámetros:

Tabla 2. Indicadores de competitividad.

Indicador	Descripción	Referencias
Precio	Relación entre costos de producción y estrategia de mercado. Determina la capacidad de atraer clientes.	Mantilla-Falcón et al. (2014)
Rentabilidad (ROE y ROA)	Capacidad de generar beneficios sobre patrimonio y activos. Refleja sostenibilidad financiera.	Mantilla-Falcón et al. (2014)
Calidad	Nivel de cumplimiento de estándares y satisfacción del cliente. Incide en fidelización.	Lalaleo (2025)
Participación de mercado	Porcentaje de ventas respecto al total del mercado. Mide el posicionamiento frente a competidores.	Satán (2018)
Productividad	Relación entre producción obtenida y recursos utilizados. Indica eficiencia operativa.	Mantilla-Falcón et al. (2014)
Innovación	Capacidad de desarrollar nuevos productos o mejorar procesos. Permite diferenciación.	Lalaleo (2025)
Ventaja comparativa	Presencia en el mercado global. Evidencia posicionamiento en el comercio exterior.	Mantilla-Falcón et al. (2014)

Fuente: modificado a partir de Mantilla-Falcón et al. (2014), Lalaleo Analuisa (2025), Satán Arévalo (2018) y Lalaleo Analuisa (2024).

Competitividad en PYMES importadoras textiles

Las PYMES importadoras en la industria textil enfrentan desafíos considerables. Estas empresas tienen recursos limitados en comparación con las compañías más grandes, lo que limita su capacidad para invertir, innovar y crecer. La dependencia financiera es muy importante en este tipo de negocio porque la mayoría de ellos se basan en préstamos bancarios o financiamiento extranjero.

En cuanto a los desafíos que enfrentan este tipo de empresas, Restrepo y Sanabria (2025) consideran la invención y la diferenciación como las áreas clave para su proceso de internacionalización. Encontraron que, aunque estas empresas han realizado avances tecnológicos y han utilizado estrategias de diferenciación, existe una reticencia a invertir en desarrollo e innovación impulsada por la falta de conocimiento y recursos financieros insuficientes.

En la misma línea, Valdivieso et al. (2022) analizan la industria textil ecuatoriana y establecen que la falta de competitividad restringe las exportaciones y el posicionamiento global. Asimismo, las tácticas de mercado como lo son la

segmentación del público, la fijación de precios, la promoción de productos y la gestión de los canales de distribución son esenciales.

Por lo tanto, la importación es especial e importante para la competitividad del sector. Los gastos de compra en el extranjero son el factor más importante porque abarcan los desembolsos logísticos, arancelarios, financieros y operativos que pueden aumentar significativamente el valor de los bienes. Gómez y Sangovalin (2025) plantean que la previsión logística es esencial para ejecutar estrategias de negociación con proveedores en distintas zonas, tarifas con suministradores de carga y contratación de fletes a largo plazo con un costo fijo. Esto ayuda a las empresas textiles a gestionar el riesgo y mantener su competitividad al lograr las ganancias adecuadas.

El entorno competitivo en el que operan las PYMES importadoras de textiles se caracteriza por la coexistencia del comercio legal e ilegal. El comercio formal está regulado por disposiciones legales y fiscales, lo que requiere que las organizaciones cumplan con obligaciones fiscales, arancelarias y laborales, lo que provoca un aumento en los gastos operativos de las empresas. Por el contrario, el comercio informal actúa al margen de dichas normas, con productos a precios más reducidos, lo que genera una competencia injusta.

1.3. Elementos estratégicos del proceso de importación y la competitividad de prendas de vestir en Ecuador

Proceso de importación de prendas de vestir en Ecuador

En relación con el marco normativo, las disposiciones aduaneras de compra foránea fijan los trámites, exigencias y supervisiones que acaten las empresas para importar mercancías. Las políticas están orientadas a gestionar el intercambio exterior en función de los propósitos económicos del país.

En relación a la dirección de la autoridad aduanera, Terán et al. (2024) examinan la evolución del control posterior en los procedimientos de importación. La investigación demuestra la transformación ocurrida en esta área junto al respaldo con el que cuenta la administración para ejecutar la fiscalización de los agentes comerciales y salvaguardar los intereses del Estado.

Por otra parte, desde una visión más amplia del sistema ecuatoriano, Reyes y Echanique (2024) realizan un estudio detallado aplicado a las prendas de vestir. Los autores presentan un gran avance en la renovación de la infraestructura portuaria y el uso de herramientas de *Blockchain*, pero persisten obstáculos como la deficiente infraestructura marítima, la evasión fiscal y la falta de coordinación entre las diversas instituciones.

En el proceso de importación de ropa, Vera (2025) señala que la negociación es la primera etapa: el comprador externo acuerda con el vendedor extranjero el contrato. La fase de transporte es el proceso de mover productos desde el país de origen hasta el punto de llegada y requiere la coordinación de servicios logísticos junto con la selección de vehículos apropiados.

Por último, la nacionalización constituye la etapa final en términos de qué productos ingresan al territorio. Vera (2025) también afirma que la digitalización de aduanas en Ecuador a través de sistemas como SICE y ECUAPASS ha cambiado radicalmente el proceso con plazos más cortos, costos reducidos y claridad, sin embargo, persisten desafíos como la falta de capacitación en las empresas, la resistencia a la innovación y la necesidad de un mayor apoyo

Las personas involucradas en el proceso de importación de ropa desempeñan roles específicos. El importador es el centro de la operación y coordina toda la operación, las actividades, los recursos y el cumplimiento de las regulaciones. El agente de aduanas es el enlace entre el importador y las autoridades aduaneras; ayuda en el cumplimiento de toda la documentación para desaduanizar las prendas (Pérez, 2025).

Los proveedores internacionales son responsables de la fabricación y el envío de bienes. En este sentido, Pérez et al. (2025) diseñan un esquema de gestión para una mejor importación que tiene en cuenta cuatro dimensiones: gestión documental con aduana, administración financiera con supervisión de desembolsos, gestión de proveedores extranjeros, cumplimiento normativo y regulatorio.

Dentro de la documentación solicitada, la factura comercial es uno de los documentos principales para los propósitos de los requisitos para los cuales se realiza el pago. La información sobre la transacción se detalla en la declaración de

entrada, el conocimiento de embarque, los certificados de origen y otros documentos requeridos de acuerdo con la naturaleza del producto, que son documentos comunes en los registros aduaneros. La gestión adecuada de estos archivos es crucial para prevenir retrasos y sanciones.

Estructura de costos en la importación de prendas de vestir

La composición de costos en la compra de ropa del extranjero es una serie de elementos vinculados que establecen el costo total de la operación. El conocimiento de cada uno de estos factores ayuda a los compradores externos a diagnosticar la eficiencia de su cadena logística, detectar sobre costos, optimizar la elección de intermediarios, gestionar riesgos financieros y aumentar el beneficio empresarial. En un campo donde las ganancias son bajas y la competencia es alta, gestionar y controlar cada aspecto de la composición de costos es fundamental. En este marco, a continuación, se presentan algunos de los componentes de esta configuración:

Tabla 3. Componentes de la estructura de costos en la importación de prendas de vestir.

Componente	Descripción	Referencias
Costos logísticos	Gastos asociados al transporte de mercancías desde el origen hasta el destino. Incluye flete, manipulación, almacenaje y seguros.	Mogollón y Fernández (2025)
Costos aduaneros	Tributos y obligaciones para la nacionalización de mercancías: aranceles, IVA y gravámenes. Afectan el precio final.	Campble y Pinzón (2025)
Costos financieros	Gastos por financiamiento de operaciones: intereses de préstamos, comisiones bancarias y cartas de crédito.	Colos y Condori (2023)
Factores económicos	Variables del entorno como tipo de cambio e inflación. Las fluctuaciones cambiarias afectan la rentabilidad.	Mogollon y Fernández (2025); Colos y Condori (2023)

Fuente: modificado a partir de Mogollon y Fernández (2025), Campble y Pinzón (2025), Colos y Condori (2023).

Estrategias y desafíos en PYMES de prendas de vestir importadoras

Las pequeñas y medianas empresas de importación de prendas de vestir operan en un entorno de alta incertidumbre, escasez de recursos y fuertes presiones competitivas. En este sentido, la estrategia de compras en el extranjero y la reducción de costos son algunos de los principales factores para mantenerse competitivos. La elección de proveedores es el otro factor principal que determina la calidad y el cronograma de entrega, así como el pago.

En este escenario de imprevisibilidad logística y económica, Arroyo y Villanueva (2022) analizan cómo se vio afectado el poder de negociación de los proveedores durante el COVID-19 para la gestión financiera de las empresas de transporte internacional de carga. En este periodo de tiempo, los volúmenes de importación y exportación disminuyeron y las tarifas aumentaron debido a los problemas en la cadena de pagos y los daños logísticos.

El acceso a préstamos es vital para las PYMES importadoras. El crédito bancario es una de sus principales fuentes de financiamiento, lo que les permite cubrir desembolsos de compra, flete y nacionalización de bienes. Sin embargo, estas

empresas están limitadas por condiciones no tan buenas, como requisitos de garantía, altas tasas de interés y requisitos estrictos.

En cuanto a los obstáculos, Molina et al. (2025) muestran que, a pesar de la importancia del crédito en la operación y el crecimiento de las PYMES, muchos se decepcionan por el costo de los préstamos, la complejidad de las garantías y la falta de información transparente. Su investigación señala al *crowdfunding*, a las *fintech* y al *factoring* como alternativas prometedoras.

Los acuerdos comerciales también afectan las estrategias de importación. La reducción de aranceles disminuye los gastos de bienes extranjeros y permite la entrada de estos a precios favorables. Astudillo (2024) considera el acuerdo de libre comercio entre Ecuador y China, así como sus efectos en la economía de Ecuador, y muestra que los sectores de exportación crecen más rápido que aquellos que adquieren productos chinos.

En complemento, Andino et al. (2022) señalan que Ecuador tiene regulaciones adecuadas, pero están rezagadas en comparación con otros países de la región y que se deben redoblar los esfuerzos para crear canales de financiamiento más productivos. A pesar de que existen estrategias para aumentar la competitividad, las PYMES importadoras enfrentan varios desafíos en sus actividades. Uno de los principales es el comercio ilegal que opera fuera de las regulaciones legales y fiscales, ofrece precios más bajos y también crea competencia desleal.

Desde un punto de vista regional, Romero (2024) muestra que las políticas comerciales en Puno afectaron mucho el intercambio mercantil. Se observó una evolución positiva de los envíos con un aumento del 15% y hay una muy buena correlación entre las estrategias comerciales y el flujo de bienes. Tal perspectiva es que la orientación estratégica de las empresas muestra un cambio de entorno, así como de los procesos y oportunidades; las empresas son capaces de adaptarse al cambio y aprovechar nuevas oportunidades. Por otro lado, la situación de los recursos, la financiación y el conocimiento técnico puede limitar la capacidad para hacerlo y afectar la capacidad de la empresa para tener éxito en el mercado y su rendimiento.

Finalmente, el estudio tiene como objetivo llenar el vacío mencionado en la literatura y también analizar e investigar el caso específico de la empresa NARO para entender cómo su proceso de importación afecta su competitividad en el entorno local de Ambato.

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

Para llevar a cabo una investigación científica, se debe seguir un proceso estructurado que guíe cada fase de la investigación, desde la formulación del problema hasta el análisis y los resultados finales. La parte metodológica es una de las etapas más representativas en este ámbito académico e involucra la formación de métodos, metodología para guiar sistemáticamente el proceso de investigación, lo que permite al investigador acercarse a la realidad, proporcionar un conocimiento válido y confiable del fenómeno investigado (Hurtado-Talavera, 2020).

La epistemología, dentro del marco de este esquema metodológico, sirve como apoyo y dirección al trabajo científico. No es solo un instrumento; es la base teórica que guía la metodología, necesaria para justificar las técnicas y métodos para la producción de conocimiento científico. En otras palabras, la epistemología es la base científica de los procesos de investigación, establece relación entre el investigador y el objetivo de estudio, guía la elección coherente de métodos y técnicas para la correcta construcción del conocimiento (Huamán et al., 2022)

Por lo que, la implementación es fundamental para asegurar que exista coherencia entre el problema, los objetivos y la metodología (Hurtado, 2025). La epistemología respalda el estudio del proceso de importación y su efecto en la competitividad, con el fin de que el procedimiento metodológico tenga una estructura lógica y clara que se ajuste a la realidad de la empresa NARO. Además, la función de la metodología y el respaldo que brinda la epistemología, se detallan los componentes constitutivos de la base metodológica de la investigación.

2.1. Desarrollo metodológico de la investigación

La investigación se desarrolla bajo el paradigma interpretativo, debido a que busca interpretar los fenómenos dentro de su contexto natural y analizar la subjetividad de los actores involucrados y la realidad como una construcción social (Sithole, 2025). En otras palabras, comprende las percepciones, experiencias y dinámicas relacionadas con el proceso de importación y su incidencia en la competitividad de la empresa NARO.

En línea con este paradigma, el estudio adopta un enfoque cualitativo para entender cómo las empresas importadoras en el sector textil ven los problemas logísticos, comerciales y financieros asociados con los procesos de importación. Esto permite que el estudio tenga una mirada más profunda a experiencias, contextos específicos y sea más sensible al significado que la medición cuantitativa de variables (Sojuel, 2020).

El alcance de esta investigación es descriptivo, exploratorio y propositivo. La parte descriptiva tiene la capacidad de describir las etapas del proceso de importación, los costos asociados, los mecanismos de financiación y el entorno competitivo de las empresas estudiadas. El carácter exploratorio se justifica debido a la limitada investigación existente sobre la relación entre importación y competitividad en pequeñas empresas textiles del contexto ambateño. Por último, el componente propositivo orienta el planteamiento de estrategias de mejora sustentadas en los hallazgos obtenidos durante el trabajo de campo (Arias-Gómez et al., 2021).

Métodos teóricos

Análisis – síntesis. Permiten descomponer el proceso de importación en elementos específicos como costos logísticos, financiamiento, trámites aduaneros y riesgo cambiario, para en lo posterior integrarlos dentro de una visión global orientada a comprender su incidencia sobre la competitividad empresarial (Espinoza-Freire, 2025).

Inductivo – deductivo. En la fase inductiva se identifican patrones y percepciones a partir de las experiencias manifestadas por los participantes entrevistados. Luego, mediante la fase deductiva, dichos hallazgos son contrastados con referentes teóricos relacionados con comercio internacional, estructura de costos y competitividad empresarial (Espinoza-Freire, 2025).

Diseño y estrategia

El diseño es no experimental, transversal y basado en un estudio de caso. La investigación no manipula variables, sino que analiza el fenómeno dentro de su contexto natural. El estudio se concentra en la empresa NARO como caso central de análisis y se complementa con otras empresas del sector textil-importador del

cantón Ambato, lo que permite contrastar experiencias y reconocer problemáticas comunes dentro del entorno competitivo local (Vázquez y Ramos, 2020).

Técnicas y fuentes de información

Las técnicas y fuentes de información son fundamentales para el diseño metodológico, debido a que se utilizan para obtener datos que son relevantes y coherentes con la agenda de investigación. Estas herramientas, para la investigación cualitativa, permiten una comprensión profunda de experiencias, percepciones y dinámicas organizacionales relacionadas con el fenómeno investigado. Asimismo, ayudan a establecer la validez interpretativa de los hallazgos al recopilar información de múltiples fuentes.

En primer lugar, a través de la entrevista semiestructurada se facilita obtener información detallada sobre las experiencias y opiniones de los actores involucrados, mediante dimensiones como la importación, competitividad y elementos estratégicos que hacen parte del marco teórico. La formulación de las preguntas orientadas parte del instrumento con flexibilidad para profundizar en aspectos emergentes durante la conversación (González-Vega et al., 2022).

Además, el análisis documental constituye una técnica de investigación que permite examinar información contenida en documentos físicos o digitales relacionados con el fenómeno de estudio. Esta técnica permitirá revisar información relacionada con operaciones de importación, costos y documentación aduanera, con el propósito de complementar y contrastar la información obtenida durante las entrevistas (Peña Vera, 2022).

Por último, la revisión bibliográfica constituye una técnica orientada a la recopilación, análisis e interpretación de información proveniente de libros, artículos científicos, tesis, documentos académicos y otras fuentes especializadas relacionadas con el tema investigado. Su finalidad principal consiste en fundamentar teóricamente las variables relacionadas con comercio exterior, estructura de costos, competitividad empresarial y gestión logística dentro del sector textil-importador. Para la ejecución de esta técnica, se recopilarán y analizarán artículos científicos indexados, libros especializados, informes

institucionales y documentos académicos relacionados con importaciones y competitividad empresarial.

Población y muestra

La población y la muestra constituyen componentes esenciales dentro de cualquier investigación, debido a que delimitan el grupo sobre el cual se obtendrá la información necesaria para el desarrollo del estudio. La población comprende el conjunto total de individuos, organizaciones o fenómenos que comparten características vinculadas con el problema investigado, mientras que la muestra corresponde a una parte seleccionada de dicha población con el propósito de recopilar información relevante y contextualizada (Chero-Pacheco, 2024).

En el contexto de la investigación, el universo de referencia está conformado por 66.859 empresas activas a nivel nacional dedicadas a la importación de bienes para su comercialización dentro del mercado nacional de acuerdo con el registro estadístico de la plataforma (Veritrade, 2025).

Dentro del universo, la población objetivo corresponde de manera específica a las empresas del sector textil-importador que desarrollan actividades de importación directa de telas, tejidos y productos textiles provenientes de mercados internacionales. De acuerdo con información de *Veritrade*, (2025), que extrae información del Ministerio del Comercio Exterior, se registran en el país 391 empresas activas y relacionadas con importaciones del sector textil provenientes en especial de mercados asiáticos y latinoamericanos. De igual manera, en la provincia de Tungurahua se registran 24 empresas relacionadas con actividades de comercialización textil e importación de telas dentro del cantón Ambato.

La selección de la muestra se realizó de manera no probabilística de tipo intencional o por conveniencia, criterio que se utiliza en investigaciones cualitativas si el propósito principal es obtener información profunda y pertinente sobre el fenómeno de estudio. Dentro del sector textil existen 18 subcategorías con diferentes variedades de textiles, tales como telas, alfombras, tapicería, insumos textiles y prendas de vestir. Sin embargo, la investigación se aplica a empresas que tengan relación con la importación de telas para confección. En consecuencia, se

seleccionan solo 6 empresas que comparten características operativas y de comercialización similares a las de la empresa NARO.

Los criterios de inclusión establecidos para la selección de las empresas participantes fueron los siguientes: i) pertenecer al sector textil-importador de telas para confeccionar prendas de vestir, ii) estar ubicadas en el cantón, iii) contar con al menos dos años de funcionamiento continuo dentro del mercado formal, iv) realizar en forma directa procesos de importación y nacionalización de mercancías, v) mantener operaciones comerciales activas durante el período de investigación.

Tabla 4. Universo, población y muestra del estudio

Elemento	Descripción general	Alcance en el estudio
Universo de referencia	PYMES ecuatorianas dedicadas a la importación de bienes para comercialización local	Empresas que adquieren mercancía en el exterior para su posterior venta en el país
Población objetivo	Empresas importadoras del sector textil ecuatoriano	Organizaciones que dependen de proveedores internacionales para el abastecimiento de telas
Población accesible	PYMES del cantón Ambato dedicadas a la importación directa de telas	Empresas formales pertenecientes al sector textil-importador ambateño
Muestra de empresas	Seis empresas seleccionadas mediante muestreo intencional o por conveniencia	NARO como caso central y cinco empresas complementarias del mismo sector
Muestra de informantes clave	Gerentes propietarios, encargados de logística y responsables financieros	Actores directamente vinculados con procesos de importación, financiamiento y comercialización

Fuente: elaboración propia

La investigación consideró al inicio la participación de seis empresas del sector textil-importador del cantón Ambato; sin embargo, una de ellas decidió no formar parte del estudio debido al carácter confidencial de la información relacionada con sus procesos internos de importación. En consecuencia, la muestra quedó conformada por cinco empresas, entre ellas NARO, como caso central de análisis. Asimismo, se proyectó entrevistar a 18 representantes de las áreas de gerencia, logística y compras, finanzas.

No obstante, durante el levantamiento de información se identificó que, debido a la estructura organizacional de estas empresas, varios cargos eran desempeñados por una misma persona. Por esta razón, la información fue obtenida a través de ocho participantes clave, quienes concentraban funciones y decisiones relacionadas con los procesos de importación, la gestión logística y el control financiero de sus organizaciones. Se presenta a continuación:

Tabla 5. Caracterización de las empresas y actores entrevistados

Empresa	Nombre	Rol
NARO	Neptalí Naranjo	Gerente propietario
Textil Buenaño	Silvia Buenaño	Gerente propietario
Textil Buenaño	Paulina Buenaño	Encargado de logística y compras
Importadora Textiles Globo	José Zuñiga	Gerente propietario
Magna Pacific	Fabrizio Ramos	Gerente propietario
Magna Pacific	Marjorie Chicaiza	Encargado de logística y compras
Magna Pacific	Victoria Tacoaman	Responsable financiero
Comercial Teresita	Sebastián Amaluisa	Gerente propietario

Fuente: elaboración propia

Aunque NARO importa prendas terminadas y las empresas de comparación importan telas, ambas siguen el mismo proceso de importación, como negociación, logística internacional, despacho de aduanas y gestión de costos, que es la unidad de análisis de nuestro estudio. En Ambato, las empresas formalmente registradas son en su mayoría proveedores de telas, porque la mayor parte de la comercialización de prendas ya fabricadas se realiza a través de canales informales; en una encuesta a 1.565 comerciantes no registrados en 10 sectores de la ciudad, el 15% demostró que vende prendas de vestir (Bósquez & Ibarra, 2022), lo que limita la disponibilidad de empresas formales comparables al caso NARO.

La composición de la muestra favorece la identificación de patrones comunes relacionados con los desafíos que enfrentan las empresas importadoras de telas frente a los costos financieros, las barreras aduaneras, las fluctuaciones cambiarias y la competencia informal. Asimismo, incorpora diferentes perspectivas organizacionales que enriquecen la interpretación de los hallazgos y fortalecen el

diseño de propuestas estratégicas orientadas al mejoramiento competitivo de NARO.

Procedimiento

El trabajo de campo se lleva a cabo en diferentes etapas: i) contacto inicial con los propietarios de las empresas establecidas, se presenta el tema de estudio y firma el consentimiento informado, ii) entrevista grabadas en audios en las instalaciones de cada empresa, iii) transcripción de cada una de las entrevistas, iv) recopilación de documentos internos proporcionados de las organizaciones, v) envío del documento con la transcripción literal para confirmar la correcta interpretación de la información y ajustar si es necesario.

Análisis de la información

La información recopilada será analizada con una estructura predefinida desarrollada a partir del marco teórico y de las categorías emergentes de los testimonios de los participantes. Para la organización y codificación de la información se utilizó el software ATLAS.ti, herramienta que facilita la identificación de relaciones entre categorías y la interpretación sistemática de los hallazgos cualitativos (*Hecker & Kalpokas, 2021*). De la misma manera, se aplicó triangulación de información entre entrevistas, documentos y referentes teóricos, con el propósito de fortalecer la credibilidad y consistencia interpretativa del estudio.

Consideraciones éticas

La investigación garantiza la confidencialidad de la información proporcionada por los participantes y el uso exclusivo académico de los datos recopilados. Todos los participantes firmarán un consentimiento informado previo (Anexo C) a la aplicación de las entrevistas y se respetará el anonimato de las empresas que así lo soliciten.

Definición Operacional

Con el propósito de garantizar coherencia metodológica entre el marco teórico, los objetivos de investigación y el instrumento de recolección de información, las variables del estudio fueron desagregadas en dimensiones, subdimensiones e indicadores cualitativos derivados de los epígrafes y subtemas desarrollados en el capítulo I.

Las dimensiones corresponden a los principales epígrafes del marco teórico, mientras que las subdimensiones representan los subtemas abordados dentro de cada apartado conceptual. A partir de esta estructura se formularon los indicadores cualitativos y las preguntas orientadoras de la entrevista semiestructurada, organizadas mediante bloques temáticos secuenciales que avanzan desde aspectos generales relacionados con globalización e importación hasta elementos específicos vinculados con logística, financiamiento, estructura de costos, competitividad y estrategias empresariales.

Tabla 6. Matriz operacional

Variable	Dimensión	Subdimensión	Indicador	Ítems
Proceso de importación	Origen de la globalización y de la importación en la economía mundial	Origen y evolución de la globalización	Percepción sobre la influencia de la globalización en las actividades comerciales internacionales	P1. ¿Cómo considera que la globalización ha influido en las actividades comerciales y de importación de su empresa?
		Origen y desarrollo de la importación	Motivaciones empresariales para iniciar procesos de importación	P2. ¿Qué factores motivaron a la empresa a importar prendas de vestir o productos textiles desde mercados internacionales?
		Relación entre globalización e importación	Percepción sobre apertura comercial y acceso a mercados internacionales	P3. ¿Qué beneficios considera que han generado los acuerdos comerciales y la apertura de mercados para las actividades de importación de su empresa?
			Influencia de la tecnología en los procesos de importación	P4. ¿Qué herramientas tecnológicas utiliza la empresa para coordinar y gestionar los procesos de importación?
		Fundamentos de la competitividad	Influencia de los costos de importación sobre la competitividad de precios	P5. ¿Considera que los costos de importación afectan la capacidad de su empresa para competir en precios dentro del mercado local?

Competitividad	La competitividad y el impacto en la importación de prendas de vestir	Factores determinantes de la competitividad	Percepción sobre rentabilidad y sostenibilidad empresarial	P6. ¿Cómo considera que el proceso de importación influye sobre la rentabilidad de la empresa?
		Competitividad en PYMES importadoras textiles	Percepción sobre competencia formal e informal dentro del mercado textil	P7. ¿Cómo describiría el nivel de competencia que enfrenta actualmente dentro del mercado textil en Ambato?
			Elementos diferenciadores relacionados con calidad, variedad y servicio	P8. ¿Qué características considera que diferencian a su empresa frente a otros negocios del sector textil-importador?
			Descripción de etapas, tiempos y actores involucrados en el proceso importador	P9. ¿Cómo se desarrolla el proceso de importación desde el contacto con el proveedor hasta la llegada de la mercancía a la empresa?
		Proceso de importación de prendas de vestir	Percepción sobre dificultades logísticas y aduaneras	P10. ¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta durante el transporte internacional y el proceso de nacionalización de mercancías?

Elementos estratégicos del proceso de importación y la competitividad de prendas de vestir en Ecuador	Estructura de costos en la importación	Identificación de costos logísticos, financieros y tributarios	P11. ¿Qué costos considera que generan mayor impacto dentro del proceso de importación de prendas de vestir o textiles?
		Uso de financiamiento y dificultades financieras en operaciones internacionales	P12. ¿Cómo financia normalmente las importaciones de su empresa y qué dificultades financieras enfrenta durante el proceso?
		Impacto del riesgo cambiario sobre costos y pagos internacionales	P13. ¿De qué manera las variaciones del tipo de cambio afectan los costos finales de importación?
	Estrategias y desafíos en PYMES importadoras	Condiciones de negociación con proveedores internacionales	P14. ¿Cómo se desarrollan las negociaciones con sus proveedores internacionales y qué aspectos considera más importantes durante ese proceso?
		Estrategias para fortalecer la competitividad y sostenibilidad empresarial	P15. ¿Qué estrategias considera necesarias para mejorar la competitividad de las empresas importadoras dentro del sector textil?

Fuente: elaboración propia

Esta organización metodológica permite mantener una relación lógica entre teoría, categorías de análisis e instrumento de investigación, para una mayor consistencia interpretativa de los resultados obtenidos durante el trabajo de campo.

2.2. Caracterización de resultados del caso de estudio: empresa NARO y su entorno competitivo

La sección tiene como finalidad caracterizar el proceso de importación desarrollado por la empresa NARO, para comprender: su estructura operativa, los actores involucrados y las actividades que intervienen desde la adquisición de productos en el mercado internacional hasta su comercialización en el mercado ecuatoriano. El análisis resulta necesario debido a que el proceso de importación constituye el eje central de abastecimiento de la organización y representa un factor determinante para su competitividad, rentabilidad y capacidad de respuesta frente a las exigencias del sector textil.

Para ello, se describen aspectos relacionados con la actividad económica de la empresa, su modelo de negocio, los países y proveedores de origen, las etapas que conforman el proceso de importación, los actores que participan en cada fase y el contexto competitivo en el que desarrolla sus operaciones. La caracterización de estos elementos permite comprender de manera integral cómo la gestión de las importaciones influye en el desempeño empresarial y sirve como base para el posterior análisis de la relación entre importación y competitividad.

Importadora Naranjo, identificada como NARO, es una empresa ubicada en la ciudad de Ambato dedicada a la importación y comercialización de ropa casual juvenil para hombres y mujeres. La organización inició sus actividades mediante la comercialización de prendas previa importación por terceros; sin embargo, con el paso del tiempo evolucionó hacia un modelo de importación directa desde China, consolidándose como una empresa especializada en la oferta de chaquetas, pantalones, blusas, camisetas y otras prendas de uso diario. Su mercado objetivo está conformado por consumidores de entre 18 y 40 años con un nivel adquisitivo medio y medio-alto, mantiene presencia comercial en Ambato y distribución hacia otras ciudades del Ecuador.

En cuanto a su actividad económica y modelo de negocio, la empresa desarrolla operaciones de importación directa de prendas de vestir provenientes del mercado chino. En la actualidad, se realizan dos ciclos de importación al año y se mantiene una inversión anual aproximada entre USD 800.000 y USD 1.200.000 de dólares americanos; se consideran tanto la adquisición de mercadería como los costos asociados al proceso de desaduanización. Su comercialización se realiza mediante ventas al detalle en establecimientos propios y ventas al por mayor a distribuidores ubicados en diferentes ciudades del país.

Respecto al abastecimiento internacional, NARO importa en forma exclusiva desde la República Popular China, país seleccionado por la competitividad de sus precios, la variedad de modelos disponibles y la adecuada relación entre calidad y costo. La selección de proveedores se efectúa mediante visitas presenciales realizadas por el gerente propietario, quien viaja periódicamente al país de origen acompañado de un traductor local para evaluar fábricas, verificar la calidad de los productos y negociar en forma directa las condiciones comerciales de cada colección.

El proceso de importación inicia con la búsqueda y selección de productos en China, seguida de la negociación con proveedores y la confirmación de los pedidos. En lo posterior, la mercadería es embarcada en contenedores marítimos con destino al puerto de Guayaquil, donde se desarrollan los procedimientos de nacionalización correspondientes. Una vez culminados los trámites aduaneros, los productos son trasladados a la bodega de la empresa en Ambato para su recepción, verificación y posterior distribución hacia los puntos de venta y clientes mayoristas.

Dentro de este proceso intervienen diversos actores estratégicos que cumplen funciones específicas para garantizar la continuidad del abastecimiento. El gerente propietario participa en la toma de decisiones, negociación con proveedores, compras internacionales y gestión financiera; el traductor local facilita la comunicación y coordinación logística en origen; el agente aduanal gestiona los trámites de nacionalización; mientras que el equipo de bodega y el área comercial se encargan de la recepción, control de inventario y comercialización de los productos importados.

vinculación con la calidad de los productos, la estructura de costos y la eficiencia del proceso de importación.

Con el propósito de complementar este análisis, la Tabla 7 presenta la frecuencia de aparición de las principales palabras identificadas durante la codificación de las entrevistas.

Tabla 7. Frecuencia de palabras clave identificadas en el análisis de entrevistas

Palabra	Frecuencia	Palabra	Frecuencia	Palabra	Frecuencia
Calidad	23	Producción	7	WeChat	5
Precio	22	Variedad	7	Crédito	5
Flete	15	Stock	7	Día	5
China	12	Aduana	6	Demoras	4
Cliente	11	Capital	5	Duda	4
Costos	9	Comunicación	5	Final	4
Mercado	9	Guerra	5	FOB	4
Proveedores	9	Mercadería	5	Importaciones	4
Producto	9	Negociación	5	Importar	4
Arancel	8	Textil	5		

Fuente: elaboración propia a través del software Atlas.ti

El análisis de frecuencia confirma que calidad (23) y precio (22) constituyen los conceptos más relevantes dentro del discurso de los entrevistados. Asimismo, términos como flete, costos, arancel, aduana y proveedores evidencian la importancia de los factores logísticos y financieros en la competitividad de las empresas textiles. Estos resultados muestran que el éxito de las operaciones de importación depende no solo del acceso a productos internacionales, sino también de la capacidad para gestionar de manera eficiente los costos, el abastecimiento y las relaciones comerciales.

Con el fin de sintetizar los principales hallazgos identificados en las entrevistas, se elaboró una matriz de códigos que agrupa las categorías emergentes obtenidas durante el proceso de codificación.

Tabla 8. Síntesis temática de entrevistas

Temas abordados en la entrevista	Ideas principales	Códigos
---	--------------------------	----------------

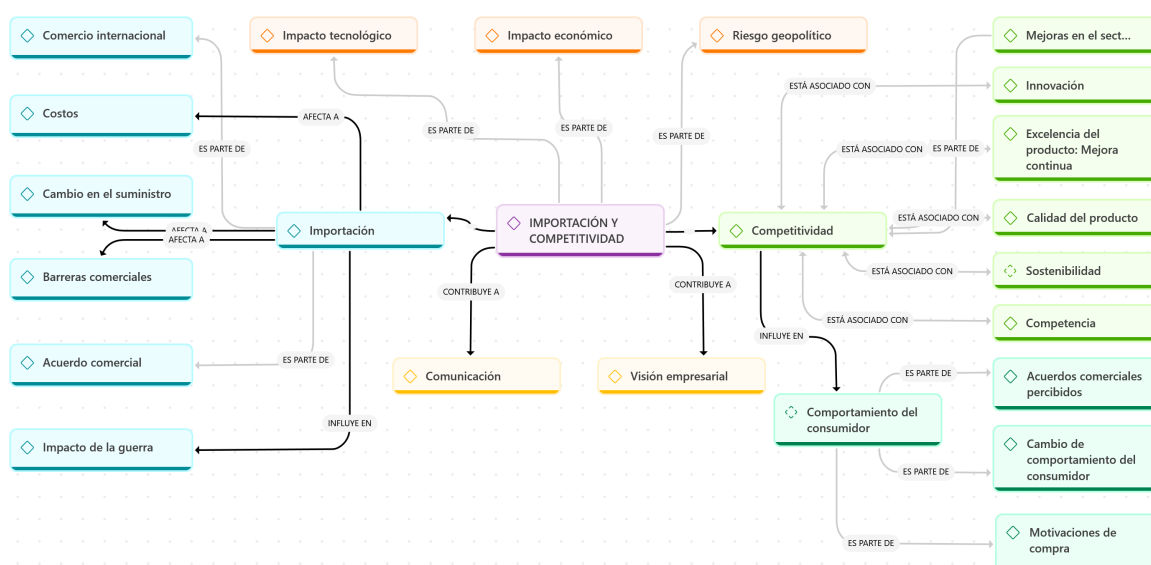
Influencia de la globalización en las actividades comerciales internacionales	Facilita el acceso a proveedores, mercados y herramientas de comunicación internacional.	Comercio internacional, Comunicación
Motivaciones empresariales para iniciar procesos de importación	Se busca mejorar precios, variedad de productos y abastecimiento.	Importación, Competitividad
Apertura comercial y acceso a mercados internacionales	Favorece las relaciones comerciales y el acceso a mercancías extranjeras.	Acuerdo comercial, Comercio internacional
Influencia de la tecnología en los procesos de importación	Las herramientas digitales permiten coordinar y monitorear las operaciones de importación.	Comunicación, Impacto tecnológico
Influencia de los costos de importación sobre la competitividad de precios	Los costos logísticos y tributarios afectan el precio final de venta.	Costos, Competitividad
Rentabilidad y sostenibilidad empresarial	Una gestión eficiente de la importación mejora la rentabilidad empresarial.	Sostenibilidad, Visión empresarial
Competencia formal e informal dentro del mercado textil	La informalidad y el crecimiento de importadores incrementan la competencia.	Competencia, Competitividad
Elementos diferenciadores relacionados con calidad, variedad y servicio	La calidad y la mejora continua permiten fortalecer la posición competitiva.	Calidad del producto, Excelencia del producto: Mejora continua
Descripción de etapas, tiempos y actores involucrados en el proceso importador	El proceso incluye negociación, transporte, nacionalización y recepción de mercancías.	Importación, Comunicación
Dificultades logísticas y aduaneras	Los retrasos, fletes y trámites aduaneros representan los principales obstáculos.	Barreras comerciales, Cambio en el suministro
Identificación de costos logísticos, financieros y tributarios	Los mayores costos corresponden a fletes, aranceles e impuestos.	Costos, Impacto económico
Uso de financiamiento y dificultades financieras en operaciones internacionales	Predominan recursos propios y créditos, con limitaciones de acceso financiero.	Impacto económico, Visión empresarial
Impacto del riesgo cambiario sobre costos y pagos internacionales	Las variaciones internacionales pueden influir en los costos de importación.	Impacto económico, Impacto de la guerra

Condiciones de negociación con proveedores internacionales	La negociación se centra en calidad, tiempos de entrega y confianza.	Comunicación, Comercio internacional
Estrategias para fortalecer la competitividad y sostenibilidad empresarial	Se prioriza el control de costos, la calidad y la optimización logística.	Innovación, Sostenibilidad, Competitividad

Fuente: elaboración propia

En lo posterior, se construyó una red semántica mediante Atlas.ti con el propósito de visualizar las relaciones existentes entre las categorías identificadas durante el análisis.

Figura 2. Red semántica de categorías emergentes obtenidas a partir del análisis de entrevistas



Fuente: elaboración propia a través del software Atlas.ti

La red semántica no solo permite identificar las categorías emergentes obtenidas durante el proceso de codificación de las entrevistas, sino también comprender la lógica de las relaciones existentes entre ellas. Su análisis aporta mayor valor interpretativo debido a que permite explicar cómo cada categoría influye o se vincula con las variables principales de estudio: importación y competitividad. En este sentido, las conexiones representadas en la red evidencian relaciones de causa, influencia, dependencia y asociación que ayudan a comprender de manera integral los factores que intervienen en el desempeño de las empresas textiles importadoras y la forma en que estos elementos interactúan dentro de su realidad empresarial.

La categoría importación se relaciona con costos porque toda operación internacional genera gastos asociados a la adquisición de mercadería, transporte, seguros, aranceles, impuestos y nacionalización. Por esta razón, cualquier variación en estos componentes impacta en forma directa en el costo total de los productos importados y, en consecuencia, en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, la importación se vincula con el comercio internacional debido a que constituye una de las principales actividades que permiten el intercambio de bienes entre países. Sin la existencia de relaciones comerciales internacionales, la empresa no tendría acceso a proveedores extranjeros ni a mercados de abastecimiento como China.

Por otra parte, la importación se relaciona con el cambio en el suministro, la disponibilidad de productos depende de factores externos como capacidad de producción de los proveedores, tiempos de transporte, congestión portuaria o restricciones comerciales. Estas situaciones pueden alterar la continuidad del abastecimiento y afectar la disponibilidad de inventario. De igual manera, la importación mantiene una relación con las barreras comerciales porque las regulaciones gubernamentales, aranceles, restricciones aduaneras y requisitos legales pueden dificultar o encarecer el ingreso de mercancías al país. Estas barreras influyen directamente en los tiempos y costos de las operaciones internacionales.

La relación entre importación y acuerdos comerciales se explica porque estos instrumentos facilitan el intercambio internacional mediante la reducción de restricciones, el establecimiento de condiciones preferenciales y el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre países, permite un acceso más eficiente a proveedores extranjeros. Asimismo, la importación se vincula con el impacto de la guerra, debido a que los conflictos internacionales pueden generar incrementos en los costos logísticos, interrupciones en las cadenas de suministro y retrasos en el transporte marítimo, afecta el desarrollo normal de las operaciones de comercio exterior.

Por otro lado, la importación contribuye a la comunicación, las negociaciones internacionales requieren una coordinación constante entre proveedores, transportistas, agentes aduaneros y compradores. Una comunicación efectiva

permite reducir errores, agilizar procesos y mejorar el control de las operaciones. Respecto a la variable competitividad, esta se relaciona con la innovación porque las empresas necesitan incorporar nuevas estrategias, productos y procesos para diferenciarse de sus competidores y adaptarse a las exigencias cambiantes del mercado.

La competitividad también se asocia con la excelencia del producto debido a que la mejora continua de las características, diseño y desempeño de los productos incrementa el valor percibido por los clientes y fortalece la posición de la empresa frente a la competencia. De manera similar, la competitividad está estrechamente relacionada con la calidad del producto; los consumidores tienen más probabilidades de comprar bienes que cumplen o superan sus expectativas y necesidades. Así que la calidad es la clave para la lealtad del cliente y la diferenciación empresarial.

La relación entre competitividad y sostenibilidad se basa en que la competitividad del negocio debe mantenerse a largo plazo para que las empresas puedan ofrecer buenos resultados, de modo que los aspectos económicos, comerciales y operativos puedan equilibrarse y asegurar que la empresa sea sostenible. Asimismo, la competitividad está ligada a la competencia en el sentido de que las empresas competitivas deben construir una ventaja diferenciadora y así es como podemos retener la base de clientes y obtener cuota de mercado.

La competitividad es un índice del comportamiento del consumidor. Por lo tanto, las decisiones de compra y las percepciones de valor se deben a las estrategias empresariales relacionadas con calidad, precio, servicio e innovación. Para finalizar, la relación entre el comportamiento del consumidor y categorías como acuerdos comerciales percibidos, cambio de comportamiento del consumidor y motivaciones de compra evidencia que las preferencias, necesidades y expectativas del mercado influyen en forma directa en las decisiones empresariales. En consecuencia, las organizaciones adaptan en forma continua sus estrategias para responder de manera efectiva a las exigencias de los consumidores y fortalecer su competitividad.

En la misma línea, es necesario integrar los hallazgos obtenidos en las entrevistas con los fundamentos teóricos que sustentan la investigación mediante la triangulación de resultados, en donde se consolidan las respuestas proporcionadas por los participantes en torno a cada una de las preguntas planteadas, relacionándolas con los principales referentes conceptuales abordados en el marco teórico y complementándolas con la interpretación del investigador. Este proceso permite contrastar la evidencia empírica con la literatura especializada, facilita una comprensión más integral de cómo el proceso de importación incide en la competitividad de las empresas textiles importadoras, en particular, en la realidad de la empresa NARO.

Tabla 9. Triangulación de resultados de entrevistas con criterio teórico y aporte del investigador

Pregunta	Respuesta consolidada	Marco teórico	Aporte personal
P1. ¿Cómo considera que la globalización ha influido en las actividades comerciales y de importación de su empresa?	La globalización ha facilitado el acceso a proveedores internacionales, amplía la oferta de productos y fortalece las actividades de importación.	La globalización integra mercados mediante avances tecnológicos y apertura comercial, favorece el intercambio internacional (Huamán et al., 2022).	La globalización constituye la base que permite a N A R O acceder a mercados y proveedores internacionales.
P2. ¿Qué factores motivaron a la empresa a importar prendas de vestir o productos textiles desde mercados internacionales?	Los principales motivos son obtener mejores precios, mayor variedad de productos y disponibilidad de mercadería.	La importación permite acceder a bienes con mejores condiciones de precio, calidad y variedad (Vera, 2025).	La importación se utiliza como estrategia para fortalecer la oferta comercial y responder a la demanda del mercado.
P3. ¿Qué beneficios considera que han generado los acuerdos comerciales y la apertura de mercados para las actividades de importación de su empresa?	Han facilitado el acceso a proveedores internacionales y ampliado las opciones de abastecimiento.	Los acuerdos comerciales promueven el intercambio de bienes y reducen barreras para las operaciones internacionales (Astudillo, 2024).	La apertura comercial genera oportunidades para mejorar el abastecimiento y la competitividad empresarial.
P4. ¿Qué herramientas tecnológicas utiliza la empresa para coordinar y gestionar los procesos de importación?	Predomina el uso de WeChat, WhatsApp, correo electrónico y ECUAPASS para gestionar las operaciones de importación.	La tecnología optimiza la gestión documental y logística en el comercio internacional (Vera, 2025).	Las herramientas digitales mejoran la coordinación y seguimiento de las importaciones.
P5. ¿Considera que los costos de importación afectan la capacidad de su empresa para competir en precios dentro del mercado local?	Los costos de transporte, impuestos y aranceles influyen directamente en los precios de venta.	Los costos logísticos y tributarios condicionan la competitividad empresarial (Mogollon y Fernández, 2025).	El control de costos es fundamental para mantener precios competitivos en el mercado local.

P6. ¿Cómo considera que el proceso de importación influye sobre la rentabilidad de la empresa?	Una importación eficiente incrementa la rentabilidad, mientras que los retrasos y sobrecostos reducen las utilidades.	La rentabilidad refleja la capacidad empresarial para generar beneficios sostenibles (Mantilla-Falcón et al., 2014).	La eficiencia del proceso importador tiene impacto directo sobre los resultados económicos de la empresa.
P7. ¿Cómo describiría el nivel de competencia que enfrenta actualmente dentro del mercado textil en Ambato?	Existe una competencia elevada debido al crecimiento de importadores y la presencia de comercio informal.	La competencia obliga a las empresas a buscar ventajas diferenciadoras para mantenerse en el mercado (Valdivieso et al., 2022).	La presión competitiva exige estrategias basadas en valor y no únicamente en precio.
P8. ¿Qué características considera que diferencian a su empresa frente a otros negocios del sector textil-importador?	La calidad, variedad de productos y atención al cliente son los principales factores diferenciadores.	La competitividad se fortalece mediante calidad, innovación y satisfacción del cliente (Lalaleo, 2025).	La diferenciación permite fortalecer la posición de la empresa frente a sus competidores.
P9. ¿Cómo se desarrolla el proceso de importación desde el contacto con el proveedor hasta la llegada de la mercancía a la empresa?	El proceso comprende negociación, compra, embarque, transporte internacional, nacionalización y recepción de la mercancía.	La importación integra actividades logísticas, aduaneras y comerciales interrelacionadas (Vera, 2025).	Una adecuada coordinación entre los actores involucrados reduce riesgos y retrasos.
P10. ¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta durante el transporte internacional y el proceso de nacionalización de mercancías?	Los principales problemas son retrasos logísticos, incremento de fletes y procesos aduaneros complejos.	Las dificultades logísticas generan costos adicionales y afectan la eficiencia de las importaciones (Reyes y Echanique, 2024).	Los problemas logísticos representan una de las mayores amenazas para la competitividad.
P11. ¿Qué costos considera que generan mayor impacto dentro del proceso de importación de prendas de vestir o textiles?	Los costos más representativos son fletes, aranceles, IVA y gastos aduaneros.	La estructura de costos determina el valor final de la operación de importación (Campble y Pinzón, 2025).	La correcta gestión de estos costos influye directamente en la rentabilidad empresarial.

P12. ¿Cómo financia normalmente las importaciones de su empresa y qué dificultades financieras enfrenta durante el proceso?	Se utilizan recursos propios y créditos bancarios; las principales dificultades son las tasas de interés y el acceso al financiamiento.	El financiamiento es un factor clave para la sostenibilidad de las PYMES importadoras (Molina et al., 2025).	Las limitaciones financieras pueden restringir el crecimiento de las operaciones internacionales.
P13. ¿De qué manera las variaciones del tipo de cambio afectan los costos finales de importación?	Aunque Ecuador utiliza el dólar, las fluctuaciones internacionales pueden modificar los precios de compra.	El riesgo cambiario puede afectar los costos y la rentabilidad de las operaciones internacionales (Colos y Condori, 2023).	La dolarización reduce el riesgo, pero no elimina los efectos de las variaciones externas.
P14. ¿Cómo se desarrollan las negociaciones con sus proveedores internacionales y qué aspectos considera más importantes durante ese proceso?	Las negociaciones se basan principalmente en precio, calidad, tiempos de entrega y confianza.	La relación con proveedores influye en la continuidad y eficiencia del abastecimiento (Arroyo y Villanueva, 2022).	La confianza y el cumplimiento son tan importantes como el precio dentro de una negociación internacional.
P15. ¿Qué estrategias considera necesarias para mejorar la competitividad de las empresas importadoras dentro del sector textil?	Se propone optimizar costos, fortalecer la logística, diversificar proveedores y mejorar el financiamiento.	La competitividad depende de la capacidad de adaptación y mejora continua de las empresas (Romero, 2024; Andino et al., 2022).	Las estrategias deben enfocarse en incrementar la eficiencia operativa y la sostenibilidad empresarial.

Fuente: elaboración propia

A partir de la triangulación, hemos visto que la globalización, la liberalización del comercio y la tecnología han incentivado a las empresas de fabricación textil a aumentar su actividad de importación. Los entrevistados también dicen que estos factores les han ayudado a conseguir proveedores internacionales, a ampliar las opciones de suministro y a considerar productos con mejores precios y variedad. Estos hallazgos están en línea con el marco teórico que hemos leído, que indica que la integración de mercados es buena para el comercio y genera nuevas oportunidades para la industria en el comercio internacional.

De igual forma, encontramos que una de las razones más convincentes por las que las empresas importan productos del extranjero, especialmente de China, es por la posibilidad de tener productos que sean apropiados en cuanto a la calidad, precio y nivel de disponibilidad. De hecho, al importar no se habla del suministro, sino del posicionamiento empresarial en el mercado.

En términos de gestión operativa, los resultados muestran que la tecnología ha jugado un papel clave en el control de las actividades de importación; la tecnología desempeña un papel central en la coordinación de los procesos de importación. *WeChat*, *WhatsApp*, *ECUAPASS* y el correo electrónico son herramientas que ayudan a la coordinación del control logístico con los proveedores. Además, se puede agilizar la comunicación con proveedores y rastrear la logística. Esto está en línea con los resultados teóricos que señalan que la digitalización es un factor clave para mejorar la eficiencia y el control de las operaciones internacionales.

Por otro lado, la triangulación muestra que los costos de importación son los factores que hacen que un negocio sea competitivo. El flete, los aranceles, los impuestos y los gastos de aduana, mencionaron los entrevistados, afectan de forma directa el margen de beneficio y la competitividad del producto en el mercado.

De manera similar, también encontramos que la rentabilidad empresarial está estrechamente vinculada a la eficiencia del proceso de importación. En este sentido, la gestión de la planificación de compras, la logística y la reducción de retrasos o costos adicionales son factores clave que conducirán a una mejor eficiencia de los recursos y un mejor desempeño económico. Por el contrario, las dificultades operativas durante el transporte internacional y la nacionalización de

bienes afectan la calidad del suministro de productos y la posición competitiva de la empresa, lo que disminuye la posición competitiva de la empresa.

En el entorno competitivo, la industria textil en Ambato enfrenta una alta competencia con empresas importadoras y actividades comerciales informales. En este escenario, las empresas se esfuerzan por distinguirse de las demás basándose en la calidad del producto, la variedad de modelos disponibles y el servicio al cliente. Estos son los principales factores que la teoría y los entrevistados identifican como construcción de ventajas competitivas sostenibles.

Finalmente, la triangulación permite mostrar que la competitividad empresarial requiere una visión holística de la gestión de importación. Las medidas clave de mejora son la diversificación de proveedores, la optimización de costos, el financiamiento, la gestión de riesgo externo y el fortalecimiento lógico. En conjunto, los hallazgos confirman que la competitividad de NARO y de las empresas textiles importadoras no depende de forma exclusiva del precio de compra de la mercadería, sino de la capacidad para realizar una gestión eficiente de todos los factores que intervienen en el proceso de importación.

CAPÍTULO III. PROPUESTA DE MEJORA DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD EN LA EMPRESA NARO.

3.1 Propuesta de fortalecimiento de la competitividad de la empresa NARO mediante la optimización del proceso de importación

Los resultados obtenidos durante el proceso investigativo evidencian que la competitividad de la empresa NARO depende, en gran medida, de la eficiencia con la que se gestionan las actividades que conforman el proceso de importación de prendas de vestir desde China.

El diagnóstico desarrollado en el capítulo anterior permite identificar limitaciones relacionadas con la selección de proveedores internacionales, la planificación logística, el control de los costos de importación y la administración del abastecimiento, factores que inciden en forma directa en la disponibilidad de productos, la estructura de costos, la capacidad de respuesta al mercado y la rentabilidad de la organización. Las evidencias coinciden con los planteamientos desarrollados en el marco teórico, donde se establece que la gestión estratégica del proceso de importación constituye un elemento determinante para fortalecer la competitividad de las empresas que participan en el comercio internacional.

Con base a lo expuesto, la propuesta tiene como finalidad diseñar un conjunto de estrategias orientadas a optimizar el proceso de importación de la empresa NARO, se consideran las particularidades del sector textil y las condiciones del mercado ecuatoriano. La estructura del modelo propuesto se fundamenta en el enfoque de dirección estratégica de Fuertes et al. (2020), quienes plantean que a través del diagnóstico organizacional parte la formulación de estrategias. Del mismo modo, Al-Shammari (2023), establece que la optimización de los procesos fortalece la competitividad empresarial.

La propuesta se fundamenta en la integración de principios de logística internacional, gestión de la cadena de suministro, administración estratégica de

costos y competitividad empresarial, fueron abordados en el desarrollo del marco teórico. Es así como, la optimización del proceso de importación no se limita a disminuir tiempos o costos operativos, sino que representa un mecanismo para fortalecer la capacidad de adaptación de la empresa frente a las variaciones del entorno económico, las exigencias de los consumidores y la dinámica del comercio internacional. Las estrategias planteadas contribuyen a la mejora integral del desempeño organizacional y a la consolidación del posicionamiento competitivo de NARO dentro del mercado nacional.

Con el propósito de facilitar la comprensión de la estructura general de la propuesta, se presenta un modelo conceptual que integra los resultados del diagnóstico realizado en el capítulo anterior con las estrategias de optimización planteadas para el proceso de importación. El esquema evidencia la secuencia lógica que sustenta la propuesta, desde la identificación de las principales oportunidades de mejora hasta los efectos esperados sobre la competitividad de la empresa NARO, constituyéndose en la guía metodológica para el desarrollo de las estrategias presentadas en el capítulo.

Figura 3. Modelo conceptual de la propuesta de optimización del proceso de importación para el fortalecimiento de la competitividad de la empresa NARO



Fuente: elaboración propia

Fundamentación teórica de la propuesta

La propuesta se sustenta en la gestión estratégica del proceso de importación como un elemento clave para fortalecer la competitividad empresarial. En un entorno caracterizado por mercados dinámicos y cadenas de suministro globales, la optimización de las operaciones de importación favorece la disponibilidad oportuna de productos, la reducción de costos y una mayor capacidad de respuesta frente a las exigencias del mercado. En este sentido, Véliz et al. (2024) y González (2024) coinciden en que una gestión eficiente del abastecimiento internacional contribuye a fortalecer el desempeño organizacional y a la generación de ventajas competitivas.

La literatura especializada señala que la competitividad de las empresas importadoras depende de la adecuada articulación de la gestión de proveedores,

la planificación logística, el control de los costos y la administración del abastecimiento. En este sentido, Pérez et al. (2025) y Gómez y Sangovalín (2025) destacan que estos componentes favorecen la continuidad de las operaciones y la eficiencia del proceso de importación. De la misma manera, Mogollón y Fernández (2025), Campble y Pinzón (2025) y Colos y Condori (2023) sostienen que el control de los costos logísticos, aduaneros y financieros fortalece la rentabilidad y mejora la toma de decisiones gerenciales.

Con base en estos fundamentos y en los resultados obtenidos durante el diagnóstico, la propuesta se estructura en cuatro estrategias orientadas a fortalecer la gestión de proveedores internacionales, la planificación logística, el control de los costos de importación y la gestión del abastecimiento. La implementación articulada de estas estrategias permite optimizar el proceso de importación y contribuir al fortalecimiento de la competitividad de la empresa NARO.

Desarrollo de las estrategias

Tabla 10. Modelo de propuesta para optimizar el proceso de importación de la empresa NARO.

Resultados de diagnostico	Objetivo	Estrategia	Actividad	Recursos
Evaluación de la gestión de abastecimiento e inventarios	Diseñar una propuesta de mejora para la optimización del proceso de importación de	Planificación estratégica del abastecimiento e inventarios	1. Proyectar la demanda de productos 2. Elaborar el plan de abastecimiento 3. Monitorear los niveles de inventario 4. Programar la reposición de existencias 5. Evaluar el desempeño del abastecimiento	• Historial de ventas • Plan de compras • Sistema de inventarios (ERP Odoo) • Reportes de inventario • Indicadores de gestión
Evaluación de proveedores internacionales.	prendas de vestir desde China y el fortalecimiento de la competitividad de la empresa NARO.	Gestión estratégica de proveedores	1. Identificar necesidades de abastecimiento 2. Buscar y actualizar la base de proveedores 3. Solicitud de cotizaciones 4. Evaluar proveedores mediante la matriz de calificación 5. Negociar condiciones comerciales 6. Realizar seguimiento al desempeño	• ERP Odoo, registros de ventas • Plataformas B2B y directorios comerciales • Matriz de evaluación • Cotizaciones y contratos • Registro de indicadores

Diagnóstico de la logística internacional.		Optimización de la logística internacional	1. Elaborar el cronograma logístico de cada importación 2. Coordinar el embarque con el proveedor y el agente de carga 3. Monitorear el transporte internacional 4. Coordinar el proceso de nacionalización 5. Verificar la recepción de la mercancía	• Plan de importación • Documentación comercial • Plataforma de seguimiento • Documentos de importación • Lista de empaque y factura
Análisis de los costos de importación.		Control y optimización de los costos	1. Identificar los costos asociados al proceso de importación 2. Clasificar los costos por tipo de operación 3. Analizar las variaciones de costos 4. Elaborar informes para la toma de decisiones 5. Realizar seguimiento de indicadores	• Información contable y documental • Hoja de costos • Reportes financieros • Dashboard de costos • Matriz de control

Fuente: elaboración propia

3.2 Diseño de estrategias para la optimización del proceso de importación de prendas de vestir desde China en la empresa NARO

El proceso de importación incide en forma directa en la competitividad de NARO, porque determina la calidad, el costo y la disponibilidad de las prendas de vestir comercializadas por la empresa. Una gestión eficiente de abastecimiento, proveedores, logística, costos permite reducir riesgos operativos, mejorar los tiempos de respuesta y sostener precios acordes con las condiciones del mercado. Por otro lado, las deficiencias en cualquiera de estos componentes pueden generar retrasos, sobrecostos, desabastecimiento y menor rentabilidad.

La propuesta articula las cuatro estrategias desarrolladas en el epígrafe anterior con los principales factores de competitividad identificados en la investigación. La optimización del proceso de importación favorece una mayor eficiencia operativa, mejor control financiero, continuidad del abasto y capacidad de respuesta ante la demanda. Las mejoras contribuyen al posicionamiento de NARO frente a sus competidores y a la sostenibilidad de sus operaciones comerciales.

Impacto esperado de las estrategias en la competitividad

La implementación de las estrategias propuestas permite fortalecer la competitividad de la empresa NARO a través de la optimización de los principales componentes del proceso de importación. La aplicación contribuye a mejorar la eficiencia operativa, reducir los costos asociados a las operaciones internacionales, fortalecer la planificación logística y garantizar la disponibilidad oportuna de productos. Es decir, las acciones favorecen una mayor capacidad de respuesta frente a las necesidades del mercado y consolidan una gestión más eficiente del abastecimiento internacional.

Tabla 11. Impacto esperado de las estrategias en la competitividad de la empresa NARO

Estrategia	Impacto esperado	Contribución a la competitividad
Planificación estratégica del abastecimiento e inventarios	Optimización de los niveles de inventario y continuidad del abastecimiento.	Mayor capacidad de respuesta al mercado y fortalecimiento de la competitividad empresarial.
Gestión estratégica de proveedores	Mayor confiabilidad en el abastecimiento y mejores condiciones de negociación.	Incremento de la calidad del servicio y reducción del riesgo de desabastecimiento.
Optimización de la logística internacional	Mejor coordinación y seguimiento de las operaciones de importación.	Reducción de retrasos y mayor disponibilidad oportuna de productos.
Control y optimización de los costos	Mayor control de los costos logísticos, aduaneros y financieros.	Mejora de la rentabilidad y fortalecimiento de la sostenibilidad financiera.

Fuente: elaboración propia

Viabilidad de la propuesta

La propuesta posee condiciones favorables para su implementación, porque las estrategias planteadas se fundamentan en los resultados del diagnóstico realizado y están alineadas con los procesos operativos de la empresa NARO. La ejecución no requiere modificaciones estructurales en la organización ni inversiones de alta magnitud; aprovecha los recursos humanos, tecnológicos y organizacionales existentes. De la misma forma, las acciones propuestas pueden implementarse de manera progresiva, por lo que se facilita su incorporación a la gestión habitual del proceso de importación.

Tabla 12. Análisis de viabilidad de la propuesta

Tipo de viabilidad	Descripción
Técnica	La empresa dispone de personal, procesos y herramientas que permiten implementar las estrategias propuestas.
Operativa	Las actividades pueden incorporarse a las funciones habituales de las áreas responsables sin afectar la continuidad de las operaciones.
Económica	La implementación requiere una inversión moderada, compensada por los beneficios derivados de la optimización del proceso de importación.
Organizacional	La propuesta es compatible con la estructura administrativa y los procesos internos de la empresa NARO.

Fuente: elaboración propia

Presupuesto

La implementación de la propuesta requiere una inversión moderada, se aprovecha la infraestructura, el talento humano y los recursos tecnológicos disponibles en la empresa NARO. Los costos estimados corresponden en especial al diseño de herramientas de gestión, capacitación del personal y actividades de seguimiento, las cuales contribuirán a optimizar el proceso de importación y fortalecer la competitividad empresarial.

Tabla 27. Presupuesto estimado para la implementación de la propuesta

Concepto	Descripción	Costo total (USD)
Implementación de ERP Odoo Community	Configuración de inventarios, compras y proveedores.	\$400
Implementación de dashborad de costos	Diseño e implementación en Power BI	\$300
Capacitación del personal	Uso del ERP y dashboard (8 horas)	\$250
Seguimiento y evaluación de la propuesta	Monitoreo de indicadores y soporte inicial	\$150
Imprevistos (5 %)	-	\$55
Total:		\$1.155

Fuente: elaboración propia

La propuesta constituye una alternativa de mejora orientada a optimizar el proceso de importación de prendas de vestir desde China en la empresa NARO, a partir de los resultados obtenidos durante el diagnóstico y del sustento teórico desarrollado en la investigación. Las estrategias diseñadas responden a las principales oportunidades de mejora identificadas en la gestión de proveedores internacionales, el control de los costos de importación, la planificación logística y la gestión del abastecimiento e inventarios, y favorecen una administración más eficiente de las operaciones de comercio internacional.

La implementación articulada de estas estrategias permite fortalecer la eficiencia del proceso de importación, mejorar la coordinación de las operaciones, optimizar el uso de los recursos y contribuir al fortalecimiento de la competitividad de la empresa. De la misma manera, la propuesta se caracteriza por su viabilidad técnica, operativa y económica, lo que facilita su incorporación a la gestión institucional y proporciona una herramienta de apoyo para la toma de decisiones orientadas al mejoramiento continuo.

.

CONCLUSIONES

- El análisis del proceso de importación de prendas de vestir permitió determinar que este constituye un factor estratégico para la mejora de la competitividad de la empresa NARO. La eficiencia en la administración del abastecimiento, la gestión de proveedores internacionales, la planificación logística, el control de los costos de importación inciden en forma directa en el desempeño organizacional, la disponibilidad de productos y la capacidad de respuesta frente a las exigencias del mercado. La evidencia muestra que la optimización de estos procesos favorece el fortalecimiento de la competitividad empresarial.
- La fundamentación teórica permitió identificar que los procesos de importación y la competitividad empresarial mantienen una estrecha relación, debido a que la adecuada gestión de proveedores, la planificación logística, el control de los costos de importación y la gestión del abastecimiento constituyen variables que favorecen la eficiencia operativa, la rentabilidad y la sostenibilidad de las empresas dedicadas al comercio internacional.
- El diagnóstico realizado en la empresa NARO permitió identificar oportunidades de mejora relacionadas con la dependencia de un número reducido de proveedores internacionales, la variabilidad de los costos logísticos y financieros, los retrasos en las operaciones logísticas y las debilidades en la planificación del abastecimiento e inventarios. Estos hallazgos evidenciaron la necesidad de optimizar el proceso de importación para fortalecer la competitividad de la empresa.
- Como respuesta a los resultados del diagnóstico, se diseñó una propuesta de mejora del proceso de importación integrada por cuatro estrategias complementarias orientadas a la implementación de un modelo de gestión del abastecimiento e inventarios, al fortalecimiento de la gestión estratégica de proveedores internacionales, al diseño de un plan para la gestión logística internacional y a la optimización del control de los costos de importación. La propuesta incorpora acciones concretas, herramientas de gestión y un plan de implementación que respaldan su viabilidad técnica, operativa y

económica para contribuir a la mejora de la competitividad de la empresa NARO.

RECOMENDACIONES

- Implementar de manera gradual la propuesta de mejora del proceso de importación; se deben integrar las estrategias planteadas en la investigación como parte de la planificación operativa de la empresa, con el propósito de fortalecer la competitividad y mejorar la eficiencia de las operaciones de comercio internacional.
- Actualizar de forma periódica los conocimientos relacionados con la gestión de proveedores internacionales, la logística, el control de los costos de importación y la gestión del abastecimiento, a fin de incorporar buenas prácticas que contribuyan a la mejora continua del proceso de importación y a la toma de decisiones estratégicas.
- Se debe establecer un sistema de seguimiento de los procesos de importación a través de la evaluación periódica de proveedores, el monitoreo de los costos logísticos y financieros, el control de los tiempos de las operaciones logísticas y la planificación del abastecimiento, con el propósito de reducir los riesgos identificados durante el diagnóstico.
- Para finalizar, se deben aplicar las estrategias propuestas y evaluar en forma periódica sus resultados a través de indicadores de seguimiento, con el fin de verificar su contribución para fortalecer la competitividad de la empresa NARO y promover su proceso de mejora continua.

BIBLIOGRAFÍA

- Adame, C., & Jacqueline, J. (2019). La productividad y el crecimiento económico en las pequeñas empresas del sector textil del cantón Ambato.
- Al-Shammari, A. A. (2023). *Modeling strategic planning for sustainable competitive advantage in supply chain management. Business: Theory and Practice*, 24(2), 550–562. <https://doi.org/10.3846/btp.2023.17170>
- Andino, T., Rodríguez V., Párraga, M. y Molina, C (2022). Pequeñas y medianas empresas y la política comercial internacional del Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(4). <https://www.redalyc.org/journal/280/28073811028/html/>
- Arias-Gómez, J., Villasís-Keever, M. Á., & Miranda-Novales, M. G. (2021). *El protocolo de investigación III: la población de estudio*. *Revista Alergia México*, 68(2), 119–127. <https://revistaalergia.mx/ojs/index.php/ram/en/article/view/181>
- Arroyo, S y Villanueva, M (2022). El poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. <http://hdl.handle.net/10757/661397>
- Astudillo, A (2024). Análisis de factores relevantes del tratado de libre comercio Ecuador–China y su influencia en la economía ecuatoriana. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/28918>
- Baiardi, D., & Bianchi, C. (2019). At the roots of China's striking performance in textile exports: A comparison with its main Asian competitors. *China Economic Review*. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2019.02.001>.
- Banco Central del Ecuador. (2025). Cuarto Trimestre 2025. *Obtenido de Boletín analítico trimestral de comercio exterior*. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/ResultCE_042024.pdf
- Barranquero, I. (2025). Historia mínima de la globalización moderna y contemporánea. *H-Industria: Revista de Historia de la Industria Argentina y Latinoamericana*, 19(36). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=10409254>

- Bernal, M., Rivera, M., Castillo, M., Cócheres, D. y Pita, M (2024). Globalización y cultura: impacto de la integración económica y tecnológica en identidades sociales. *Latam: Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5(4), 45. <https://doi.org/10.56712/latam.v5i4.2364>
- Bianchi, E. y Szpak, C. (2022). Cadenas globales de valor, comercio internacional y actuación empresarial. *Revista Argentina de Investigación en Negocios*, 1(1), 9–18. <http://rain.ean.edu.ar:8085/rain/index.php/RAIN/article/view/3>
- Bósquez, R. J. A., & Ibarra, M. P. S. (2022). El comercio informal en los espacios públicos de la ciudad de Ambato. *Killkana Sociales*, 6(2), 25–34. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8476710>
- Campble, E. y Pinzón-Coronado, A (2025). Tarifas arancelarias y su efecto en el valor en aduanas. *Revista Contacto*, 5(2), 128–139. <https://doi.org/10.48204/contacto.v5n2.9576>
- Cevallos Bravo, M. V. (2023). *Factores que afectan la competitividad en las empresas textiles de la provincia de Pichincha*. <https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/160332>
- Chero-Pacheco, V. (2024). *Población y muestra*. *International Journal of Interdisciplinary Dentistry*, 17(2), 66–67. <https://doi.org/10.4067/S2452-55882024000200066>
- Colos, C y Condori, G (2023). *Gestión de costos de importación y su impacto en la utilidad de Ger Import EIRL*. <http://hdl.handle.net/10757/675070>
- De la Cuadra, Y. y Guerra, X (2025). Estrategias de competitividad para las micro, pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Sociales*, 31, 86–103. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=10479540>
- Espinoza-Freire, E. E. (2025). La investigación cualitativa en la educación superior: enfoques, desafíos y perspectivas actuales. *Sociedad & Tecnología*, 8(S3), 1299-1310. <https://doi.org/10.51247/st.v8iS3.56>
- Félix-Armenta, J. (2024). Factores que influyen en el tipo de cambio en México. *Revista Científica Integración*, 8(2), 33–40. <https://doi.org/10.36881/ri.v8i2.958>
- Fernández, G., Nina, V., Villa, M., & Flores, R. (2020). Comercio informal en ciudades intermedias del Ecuador: Efectos socioeconómicos y tributarios/ Informal trade in intermediate cities of Ecuador: Socioeconomic and tax

- effects. *Revista De Ciencias Sociales*, 26, 207-230.
<https://doi.org/10.31876/rcs.v26i3.33243>.
- Flores, A. Barrera, J. Vega T. y Saavedra, M. (2025). La gestión financiera como factor clave para la competitividad de la pyme restaurantera. *Revista Visión Gerencial*, 24(2), 227+.
<https://link.gale.com/apps/doc/A853521810/AONE?u=anon~cf0582a8&sid=googleScholar&xid=02ff9d6d>
- Fuertes, G., Alfaro, M., Vargas, M., Gutiérrez, S., Ternero, R., & Sabattin, J. (2020). *Conceptual framework for the strategic management: A literature review—Descriptive*. *Journal of Engineering*, 2020, 1–21.
<https://doi.org/10.1155/2020/6253013>
- García, B. (2017). Plan de negocio de una boutique de ropa y accesorios de vestir ecológicos hechos a base de fibras textiles (piña, bambú y soya) importadas desde Inglaterra y China. <https://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/6639>
- Gómez, A. y Sangovalin, J. (2025). *Efectividad de las estrategias de reacción de las empresas importadoras de tejidos de algodón del sector textil ecuatoriano* (Tesis de maestría). <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/31803>
- González, C. (2024). *Competitividad internacional: Una mirada desde la gestión tecnológica*. Plataforma Abierta de Libros y Memorias Académicas.
<https://cipres.sanmateo.edu.co/ojs/index.php/libros/article/view/993>
- González-Veja, A. M. del C., Molina Sánchez, R., López Salazar, A., & López Salazar, G. L. (2022). *La entrevista cualitativa como técnica de investigación en el estudio de las organizaciones*. *New Trends in Qualitative Research*, 14, e571. <https://doi.org/10.36367/ntqr.14.2022.e571>
- Hajdukiewicz, A., & Pera, B. (2021). Factores que influyen en la elección de los Incoterms: El caso de las empresas que operan en Polonia. *International Entrepreneurship Review*. <https://doi.org/10.15678/ier.2021.0704.03>
- Hecker, J., & Kalpokas, N. (2021). *Análisis temático: ¿Qué es? ¿Cómo se hace?* ATLAS.ti. Recuperado el 20 de mayo de 2026, de <https://atlasti.com/es/research-hub/analisis-tematico>
- Hernández Sampieri, Roberto., & Mendoza Torres, C. Paulina. (2023). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education

- Huamán, J. A., Treviños Noa, L. L., & Medina Flores, W. A. (2022). *Epistemología de las investigaciones cuantitativas y cualitativas*. Horizonte de la Ciencia, 12(23), 21–35. <https://doi.org/10.26490/uncp.horizonteciencia.2022.23.1462>
- Hurtado, A. (2025). *Bases epistemológicas de la globalización* (Working paper N.º 2). <https://doi.org/10.16925/wpai.22>
- Hurtado-Talavera, F. J. (2020). *Fundamentos metodológicos de la investigación: El génesis del nuevo conocimiento*. Revista Científica, 5(16), 99–119. <https://doi.org/10.29394/Scientific.issn.2542-2987.2020.5.16.5.99-119>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Registro Estadístico de Empresas 2024 (REEM-2024)*. Archivo Nacional de Datos y Metadatos Estadísticos. <https://anda.inec.gob.ec/anda5/index.php/catalog/1253/variable/V809>
- Jiménez, G., Campos, D., Limones, M., Ramos, E. Y Mogrovejo, P (2025). La globalización y sus desafíos para las culturas locales. *Polo del Conocimiento*, 10(11), 2873–2884. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/10921>
- Lalaleo, F (2025). Transformación digital en el sector textil de Ambato: estrategias y barreras para las microempresas. *Revista Científica Caminos de Investigación*, 7(1). <https://doi.org/10.59773/ci.v7i1.116>
- Lalaleo, F. (2024). Madurez digital en las microempresas textiles del cantón Ambato: Estado actual y desafíos de gestión. *UTC Prospectivas*, 9(1). <https://doi.org/10.61236/utcprospectivas.v9i1.1253>
- Lambruschini Barbaran, J. A. (2025). *El impacto de la globalización en la desigualdad en el Perú (2000–2022)*. <https://hdl.handle.net/20.500.12640/4788>
- Li, Y., Diabat, A., & Lu, C. (2020). Selección ágil de proveedores en la industria textil china: un enfoque DEMATEL. *Annals of Operations Research*, 287, 303–322. <https://doi.org/10.1007/s10479-019-03453-2>
- Lissirt, M. (2024). La competitividad como fundamento estratégico. *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo*, 12(1), 61–71. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9936616>

- López, C. y Tamayo, K. (2023). Correlación entre productividad y competitividad de las mipymes. *Revista Reflexiones y Saberes*, 19, 3–26. <https://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaRyS/article/view/1709>
- Mantilla-Falcón, L., Ruiz, M., Mayorga, C. y Vilcacundo, A. (2014). La competitividad de las Pymes manufactureras del Ambato - Ecuador. *Panorama Económico*, 22(1), 17-30. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5671116>
- Martínez, A. (2026). *De la globalización a la fragmentación: efectos de la guerra comercial*. <http://hdl.handle.net/11531/100202>
- Martínez, J., Rebollar, S., Rodríguez, G., Posadas, R., y Guzmán, E. (2025). Impacto de los costos en la competitividad porcícola. *Ciencia Latina*, 9(3), 4582–4602. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=10274044>
- Mayett, Y., Zuluaga, W. y Guerrero Cabarcas, M. (2022). Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas. *Investigación Administrativa*, 51(130). https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S244876782022000200006&script=sci_arttext
- Mazurkiewicz, I., Perez, M., Villavicencio, M., Madrid, I., y Gonzales, G. (2025). Riesgo de inflación en Panamá. *Latitude*, 2(22), 50–77. <https://doi.org/10.55946/latitude.v2i22.274>
- Mogollon, G. y Fernandez, E (2025). *Propuesta de optimización de la cadena logística internacional*. <http://hdl.handle.net/10757/687251>
- Molina, D., León J., Bermúdez, E., Forero, J. (2025). Impacto de tasas de interés en pymes constructoras. <https://repository.universidadean.edu.co/entities/publication/241e44ea-8866-4537-bfde-da884c06bbc3>
- Molina, J. (2023). *Consumo, violencia y privilegios mercantiles*. Universitat Ramon Llull. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/dctes?codigo=396654>
- Mullo, P. y Flores, R (2024). *Modelo de negocios para mejorar la rentabilidad y proceso de importación*. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/44721>
- Noriega, V. (2025). Dependencia comercial en México. *ECCA*, 4(1), 18. <https://doi.org/10.58493/ecca.2025.4.1.13>

- Ortiz Navarrete, W., & Barrios Jara, N. E. (2021). Complexity, Basis of the Epistemological and Ontological Approach for the Development of General Job Competences. *Investigación & Desarrollo*, 28(2), 125–146. <https://doi.org/10.14482/indes.28.2.658.4>
- Otzen, T., & Manterola, C. (2020). *Técnicas de muestreo sobre una población a estudio*. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227–232. <https://doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Patiño-Torres, J.-F., & Goulart, D. M. (2020). *La epistemología cualitativa y la metodología constructivo-interpretativa: una propuesta para el estudio de la subjetividad*. *Studies in Psychology*, 41(1), 63–71. <https://doi.org/10.1080/02109395.2019.1710809>
- Pazmiño, F. Sacoto, M. y Cevallos, E. (2025). Impacto de la globalización en economías emergentes. *Revista Veritas*, 5(3), 2663–2700. <https://doi.org/10.61616/rvdc.v5i3.371>
- Peña Vera, T. (2022). *Etapas del análisis de la información documental*. *Revista Interamericana de Bibliotecología*, 45(3), e340545. <https://doi.org/10.17533/udea.rib.v45n3e340545>
- Pérez, J., Flores, C., Pacheco, F. y Hong, A. (2025). Modelo de gestión vinculado al proceso de importación. *ASCE Magazine*, 4(4), 2100–2123. <https://doi.org/10.70577/asce.v4i4.472>
- Picado, Ó. A. (2025). Transformación productiva global. *Rhombus*, 5(1), 103–116. <https://doi.org/10.63058/rhombus.v5i1.280>
- Ramírez, S. (2024). La globalización, el comercio y las cadenas de valor. <https://zaguan.unizar.es/record/153850>
- Ramos, L. y Restrepo, L. (2025). Innovación y ventaja competitiva. *Innovar*, 35(96), 1–30. <https://www.jstor.org/stable/27392243>
- Restrepo, K. y Sanabria, J. (2025). *Caracterización de la innovación en pymes*. <http://hdl.handle.net/20.500.12993/5144>
- Reyes, G. y Echanique, R. (2024). Evaluación de procesos aduaneros. *E-IDEA 4.0*, 6(18), 23–33. <https://doi.org/10.53734/mj.vol6.id293>
- Romero, G. (2024). Impacto de políticas comerciales en importación. <https://repositorio.uancv.edu.pe/handle/UANCV/4228>

- Romo, R. (2022). Competitividad sistémica. *Red Internacional de Investigadores*, 16, 1123–1144. <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/2107>
- Sarmiento, L y Sarmiento, J. (2024). *Análisis del comercio exterior en Ecuador*. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/14825>
- Satán, W. (2018). *Análisis de competitividad de las microempresas comerciales de prendas de vestir del centro urbano del cantón Riobamba* (Tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Quito, Ecuador. <http://hdl.handle.net/10644/6364>
- Sithole, A. (2025). Elección de un paradigma de investigación cualitativa para las ciencias sociales: una revisión de la literatura para investigadores educativos. *Revista Internacional de Investigación e Innovación en Ciencias Sociales*. <https://doi.org/10.47772/ijriss.2024.8120327>.
- Sojuel, D. (2020). *Análisis fenomenológico interpretativo sobre experiencias y significados relacionados a la participación en un equipo de investigación en psicología*. *Revista de Investigación de la Escuela de Ciencias Psicológicas*, (3), 63–77. <https://doi.org/10.57247/riec.vi3.64>
- Solórzano, A. (2024). Impacto de la Revolución Industrial. *Revista Multidisciplinaria UNNIVAL*, 3(3), 142–158. <https://doi.org/10.70577/unnival.v3i3.77>
- Tamirat, H. (2024). Un marco de trabajo propuesto para mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PYME). *Ingeniería Industrial*. <https://doi.org/10.11648/j.ie.20240801.11>.
- Terán, X., Monacada, A., Arteaga, J. y Catota, M. (2024). Control aduanero en importaciones. *Ciencia Latina*, 8(4), 2429–2443. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i4.12487
- Torres, Y. Velasco, L., Aguas, F. y Rivera, R. (2024). Acuerdos comerciales y comercio exterior. *Ciencia Latina*, 8(2), 7629–7679. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i2.11162
- Ulloa, M., y Tinoco, C. (2023). Rentabilidad empresarial en importación. *593 Digital Publisher*, 8(3), 333–345. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.3.1718>
- Valdivieso-Bonilla, A. Mairesse, J., y Freitas, C. (2022). Análisis prospectivo estratégico del sector textil productivo ecuatoriano para incrementar la competitividad en las exportaciones. <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/en/article/view/2827>

- Valenzuela, C., Zamora, L., Valenzuela, T. y Pérez, M. (2025). Competitividad en el mercado de flores. *LATAM Revista*, 5(6), 3973–3986. <https://revistalatam.redilat.org/index.php/lt/article/view/3292/5743>
- Vaquero, A. (2024). Relaciones comerciales Europa–Asia. <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/72033>
- Vásquez, M. (2024). Desafíos tecnológicos en globalización. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/56694>
- Vázquez Arellano, L. E., & Ramos García, J. M. (2020). *El estudio de caso y sus implicaciones metodológicas en la investigación: caso del gobierno local mexicano*. REVES - Revista Relações Sociais, 3(2), 65–80. <https://doi.org/10.18540/revesv13iss2pp0065-0080>
- Véliz, D., Mendieta, P., Estupiñán, D., Briones, J., Siavichay, S. y Suarez, K. (2024). La globalización y su impacto en el comercio internacional, un análisis en el contexto de las cadenas globales de suministro. *South Florida Journal of Development*, 5(2), 750–764. <https://doi.org/10.46932/sfjdv5n2-027>
- Vera, D. (2025). Digitalización aduanera. *Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí*. <https://repositorio.ulead.edu.ec/handle/123456789/8366>
- Veritrade. (2025). *Empresas importadoras del sector textiles en Ecuador*. Veritrade Corporation. <https://www.veritrade.com/es/paises/ecuador/importaciones/empresas/textiles>
- Villarroya, J. (2022). Logística y comercio internacional. *Cuadernos de Estrategia*, 210, 55–82. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8366266>
- Zamora, K. (2024). Comercio y crecimiento: Un análisis comparativo de los efectos del comercio internacional en el crecimiento económico para Colombia y España (1990–2022). *Revista SOCIENCYTEC*, 1(2), 89–111. <https://doi.org/10.61396/40rgwx28>

ANEXOS

Anexo A. Formato de entrevistas



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador | Sede
Ambato

Tema: ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O

Gerentes generales / propietarios

Encargados de logística y compras internacionales

Responsables financieros o contables.

Objetivo General: Analizar el proceso de importación de prendas de vestir para la mejora de la competitividad en la empresa NARO.

Objetivo de la entrevista: Recoger información detallada sobre las experiencias, percepciones y conocimientos de los actores clave de la empresa respecto al proceso de importación de prendas de vestir, las estrategias comerciales aplicadas, la estructura de costos, las dificultades financieras y logísticas, así como el impacto de estos factores sobre la competitividad de la empresa dentro del mercado textil de Ambato.

Como parte del trabajo de titulación, el investigador solicita cordialmente su colaboración en este proceso investigativo. Las preguntas han sido estructuradas de manera progresiva, desde aspectos generales hasta elementos específicos del proceso de importación y competitividad empresarial, en concordancia con los componentes desarrollados en el marco teórico de la investigación.

La información obtenida será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos, garantiza la confidencialidad y reserva de los datos proporcionados.

Lugar: _____

Fecha: _____

Hora de inicio: _____ **Hora de fin:** _____

Entrevistador: _____

Entrevistado: (Marque con una X)

- ☐ Gerente General / Propietario
- ☐ Encargado de Logística y Compras Internacionales
- ☐ Responsable Administrativo - Financiero

Duración estimada: 45 - 60 minutos

Consentimiento: Se informa al participante que la entrevista será grabada únicamente en audio con fines de transcripción, análisis e interpretación académica. Asimismo, se garantiza la confidencialidad de la identidad de los participantes y de la información estratégica proporcionada por la empresa N A R O.

BLOQUE I. ORIGEN DE LA GLOBALIZACIÓN Y DE LA IMPORTACIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Dimensión: Origen de la globalización y de la importación en la economía mundial

Subdimensión: Origen y evolución de la globalización

Pregunta 1

¿Cómo considera que la globalización ha influido en las actividades comerciales y de importación de su empresa?

Pregunta 2

¿Qué factores motivaron a la empresa a importar prendas de vestir o productos textiles desde mercados internacionales?

Subdimensión: Relación entre globalización e importación

Pregunta 3

¿Qué beneficios considera que han generado los acuerdos comerciales y la apertura de mercados para las actividades de importación de su empresa?

Pregunta 4

¿Qué herramientas tecnológicas utiliza la empresa para coordinar y gestionar los procesos de importación?

BLOQUE II. LA COMPETITIVIDAD Y EL IMPACTO EN LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR

Dimensión: La competitividad y el impacto en la importación de prendas de vestir

Subdimensión: Fundamentos de la competitividad

Pregunta 5

¿Considera que los costos de importación afectan la capacidad de su empresa para competir en precios dentro del mercado local?

Subdimensión: Factores determinantes de la competitividad

Pregunta 6

¿Cómo considera que el proceso de importación influye sobre la rentabilidad de la empresa?

Subdimensión: Competitividad en PYMES importadoras textiles

Pregunta 7

¿Cómo describiría el nivel de competencia que enfrenta actualmente dentro del mercado textil en Ambato?

Pregunta 8

¿Qué características considera que diferencian a su empresa frente a otros negocios del sector textil-importador?

BLOQUE III. ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DE PRENDAS DE VESTIR EN ECUADOR

Dimensión: Elementos estratégicos del proceso de importación y la competitividad de prendas de vestir en Ecuador

Subdimensión: Proceso de importación de prendas de vestir

Pregunta 9

¿Cómo se desarrolla el proceso de importación desde el contacto con el proveedor hasta la llegada de la mercancía a la empresa?

Pregunta 10

¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta durante el transporte internacional y el proceso de nacionalización de mercancías?

Subdimensión: Estructura de costos en la importación

Pregunta 11

¿Qué costos considera que generan mayor impacto dentro del proceso de importación de prendas de vestir o textiles?

Pregunta 12

¿Cómo financia normalmente las importaciones de su empresa y qué dificultades financieras enfrenta durante el proceso?

Pregunta 13

¿De qué manera las variaciones del tipo de cambio afectan los costos finales de importación?

Subdimensión: Estrategias y desafíos en PYMES importadoras**Pregunta 14**

¿Cómo se desarrollan las negociaciones con sus proveedores internacionales y qué aspectos considera más importantes durante ese proceso?

Pregunta 15

¿Qué estrategias considera necesarias para mejorar la competitividad de las empresas importadoras dentro del sector textil?

Cierre de la entrevista

Muchas gracias por su tiempo y colaboración. La información proporcionada será tratada con absoluta confidencialidad y utilizada únicamente con fines académicos dentro del desarrollo de la presente investigación.

.

Anexo B. Autorización de entrevistas**CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA****Título de la investigación**

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, _____, portador(a) de la cédula de identidad N.º _____, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
- Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
- La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
- Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar:

Fecha:

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

C.I.:

FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.:

Anexo C. Evidencias

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA

Título de la investigación

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, MELANIE ALONSO NARANJO LASLUIZA, portador(a) de la cédula de identidad N.º 180315688, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
- Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
- La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
- Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar:

AMBAZO - IMPORTADORA NARANJO

Fecha:

6-06-2026

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

NEPTALI NARANJO

C.I.: 1803155696



FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.: 1805017488



CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA**Título de la investigación**

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, Silvia Buenaño, portador(a) de la cédula de identidad N.º 1802266732, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
- Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
- La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
- Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar: Ambato - Textil Buenaño

Fecha: 04/06/26

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

C.I.:

1802266732

FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.: 1805017488

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA

Título de la investigación

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, Paulina Buenano, portador(a) de la cédula de identidad N.º 1802907038, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
 - Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
 - La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
 - Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.
-

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar: Ambato - Textil Buenaño

Fecha: 04/06/26

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

C.I.:

1802907038

FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.:

160507488

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA**Título de la investigación**

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, Fabrizio Ramos, portador(a) de la cédula de identidad N.º 1804322086, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
- Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
- La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
- Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar:

Magna Pacific - Ambato

Fecha:

2 de Junio del 2026

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

Fabrizio Ramos

C.I.: 1804329086



FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.: 1805017488



CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA

Título de la investigación

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, Mayra Chicaiza, portador(a) de la cédula de identidad N.º 1850471416, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
- Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
- La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
- Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar:

Ambato - Parque Industrial

Fecha:

2-06-2026

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

Marijorie Chicaiza.

C.I.: 1850471416


MARIJORIE CHICAIZA

FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.: 1806017488



CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA

Título de la investigación

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, Jacaman Vidona, portador(a) de la cédula de identidad N.º 180492072-4, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
- Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
- La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
- Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar:

Ambato - Parque Industrial

Fecha:

01-06-2026

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

Tasaman Chicaza Vidona Anabel

C.I.:

180492072-4

FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.: 1805017488

Tasaman Chicaza Vidona Anabel

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA

Título de la investigación

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, JOSE WIS ZUNIGA LLERENA, portador(a) de la cédula de identidad N.º 180323705-4, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
- Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
- La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
- Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar:

AMATO, IMPORTADOR EL GLOBO

Fecha:

6/06/2026

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

JOSE WIS ZUNIGA

C.I.:

180323705-4



FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.: 1805017488



CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA

Título de la investigación

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”

Investigador:

Melanie Annette Naranjo Lasluisa

Institución académica:

Escuela de administración de empresas, PUCE – Ambato, Tungurahua, Ecuador.

Consentimiento informado

Yo, Andrés Sebastián Amaluisa Peñaranda, portador(a) de la cédula de identidad N.º 1804800413, en calidad de participante de la presente investigación, manifiesto que he sido informado(a) de manera clara, suficiente y comprensible sobre los objetivos, procedimientos y finalidad del estudio titulado:

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD: CASO N A R O”.

Asimismo, se me ha explicado que mi participación consistirá en responder una entrevista relacionada con el proceso de importación, estructura de costos, financiamiento, competitividad y estrategias empresariales dentro del sector textil-importador.

Declaro que:

- Mi participación es completamente voluntaria.
- Puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, sin recibir ningún tipo de perjuicio o sanción.
- La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos e investigativos.
- Se garantiza la confidencialidad, privacidad y reserva de mi identidad y de la información compartida durante la entrevista.

- Los datos obtenidos no serán utilizados con fines comerciales ni divulgados públicamente de manera individual.
- Autorizo la grabación de audio de la entrevista únicamente para facilitar el proceso de transcripción y análisis de la investigación.
- He tenido la oportunidad de realizar preguntas relacionadas con el estudio y he recibido respuestas satisfactorias.

En constancia de lo anterior, firmo el presente documento de manera libre y voluntaria.

Lugar:

Ambato → Comercial Teresita : J.P. Vela y Lalama

Fecha:

5 de Junio 2026

FIRMA DEL PARTICIPANTE

Nombre:

Andrés Sebastián Maluiza

C.I.: 1804800413



FIRMA DEL INVESTIGADOR

Nombre:

Melanie Annette Naranjo Lasluiza

C.I.: 1805017408

