



**CARRERA**  
**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS**  
**Previo a la obtención del Título Ingeniería Comercial**  
**Mención Comercio Exterior**

**TÍTULO:**  
Incidencia de la Resolución 116 del COMEX en las  
importaciones provenientes desde Perú de  
productos textiles y propuesta para  
la promoción de inversiones en este  
sector en la ciudad de  
Guayaquil.

**AUTORES:**  
Lizbeth Victoria Izquieta Chévez  
Andrei Javier Palacios Manjarrés

**DIRECTOR:**  
CPA. Juan Emilio Balás León, MBA.

**Guayaquil – Marzo 2015**

## *Agradecimiento*

En primer lugar a Jehová Dios por haberme guiado en todos mis pasos y permitirme llegar hasta donde he llegado haciendo realidad este sueño anhelado. En segundo lugar a cada uno de los que conforman mi familia, mi MADRE Elizabeth Chávez, mi PADRE, mis ABUELAS, mis HERMANOS y mis TIOS por su apoyo incondicional desde que empecé mi vida como estudiante y que sin su ayuda no sería posible la culminación de este proyecto

A la Universidad Politécnica Salesiana por darme la oportunidad de estudiar y lograr ser un profesional.

De igual manera a mi director de tesis el CPA. Juan Balás por todo su esfuerzo y dedicación, con su experiencia y motivación ha logrado la culminación exitosa de mis estudios.

***Lizbeth Victoria Izquieta Chávez***

## *Agradecimiento*

Agradezco a mis padres por brindarme siempre su apoyo constante e incondicional; a mi hermano por decirme siempre “no desmayes, que ya te falta poco”; a mi abuela Leonor, que es como mi segunda madre, por recordarme siempre que, “el que no arriesga no gana”; a personas especiales y amigos incondicionales que ven en mí un ejemplo de esfuerzo y dedicación.

*Andrei Javier Palacios Manjarrés*

## *Dedicatoria*

Dedico esta tesis a mi Familia y especialmente mi madre Elizabeth Chávez, gracias por ser esas personas importantes en mi vida, que siempre estuvieron allí apoyándome en todo momento y que sin su ayuda no hubiera sido posible la culminación de mi carrera universitaria. Con mucho cariño esta tesis va por ustedes.

*Elizabeth Victoria Izquieta Chávez*

## *Dedicatoria*

Dedico este trabajo primeramente a Dios, ya que sin él no hay nada, y con él es todo; a todas las personas que directa o indirectamente me brindaron su apoyo, ya sea de pequeña o gran manera, a ellos les debo mis energías y mi convicción por seguir adelante y no rendirme, entre esas personas están mis padres, mi hermano, mis abuelas, y aquellas personas que quizás no nombre, sin embargo me han ayudado durante todo el camino; este gran logro de mi vida va para todos ellos, sin su presencia y aliento, simplemente no lo hubiera logrado.

*Andrei Javier Palacios Manjarrés*

## *Dedicatoria de Responsabilidad*

Los contenidos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores y no está incluida la responsabilidad de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, Marzo, 2015

(f) \_\_\_\_\_

Lizbeth Victoria Izquieta Chévez

C. Id.: 0926595067

(f) \_\_\_\_\_

Andrei Javier Palacios Manjarrés

C. Id.: 0929505188

## *Índice General*

<i>Agradecimiento</i>	<i>i</i>
<i>Dedicatoria</i>	<i>iii</i>
<i>Dedicatoria de Responsabilidad</i>	<i>v</i>
<i>Índice de Ilustración</i>	<i>ix</i>
<i>Índice de Tablas</i>	<i>x</i>
<i>Índice de Gráficas</i>	<i>xi</i>
<i>Índice de Anexos</i>	<i>xi</i>
<i>Resumen</i>	<i>xii</i>
<i>Abstract</i>	<i>xiv</i>
<i>Introducción</i>	<i>1</i>
<i>Capítulo 1</i>	<i>3</i>
<i>1 Planteamiento de la Investigación Presentación.</i>	<i>3</i>
<b>1.1 Presentación.</b>	<b>3</b>
<b>1.2 Antecedentes</b>	<b>5</b>
<b>1.3 Justificación</b>	<b>6</b>
<b>1.4 Planteamiento del problema.</b>	<b>7</b>
1.4.1 Problema General	7
<b>1.5 Objetivos</b>	<b>7</b>
1.5.1 Objetivo General	7
1.5.2 Objetivos Específicos	7
<i>Capítulo 2</i>	<i>9</i>
<i>2 Marco Referencial</i>	<i>9</i>
<b>2.1 Marco Teórico</b>	<b>9</b>
2.1.1 Historia y actualidad de la industria textil ecuatoriana.	9
2.1.2 Importaciones del Sector Textil.	11
2.1.3 Exportaciones del Sector Textil	12
2.1.4 Características del sector textil ecuatoriano.	13
2.1.5 Importancia del Sector Textil en la Economía Ecuatoriana.	17
2.1.6 Importancia de los precios relativos en la industria textil ecuatoriana.	18
2.1.7 La Industria Textil y su Importancia en la Generación de Empleo en el Ecuador.	19
2.1.8 El Costo País y su Incidencia en el Sector Textil ecuatoriano.	20
2.1.9 La Inversión en Tecnología y Capital Humano en la Industria Textil Ecuatoriana.	21
2.1.10 Descripción de productos y elaborados en la industria ecuatoriana.	23
2.1.11 Ventajas y desventajas del sector textil en el Ecuador.	24

2.1.11.1	Ventajas	25
2.1.11.2	Desventajas	26
2.1.12	Contrabando en el sector Textil Ecuatoriano.	27
2.1.13	Organizaciones gremiales del sector (PRO ECUADOR , 2012)	29
2.1.14	Sector Textil Peruano	30
2.1.14.1	Reseña de los Pioneros Textiles en el Perú.	30
2.1.14.2	Sector textil y confecciones de Perú: Situación actual y competencia.	32
2.1.14.3	Principales Productos Peruanos	32
2.1.15	Tratados comerciales entre Ecuador y Perú.	35
2.1.16	Restricciones a las importaciones textiles ecuatorianas.	35
2.1.16.1	Arancel Mixto.	35
2.1.16.2	Salvaguardias Ecuador.	38
2.1.17	Sector Empresarial Textil Privado	39
2.1.17.1	Empresa Comercial “Génesis”	39
2.1.17.2	Línea de Productos de la Empresa Comercial “Génesis”.	41
2.1.17.3	Marcas Importadas.	41
2.1.17.4	Productos Nacionales.	45
<b>2.2</b>	<b>Marco Conceptual</b>	<b>46</b>
2.2.1	Comercio Exterior.	46
2.2.2	Relaciones comerciales.	46
2.2.3	Exportaciones no tradicionales.	46
2.2.4	Importaciones	47
2.2.5	Balanza de Pago.	47
2.2.6	Balanza Comercial.	48
2.2.7	Salvaguardias:	48
2.2.8	Arancel mixto	49
2.2.9	Ad-valorem	49
2.2.10	Contrabando Textil	49
<b>2.3</b>	<b>Base Legal</b>	<b>50</b>
2.3.1	Reglamento Técnico RTE INEN 013	50
2.3.1.1	Cambios realizados en el RTE INEN 013	50
2.3.1.2	Quienes están sujetos a cumplir con este reglamento.	51
2.3.1.3	Información que deben contener las etiquetas.	51
2.3.1.4	Razón Social e identificación fiscal (RUC) del fabricante o importador.	52
2.3.1.5	País de Origen	52
2.3.1.6	Instrucciones de Cuidado y Conservación.	52
2.3.1.7	Procedimientos que deben seguir los importadores de conformidad con la Res - 001-2013-CIMC	53
2.3.1.8	Procedimientos que siguieron los productores nacionales a partir del 30 de noviembre del 2014, de conformidad a la Res- 001-2013-CIMC.	54
2.3.2	Etiqueta Permanente antes y después de la Resolución 116 del COMEX.	55
2.3.3	Resolución 116 del COMEX	56
2.3.4	Normas INEN	56
2.3.5	Plan nacional del buen vivir	57
<b>2.4</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>57</b>
2.4.1	Variables	57
2.4.1.1	Variable Independiente	57
2.4.1.2	Variable Dependiente	58



<b>2.5</b>	<b>Indicadores</b>	<b>58</b>
2.5.1	Independientes	58
2.5.2	Dependientes	58
<b>2.6</b>	<b>Glosario de Términos Técnicos.</b>	<b>60</b>
<b>Capítulo 3</b>		<b>62</b>
<b>3</b>	<b>Marco Metodológico</b>	<b>62</b>
<b>3.1</b>	<b>Nivel de Investigación</b>	<b>62</b>
3.1.1	Correlacional	62
3.1.2	Explicativa	64
<b>3.2</b>	<b>Tipo de investigación</b>	<b>65</b>
<b>3.3</b>	<b>Enfoque cualitativo – cuantitativo (Mixto)</b>	<b>67</b>
<b>3.4</b>	<b>Método EX POST FACTO.</b>	<b>68</b>
<b>3.5</b>	<b>Población</b>	<b>70</b>
<b>3.6</b>	<b>Muestra</b>	<b>71</b>
3.6.1	Muestras no probabilísticas	71
3.6.2	Muestras no probabilísticas o dirigidas	72
<b>3.7</b>	<b>Técnicas de Investigación</b>	<b>73</b>
<b>3.8</b>	<b>Instrumentos de Investigación</b>	<b>74</b>
<b>3.9</b>	<b>Panel de Expertos</b>	<b>74</b>
<b>3.10</b>	<b>Entrevistas Realizadas</b>	<b>75</b>
3.10.1	Entrevista n°1	75
3.10.2	Entrevista n°2	76
3.10.3	Entrevista n°3	81
<b>Capítulo 4</b>		<b>83</b>
<b>4</b>	<b>Análisis de la Resolución 116 del COMEX en el sector textil y su efecto en la empresa comercial “Génesis”.</b>	<b>83</b>
<b>4.1</b>	<b>Análisis de la Resolución 116 del COMEX y la balanza comercial en los últimos años.</b>	<b>83</b>
<b>4.2</b>	<b>2.3.1 Balanza Comercial Textil (2000-2013)</b>	<b>84</b>
<b>4.3</b>	<b>Análisis</b>	<b>86</b>
<b>4.4</b>	<b>Efecto de la Resolución 116 del COMEX en la empresa comercial “Génesis”</b>	<b>86</b>
<b>4.5</b>	<b>Análisis Administrativo FODA de la empresa.</b>	<b>88</b>
4.5.1	Determinación del Problema	88
4.5.2	Análisis Interno	88
4.5.3	Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)	89
4.5.4	Análisis Externo	91
4.5.5	Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)	92

<b>4.6 Ventas de la empresa comercial “Génesis” Antes y después de la Resolución 116 del COMEX</b>	<b>93</b>
4.6.1 Proyección de las ventas del Negocio según su categoría año 2014.	94
<b>4.7 Estrategias de atracción de Inversión</b>	<b>95</b>
4.7.1 Participación de Ferias de Promoción de inversiones para atraer capital privado.	95
4.7.1.1 Feria Textil XPOTEX:	95
4.7.1.2 Feria Textil de Atuntaqui.	96
4.7.2 Análisis de la estrategia en relación a la empresa comercial “Génesis”	97
<b>4.8 Financiamiento del sector público y privado para microempresarios del sector textil. 98</b>	
<b>4.9 Alianzas estratégicas con sectores textiles desarrollados</b>	<b>100</b>

### *Conclusiones*

### *Recomendaciones*

### *Bibliografía*

### *Anexos*

## **Índice de Ilustración**

### *Capítulo 2*

<b>Ilustración 2.1 Comercial Génesis Malecón 2000</b>	<b>40</b>
<b>Ilustración 2.2 Ropa Femenina You Too</b>	<b>42</b>
<b>Ilustración 2.3 Marca Azúcar (Temporada de verano)</b>	<b>43</b>
<b>Ilustración 2.4 Marca Azúcar (Temporada de Verano)</b>	<b>43</b>
<b>Ilustración 2.5 . Xixy Jeans Colombia (Jean Levanta Cola)</b>	<b>44</b>
<b>Ilustración 2.6 Xixy Jeans Colombia (Short Levanta Cola)</b>	<b>44</b>
<b>Ilustración 2.7 Mistika por Catálogo</b>	<b>45</b>
<b>Ilustración 2.8 Contenido de la etiqueta Permanente</b>	<b>53</b>
<b>Ilustración 2.9 Etiqueta Permanente antes de la Resolución 116 del COMEX</b>	<b>55</b>
<b>Ilustración 2.10 Etiqueta permanente después de la Resolución 116 del COMEX</b>	<b>55</b>

### *Capítulo 4*

<b>Ilustración 4.1 Estado de Pérdidas y Ganancias de la Empresa (2012,2013 y 2014)</b>	<b>93</b>
<b>Ilustración 4.2 Feria Xpotex 2014 realizada en el Centro de Exposiciones Quito</b>	<b>96</b>
<b>Ilustración 4.3 Centro Industrial de la Moda, Atuntaqui 2014</b>	<b>97</b>

## Índice de Tablas

### Capítulo 2

<i>Tabla 2.1 Importaciones Totales de la Industria Textil del Ecuador. Toneladas y miles de USD (2000 – 2010)</i>	11
<i>Tabla 2.2 Exportaciones Totales de la Industria Textil del Ecuador. Toneladas y miles de USD (2000 – 2010)</i>	12
<i>Tabla 2.3 Exportaciones del Sector Textil Confecciones en millones de USD</i>	33
<i>Tabla 2.4 Acuerdos Comerciales Ecuador - Perú</i>	35
<i>Tabla 2.5 Junio 2009 (Medidas Arancelarias y de Salvaguardias)</i>	38
<i>Tabla 2.6 Subpartida Sector Textil (Resolución 116 del COMEX)</i>	56
<i>Tabla 2.7 Matriz De Consistencia</i>	59

### Capítulo 3

<i>Tabla 3.1 Tabla Correlacional Explicativo</i>	65
--	----

### Capítulo 4

<i>Tabla 4.1 Balanza Comercial Textil (2000-2013) Millones de USD</i>	85
<i>Tabla 4.2 Matriz MEFI</i>	90
<i>Tabla 4.3 Matriz MEFE</i>	92
<i>Tabla 4.4 Proyección de Ventas por Categoría de la empresa comercial Génesis</i>	94
<i>Tabla 4.5 Inversión Inicial Alianza Estratégica</i>	105
<i>Tabla 4.6 Cuadro de proyección de ventas anuales</i>	106
<i>Tabla 4.7 Ingresos Proyectados a 5 años</i>	107
<i>Tabla 4.8 Costos proyectados</i>	108
<i>Tabla 4.9 Cuadro de Costos del Origen del PVP</i>	109
<i>Tabla 4.10 Gastos Administrativos y Financieros</i>	110
<i>Tabla 4.11 Sueldos y Beneficios</i>	111
<i>Tabla 4.12 Gastos Administrativos</i>	112
<i>Tabla 4.13 Flujo Financiero</i>	113
<i>Tabla 4.14 Cuadro de cálculo del VAN y TIR y proyección de periodo de recuperación de cinco años.</i>	114

## Índice de Gráficas

### Capítulo 1

<i>Gráfica 1.1 Evolución de la Relaciones Comerciales de Ecuador (1998 – 2008)</i>	4
--	---

### Capítulo 2

<i>Gráfica 2.1 Importaciones Totales de la Industria Textil del Ecuador. Toneladas y miles de USD</i>	11
<i>Gráfica 2.2 Exportaciones Totales Sector Textil del Ecuador. Toneladas y miles de USD (2000 – 2010)</i>	12
<i>Gráfica 2.3 Participación de la Industria Textil del Ecuador.</i>	14
<i>Gráfica 2.4 Exportaciones de textiles de acuerdo al tipo de producto. Participación porcentual 2009</i>	16
<i>Gráfica 2.5 Importaciones de manufacturas textiles (Miles de dólares FOB y tasa de variación)</i>	17
<i>Gráfica 2.6 Principales destinos de exportaciones del sector textil del Ecuador</i>	18
<i>Gráfica 2.7 Principales Proveedores del Ecuador Sector Textil del Ecuador</i>	18
<i>Gráfica 2.8 Contrabando de Textiles del Ecuador. En miles de dólares, entre 2006 y el 2009.</i>	28
<i>Gráfica 2.9 Importaciones Totales del Ecuador en miles de USD (2008- 2009)</i>	37
<i>Gráfica 2.10 Medidas Proteccionistas Aplicadas por el Ecuador 2008 -2009</i>	39
<i>Gráfica 2.11 Organigrama actual de posiciones de la empresa comercial Génesis.</i>	41

### Capítulo 4

<i>Gráfica 4.1 Balanza Comercial Valores FOB_ Miles de USD 2000 -2013</i>	85
---	----

## Índice de Anexos

<b>Anexo 1 Validación de Entrevista a Dueño de la empresa comercial “Génesis”</b>	
<b>Anexo 2 Validación a entrevistas de expertos textiles</b>	
<b>Anexo 3 Entrevista realizada a experto en Economía (Econ. Xavier Andrade)</b>	
<b>Anexo 4 Entrevista realizada a experto en Economía de la Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil (Ing. Karla Almeida)</b>	
<b>Anexo 5 Entrevista realizada a Socia de la empresa comercial “Génesis” (Jacqueline Chávez)</b>	
<b>Anexo 6 Objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir</b>	
<b>Anexo 7 Resolución 116 del COMEX</b>	
<b>Anexo 8 Reglamento Técnico RTE INEN (O13)</b>	
<b>Anexo 9 Tabla de Amortización</b>	
<b>Anexo 10 Ingresos Proyectados 2016 (Empresa Comercial Génesis)</b>	
<b>Anexo 11 Arancel Nacional de Importaciones</b>	



## CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### **Incidencia de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes de Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones de este sector en la ciudad de Guayaquil.**

**AUTORES:** Lizbeth Victoria Izquieta Chévez [lizquieta@est.ups.edu.ec](mailto:lizquieta@est.ups.edu.ec)  
Andrei Javier Palacios Manjarrés [apalaciosm@est.ups.edu.ec](mailto:apalaciosm@est.ups.edu.ec)

**DIRECTOR:** CPA. Juan Emilio Balás León, MBA. [jbalas@ups.edu.ec](mailto:jbalas@ups.edu.ec)

### **Resumen**

El presente trabajo de tesis analizará la incidencia de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones de productos textiles provenientes de Perú y de qué manera ha afectado a la empresa comercial “Génesis” en sus operaciones, la compañía se dedica a la compra y venta de prendas de vestir y accesorios para mujer, está ubicada en el centro comercial Malecón 2000 en el bloque B11.

La empresa comercial “Génesis” lleva 14 años ofreciendo productos de calidad, sofisticados, frescos y juveniles para todo tipo de mujer; siendo muy demandadas las marcas extranjeras tales como: You Too y Azúcar de Perú, Xixy Jeans de Colombia y ropa por catálogo como Mistika de Tenerezza S.A., de marca ecuatoriana.

La empresa comercial “Génesis” adquiere sus productos por medio de distribuidores autorizados, o por sus propios medios como es: trasladándose a Perú y hacer la compra directa con las industrias textiles ya que de esa manera la empresa ahorra costos que pudieran incurrirse si se utiliza la importación o el Courier como método de compra.

El método empleado para esta investigación es el Ex post facto porque nos permite analizar en dos partes la situación de la empresa antes de la Resolución 116 del COMEX y después de la Resolución 116, extrayendo conclusiones que permitirán implementar estrategias que proporcionarán a la empresa comercial “Génesis” (mediante alianzas con sectores textiles industrializados del país) poder mejorar el desarrollo de la empresa y, sobre todo, no ser dependiente de productos importados para poder obtener rentabilidad.

La empresa comercial “Génesis” se asociará con el sector textil privado, y aparte, ofrecerá la misma línea de productos; prenda de vestir y accesorios para mujer, promoviendo marcas nacionales en los productos que ofrece.

### **Palabras claves**

Importaciones, productos extranjeros, marca nacional, textil, alianza, estrategias, Resolución 116 del COMEX.



## BUSINESS ADMINISTRATION CAREER

### **Incidence of the Resolution No. 116 of COMEX to the imports from Peru of textile products and proposal for the promotion of investment for this sector in the city of Guayaquil.**

**AUTHORS:** Lizbeth Victoria Izquieta Chévez [lizquieta@est.ups.edu.ec](mailto:lizquieta@est.ups.edu.ec)  
Andrei Javier Palacios Manjarrés [apalaciosm@est.ups.edu.ec](mailto:apalaciosm@est.ups.edu.ec)

**DIRECTOR:** CPA. Juan Emilio Balás León, MBA. [jbaldas@ups.edu.ec](mailto:jbaldas@ups.edu.ec)

### **Abstract**

The present work will analyze the incidence of the Resolution 116 of the COMEX on imports of textile products from Peru and how it has affected the trading company "Genesis" in its operations, the company is engaged in the purchase and sale business of clothing and accessories for women, it's located in the Malecon 2000 mall in the block B11.

The trading company "Genesis" has 14 years offering quality, sophisticated, fresh and juvenile products for all kind of women; being in high demand foreign brands such as: You Too and Azucar from Peru, Xixy jeans from Colombia and catalog clothing such as Mistika of Tenerezza SA, which is an Ecuadorian brand.

The trading company "Genesis" acquires its products through authorized distributors or by its own means such as: moving to Peru and making direct purchases with the textile industries because in that way the company would save costs that may be incurred if it is used the importation or Courier as a method of purchase.

The method used for this research is the Ex post facto because it allows us to analyze the situation in two parts of the company before Resolution 116 of COMEX and after Resolution 116, drawing conclusions which will allow implement strategies that provide the trading company "Genesis "(through partnerships with industrial textiles sectors of the country) can enhance the development of the company and, especially, don't be dependent on imported products in order to obtain profitability.

The trading company "Genesis" will associate with the private textile sector, and apart, it will offer the same product line; clothing and accessories for women, promoting national brands through its product portfolio.

### **Keywords**

Imports, foreign products, national brand, textile, alliance, strategies, Resolution 116 of COMEX.



## *Introducción*

La elaboración de textiles y tejidos en el Ecuador es una de las actividades más antiguas y que constituye notablemente una fuente generadora de empleo en la ciudad de Guayaquil, ya que demanda mano de obra calificada y no calificada contribuyendo así al crecimiento del sector manufacturero.

En los últimos años las exportaciones de artículos textiles han obtenido crecimientos significativos. Sin embargo existe el reto de seguir compitiendo dentro y fuera del país con los artículos del extranjero.

Durante el 2011, el Centro de Comercio Exterior del Perú (CCEX) afirma que las exportaciones de textiles a Ecuador aumentaron un 48%, lo que equivale a 26 millones de dólares; esto corresponde a la crisis económica que han atravesado sus principales compradores en EE.UU. y en la Unión Europea, viendo a Ecuador como una oportunidad para exportar. Las compañías textiles ecuatorianas ya habían visto a Perú como un lugar para extender sus negocios, incrementando así las importaciones provenientes de ese país.

A raíz de la Resolución 116 del COMEX como medida preventiva para reducir la alta dependencia en la importaciones y enfocada a mejorar la calidad queremos dar a conocer el impacto de este código en las importaciones provenientes del país vecino (Perú), que realiza la empresa comercial “Génesis” dedicada a la comercialización y distribución de prendas de vestir para mujeres de todas las edades situada en el Malecón 2000 en el centro de la ciudad de Guayaquil.

Por esta razón se realizará una propuesta y estrategias que permitan promover el desarrollo de la empresa comercial “Génesis” en la ciudad de Guayaquil.

En el capítulo 1 se detalla el planteamiento del problema, la presentación del tema de investigación, antecedente del problema, objetivos y justificación.

El capítulo 2 contiene la fundamentación Teórica donde se describe las relaciones comerciales entre Ecuador y Perú, el sector textil ecuatoriano, Balanza Comercial textil en los últimos años, la Resolución 116 del COMEX, historia de la empresa comercial “Génesis”, análisis de la empresa y su entorno, y la base legal.

El Marco Metodológico se encuentra en el capítulo 3, en el cual se desarrollan las variables, el tipo de investigación, las técnicas aplicadas y los instrumentos utilizados.

El capítulo 4 contiene la propuesta y estrategia que vamos a desarrollar en la empresa comercial “Génesis” dedicada a la comercialización, distribución de prendas de vestir de mujer en la ciudad de Guayaquil.

## Capítulo 1

### 1 Planteamiento de la Investigación Presentación.

#### 1.1 Presentación.

Esta tesis va direccionada a determinar las causas y posibles consecuencias de la Resolución 116 del COMEX<sup>1</sup> por concepto de importación realizado por la empresa comercial “Génesis” ubicada en el Centro Comercial del Malecón 2000 en el bloque B11, zona céntrica de la ciudad de Guayaquil y que a lo largo de esta investigación nos permitirá realizar una propuesta que promoverá el desarrollo del mismo y las ventas del negocio en la ciudad de Guayaquil.

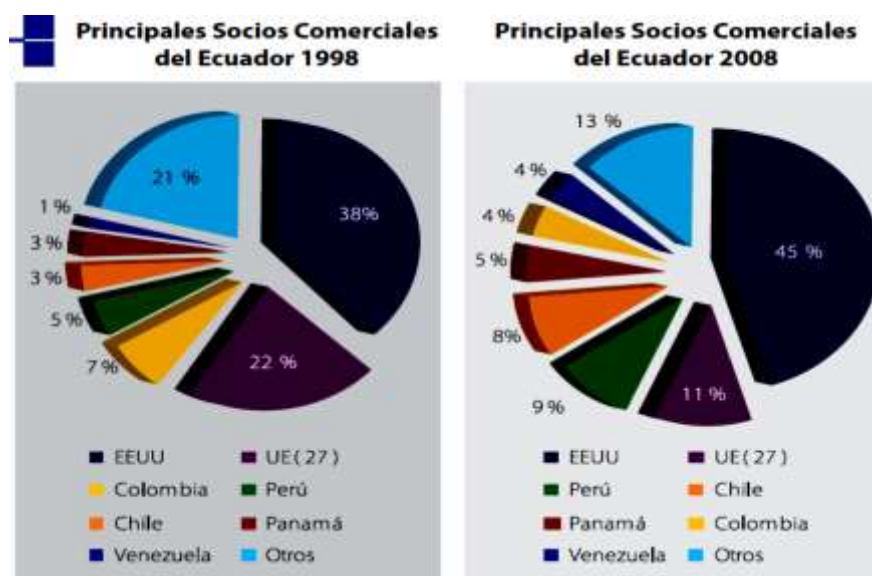
Nuestro país ha podido mantener un saldo comercial positivo con el Perú en los últimos años, basado en gran parte a las exportaciones petroleras al vecino país. Las exportaciones ecuatorianas hacia Perú, crecieron un 42% el año anterior, después de experimentar una caída del 46% en el 2009, a causa de la crisis global y la caída del precio del petróleo. Por su parte, las importaciones ecuatorianas desde Perú han mostrado niveles de crecimiento desde el año 2007, destacando un aumento del 56% en las importaciones del 2010. El saldo comercial para Ecuador llegó a bordear los US\$ 300 millones en el 2010, lejos de alcanzar los niveles del 2007 o 2008 en los que la brecha superó la barrera de los US\$ 1,000 millones.

Según el Centro de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), al cierre del 2011 el 70% del total exportado por la industria textil peruana de confecciones se concentró en Estados Unidos y Venezuela. (GS1 Perú, 2012)

---

<sup>1</sup> El Comité del Comercio Exterior (COMEX) es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia.

**Gráfica 1.1 Evolución de la Relaciones Comerciales de Ecuador (1998 – 2008)**



*Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior – BCE, año 2009*

*Elaborado por: Banco Central del Ecuador*

La apuesta por la calidad ha despertado el afán de exportar desde Perú, y más si el mercado de destino es uno como el ecuatoriano, en donde hay dólares. Solo en 2011, las exportaciones textiles peruanas fueron de \$2000 millones en total, siendo Estados Unidos y Venezuela sus principales clientes. No obstante, Ecuador se encuentra dentro de los cinco destinos principales, con compras que ascienden a \$81 millones. Brasil, Venezuela, Colombia y Ecuador son los nuevos y promisorios mercados de las exportaciones de la industria textil de confecciones del Perú, las cuales a la vez han perdido espacio en Estados Unidos y Europa como consecuencia de la crisis financiera internacional (Díaz, 2012).

Pero en ese mismo año los envíos a Brasil aumentaron en 91% respecto al 2010 (sumaron US\$75.3 millones), a Colombia en 8% (US\$43.5 millones) y a Ecuador en 73% (US\$16.5 millones) (GS1 Perú, 2012).

## 1.2 Antecedentes

La Resolución 116 del Comité del Comercio Exterior (COMEX) se crea con la finalidad de cumplir reglas y parámetros de calidad del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) a las importaciones de 293 partidas.

Esta Resolución dispone el control por parte de la SENA<sup>2</sup> y del INEN, actual Servicio de Normalización, de diversos reglamentos técnicos que aseguran la calidad de los productos que se comercializan en el país. Sin embargo la Resolución 116 del COMEX como disposición exige acreditar el certificado de reconocimiento emitido por el INEN, como requisito para la importación de las mercancías sujetas a la reglamentación técnica.

La Resolución 116 del COMEX modifica las reglamentaciones técnicas de algunos productos y que para el efecto de esta tesis nos enfocaremos en el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 013(1R)<sup>3</sup> del sector textil y que habla acerca del etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir. Se convierte en una restricción no arancelaria ya que su principal objetivo es el etiquetado y el código RTE INEN al que pertenece la prenda o accesorio de vestir. Tanto los importadores como Fabricantes deben cumplir parámetros en cuanto a este reglamento.

La empresa comercial “Génesis” es una de las pioneras fundadoras del centro comercial del Malecón 2000 y que se constituyó como una empresa familiar cuya actividad comercial es la compra y venta de prendas de vestir de mujer. La empresa Génesis tiene una variedad de productos en cuanto a marcas como Azúcar, You Too, estas son de Perú y marcas nacionales como Mistika por catálogo.

Las marcas extranjeras preferidas por el cliente son Azúcar, You Too. La empresa comercial “Génesis” empezó a adquirir estos productos viajando a Perú en

---

<sup>2</sup> El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) es una empresa estatal facilitadora del Comercio Exterior, autónoma y moderna, orientada al servicio.

<sup>3</sup> RTE INEN 013(1R) es el Reglamento Técnico Ecuatoriano del “Etiquetado de prenda de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir hecho por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN).

los últimos años ya que la mano de obra es barata, y si había restricciones de una u otra manera no se veía afectada la empresa familiar.

Sin embargo, la Resolución 116 del COMEX trajo consigo muchas controversias entre ellas la baja disminución del volumen de estas marcas, ya que si bien es cierto la Resolución no tiene un porcentaje arancelario, ocasionó que tanto el importador como fabricante asumieran gastos para cumplir con las normas y funcionar legalmente como lo dictamina la Resolución 116 del COMEX en sus operaciones.

### **1.3 Justificación**

Las relaciones comerciales positivas y prosperas entre países vecinos, más aun con países de un mismo bloque económico, son algo que hay que tomar muy en cuenta tanto en el presente como en un futuro perdurable, ya que esto da una buena perspectiva no solo con nuestros vecinos limítrofes, sino también a la vista internacional, como un ejemplo de apertura y cooperativismo.

La resolución 116 del COMEX, desde su aparición, ha traído muchas controversias acerca de las importaciones que se realizan en el Ecuador y sobre las respectivas líneas de productos a las que ahora se les exige un nuevo tipo de etiquetado y control de calidad; y, en este caso, refiriéndonos a la industria textil y a la relación que se mantiene por este mercado con el país vecino Perú, ha generado ciertas diferencias con las exportaciones de dicho país a nuestro mercado, pues las normas impuestas por el Ecuador son mucho más exigentes, y por ende los empresarios deben hacer mucho más gasto para mantenerse en lo que la aduana ecuatoriana (SENAE)<sup>4</sup> les pide, y así poder seguir comercializando con nuestro país.

A continuación se investigará a fondo la incidencia que generará mantener activa la resolución 116 del COMEX, enfocándonos en la actividad comercial de la empresa “Génesis” mediante el cual compra y vende marcas de ropa como Azúcar y You Too entre otros productos provenientes de Perú.

---

<sup>4</sup> SENAE: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Esta investigación será de gran ayuda no solo para un ámbito académico, sino para dar una idea real y concisa de lo que en verdad está sucediendo, y las posibles causas y efectos que podrían crearse a lo largo del tiempo de mantenerse tan polémica resolución y de qué manera se ve afectada la empresa comercial “Génesis” ubicada en el centro comercial Malecón 2000 tanto en la productividad como en la rentabilidad del negocio.

Esta investigación ayudará a crear una propuesta y estrategias para promover el desarrollo de la empresa comercial “Génesis” en la ciudad de Guayaquil y que a su vez servirá como guía para las autoridades respectivas y asociadas al tema para que así puedan tomar posibles decisiones para mantener de manera positiva las actividades económicas en esta industria con uno de nuestros países y hermano en la Comunidad Andina de Naciones, Perú.

#### **1.4 Planteamiento del problema.**

##### **1.4.1 Problema General**

¿Cuál es la incidencia que provoca la Resolución de 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y cómo se ve afectada la empresa comercial “Génesis” en la ciudad de Guayaquil?

#### **1.5 Objetivos**

##### **1.5.1 Objetivo General**

Analizar el impacto de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú y de qué manera afecta esto a la empresa comercial “Génesis”; y a su vez crear una propuesta para promover el desarrollo textil de la misma en la ciudad de Guayaquil.

##### **1.5.2 Objetivos Específicos**

- Determinar la situación económica y financiera del mercado textil de Ecuador antes de la aplicación de la Resolución 116 del COMEX.

- Establecer la realidad de las importaciones de productos textiles provenientes desde Perú antes y después de la aplicación de la resolución 116 del COMEX y de qué manera ha afectado esto a las operaciones de la empresa comercial “Génesis” de la ciudad de Guayaquil.
- Describir el comportamiento del mercado textil en el Ecuador después de la aplicación de la resolución 116 del COMEX.
- Elaborar una propuesta para promover el desarrollo del sector textil privado para la empresa comercial “Génesis” en la ciudad de Guayaquil.



## Capítulo 2

### 2 Marco Referencial

#### 2.1 Marco Teórico

##### 2.1.1 Historia y actualidad de la industria textil ecuatoriana.

El comienzo de la industria textil en el Ecuador tuvo lugar en la época colonial, cuando el primer material empleado para fabricar los tejidos era la lana de oveja.

Las primeras industrias que se establecieron también se dedicaron al manejo de la lana de oveja; así hasta el siglo 20, cuando se introduce el algodón, cuya utilización se estableció hasta la década de 1950.

Hoy en día en el Ecuador se fabrica productos textiles de todo tipo de fibra, y entre los más utilizados tenemos los siguientes:

- Algodón
- Poliéster
- Nylon
- Acrílicos
- Lana
- Seda.

A través del tiempo, un sinnúmero de empresas enfocadas a la actividad textil situaron sus instalaciones en distintas ciudades del país. Sin embargo, se puede identificar que la mayor concentración de industrias textiles están en las provincias de:

- Pichincha
- Imbabura
- Tungurahua
- Azuay
- Guayas

Las industrias en el sector han permitido que se elaboren una gran variedad de productos textiles en el Ecuador, siendo los principales los hilados y los tejidos por su volumen de producción. Sin embargo, poco a poco va creciendo la manufactura de confecciones textiles, tales como las de prendas de vestir y los elaborados para el hogar.

Según datos expresados por el AITE<sup>5</sup>, “el sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estimaciones, alrededor de 50.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 200.000 lo hacen indirectamente.

Según tabla 2.1 y gráfica 2.1 se muestran las importaciones totales del sector textil durante el periodo del 2000 al 2010; en el cual se observa que en el 2000 al 2003 no se establecía una mayor diferencia entre las toneladas que entraban al mercado del sector textil ecuatoriano. Sin embargo, los costos que incurren los importadores como el FOB y el CIF han aumentado y esto no ha beneficiado al país en su balanza comercial.

---

<sup>5</sup> AITE: Asociación de Textileros del Ecuador

## 2.1.2 Importaciones del Sector Textil.

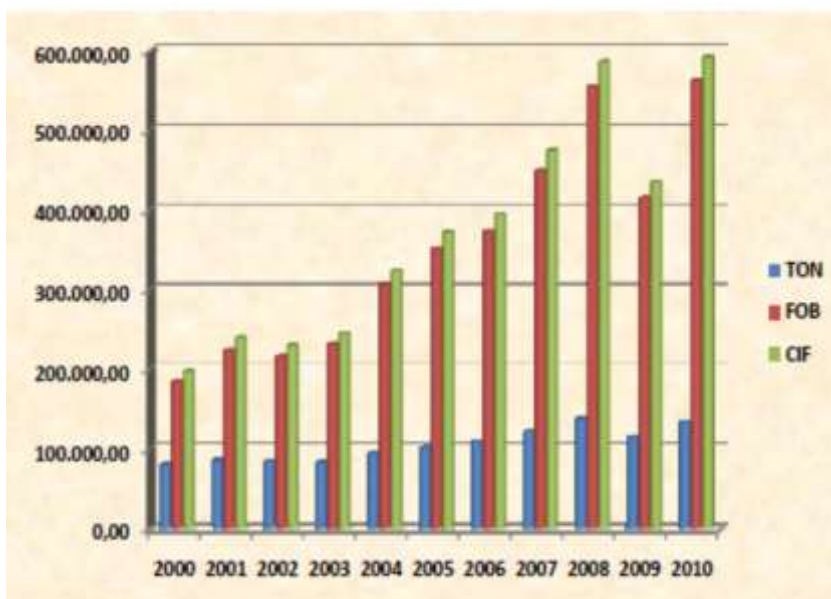
**Tabla 2.1 Importaciones Totales de la Industria Textil del Ecuador. Toneladas y miles de USD (2000 – 2010)**

AÑO	TON	FOB	CIF	% CREC
2000	80.030,01	183.997,92	196.913,09	
2001	85.135,64	224.004,72	239.291,36	21,52
2002	83.851,26	215.618,32	229.567,42	-4,06
2003	82.921,27	231.536,47	244.436,11	6,48
2004	93.894,87	306.228,82	322.993,06	32,14
2005	101.646,84	350.944,09	371.176,29	14,92
2006	108.295,87	373.101,13	394.489,32	6,28
2007	121.499,62	448.906,25	473.974,45	20,15
2008	137.265,20	554.213,27	585.349,45	23,50
2009	114.597,41	415.007,83	434.145,15	-25,83
2010	133.130,49	561.695,09	590.910,99	36,11

*Fuente: Banco Central del Ecuador, año 2011*

*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

**Gráfica 2.1 Importaciones Totales de la Industria Textil del Ecuador. Toneladas y miles de USD**



*Fuente: Banco Central del Ecuador, año 2011*

*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

### 2.1.3 Exportaciones del Sector Textil

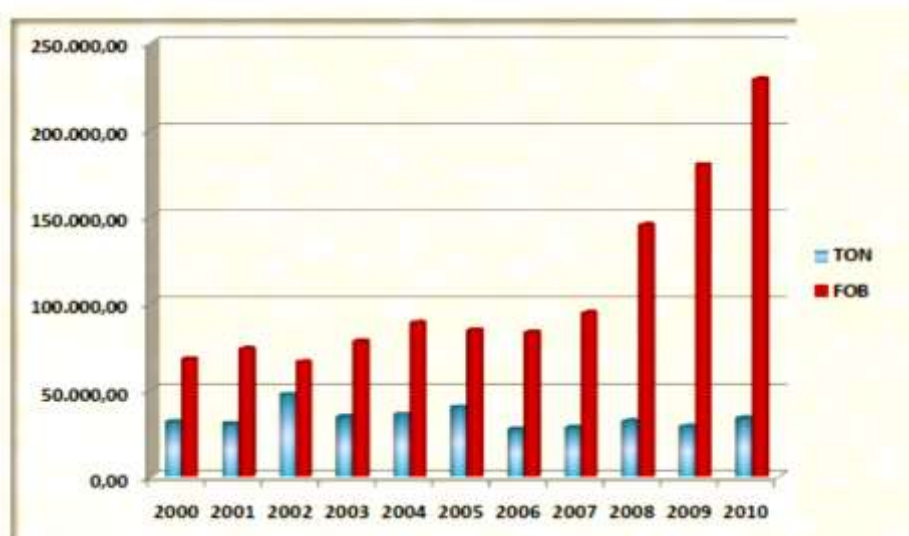
**Tabla 2.2 Exportaciones Totales de la Industria Textil del Ecuador. Toneladas y miles de USD (2000 – 2010)**

AÑO	TON	FOB	% CREC
2000	31.653,26	67.802,09	
2001	30.705,28	73.568,03	8,50
2002	47.340,68	66.034,68	-10,24
2003	34.146,78	77.878,09	17,94
2004	35.859,50	88.603,07	13,77
2005	40.048,37	84.250,71	-4,91
2006	27.327,09	82.811,45	-1,71
2007	28.208,93	93.989,38	13,50
2008	31.870,43	144.984,46	54,26
2009	28.932,12	179.681,16	23,93
2010	33.550,97	228.980,80	27,44

*Fuente: Banco Central del Ecuador, año 2011*

*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

**Gráfica 2.2 Exportaciones Totales Sector Textil del Ecuador. Toneladas y miles de USD (2000 – 2010)**



*Fuente: Banco Central del Ecuador, año 2011*

*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

En la tabla 2.2 y gráfica 2.2 sobre las exportaciones totales del sector del textil existe una variación en el precio más no en la variación de toneladas que se envía al exterior. En los últimos años esta alza en el precio de las exportaciones ha beneficiado al país en la matriz productiva viendo que no se ve afectada dentro de la balanza comercial.

#### **2.1.4 Características del sector textil ecuatoriano.**

En primera instancia las ventas de productos textiles fueron dirigidas al mercado local, hasta la década de los 90, donde las exportaciones de las mismas tomaron un gran impulso, tanto así que en el año 2000 logró alcanzar un incremento del 8.14% en relación a las cifras logradas en el año 1999, causado por el nuevo esquema de dolarización que se implementó en esa época, lo que permitió darle un impulso positivo.

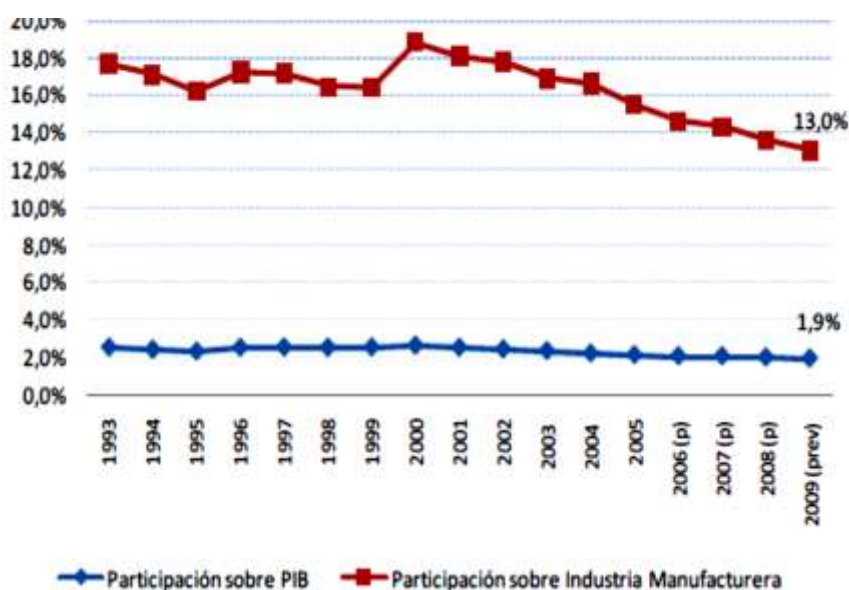
Si bien es cierto desde que nuestro país empezó a sentir los efectos de la dolarización la industria tuvo que adaptarse al nuevo esquema monetario dolarizado y que debido a esto las exportaciones fueron favorecidas ya que tuvo una creciente significativa en el 2000 en relación a 1999; año en que regía el sucre.

Con la estabilidad monetaria lograda por la aplicación de la dolarización en el país, las industrias del sector textil lograron financiar nuevas máquinas, también invirtieron en programas de capacitación para los trabajadores de la planta, con el objetivo de incrementar sus niveles de producción, obteniendo así un nivel de competitividad más alto.

La falta de innovación de diseños, creación de marcas propias e implantación de nuevas tecnologías ha permitido el posicionamiento de productos de otros países; lo que ha provocado que el sector textil ecuatoriano redoble esfuerzos con la finalidad de que se mejoren los índices de producción existentes, y también la innovación en la creación de nuevos productos que puedan satisfacer la demanda, no solo a nivel local sino también a nivel internacional.

Según información expresada por (PROECUADOR, 2014)<sup>6</sup>, “Los textiles ecuatorianos tienen una relevante participación en los mercados internacionales con confecciones de prendas de vestir, lencería para hogar, hoteles y restaurantes, que se encuentran inmersas en procesos de internacionalización. La industria textil cuenta con certificaciones ISO 9000, confecciones de tejido orgánico, y poseen certificación de Comercio Justo”.

**Gráfica 2.3 Participación de la Industria Textil del Ecuador.**



*Fuente: Banco Central del ECUADOR, año 2010*

*Elaborado por: Cuentas Nacionales del Ecuador*

La industria textil contribuye al crecimiento del sector manufacturero con un valioso aporte, las exportaciones de artículos relacionados con esta industria han presentado en los últimos años un crecimiento significativo, sin embargo se enfrenta al reto de competir dentro y fuera del país con artículos de origen externo en particular los de procedencia china. La fabricación de productos textiles y prendas de vestir forma parte de la industria manufacturera. Según las previsiones del Banco Central del Ecuador (BCE), en 2009 este sector aportó con cerca de dos puntos porcentuales al

<sup>6</sup> El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) es un ente gubernamental que funciona como alianza para los exportadores nacionales y el punto de contacto para atraer inversión extranjera.

Producto Interno Bruto (PIB), contribución que se ha mantenido similar desde la década anterior. (Carrillo, 2010).

El aporte de la industria textil al sector manufacturero ha sido de gran contribución en los últimos años presentando crecimientos significativos, pero aún existe el riesgo de competir tanto nacional como en el extranjero.

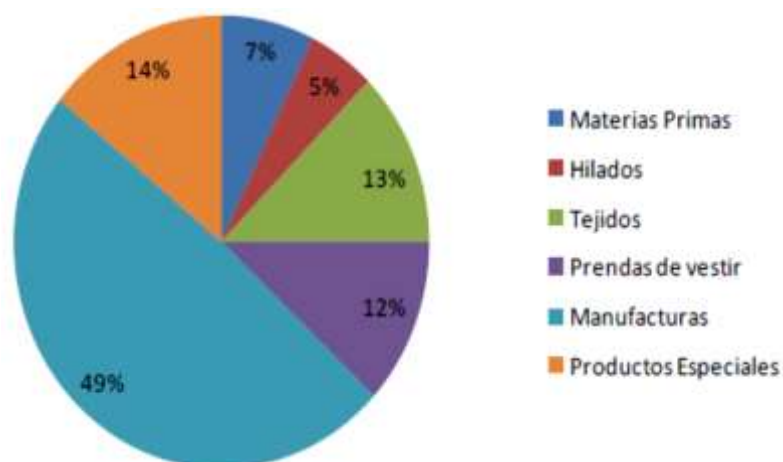
En términos absolutos, el valor agregado de la industria de fabricación textil, de prendas de vestir y artículos de cuero en 2009 fue de 443 millones de dólares. Con excepción de 2003, entre 2000 y 2008 la industria incrementó anualmente su producción (1,9% en promedio), sin embargo las previsiones indican para 2009 un decrecimiento de dos puntos porcentuales en relación a 2008, lo cual da cuenta del impacto de la crisis mundial en el sector textil (Carrillo, 2010).

La participación de la industria textil en los últimos años ha aportado de manera significativa. En comparación con años anteriores entre el 2000 y 2008 a excepción del 2003, La industria textil ha incrementado su producción.

La exportación de manufacturas de textiles ha tenido un crecimiento significativo durante los últimos tres años (30,5% en promedio). En 2009 el crecimiento de las exportaciones textiles fue de 23,6% y su participación dentro de las exportaciones totales fue de 1,3%, dicha participación fue mayor a la registrada en 2008 en 0,5 puntos porcentuales (Carrillo, 2010).

A partir del 2009 las exportaciones de manufacturas de textiles han logrado un crecimiento importante dentro de la Balanza Comercial ya que se registró que el total de su participación ascendía al 30,5%, en promedio mayor al 2008.

**Gráfica 2.4 Exportaciones de textiles de acuerdo al tipo de producto. Participación porcentual 2009**



*Fuente: Banco Central del Ecuador; año 2010*

*Elaborado por: Cuentas Nacionales del Ecuador, BCE*

El continuo incremento de las importaciones textiles desde 2003-2008 afectó la oferta exportable de Ecuador significativamente, registrando un déficit en la balanza comercial. Cabe mencionar que en los últimos años la presidencia ecuatoriana ha implementado medidas que ayuda al productor ecuatoriano a exportar y una de estas medidas fue la adoptada en el 2009 con la aplicación de salvaguardias.

En 2009 la importación de tejidos fue la de mayor representatividad (33,82%), seguida por la de prendas de vestir, cuya participación bajó de 35,41% en 2008 a 16,32% en 2009. Los bloques económicos más importantes de origen de las importaciones fueron la Comunidad Andina (40,38%) y Asia (28,82%). A pesar del incremento registrado en las exportaciones textiles y la reducción de las importaciones en 2009, el saldo de la balanza comercial se ha mantenido negativo. Si bien las medidas adoptadas por el gobierno en defensa de la producción nacional consiguieron mejorar la situación de la balanza comercial, el sector sigue enfrentándose a la competencia de productos importados y a nivel internacional tiene el reto de disputar nuevos mercados, lo cual exige productos más competitivos. (Carrillo, 2010)



Como se muestra en la gráfica 2,5, la aplicación de salvaguardias a las importaciones implantadas en 2009, reflejan la disminución de importaciones antes mencionada. En relación al 2008 la importación de prendas de vestir, materias primas, manufacturas e hilados mostraron una considerable reducción (Gráfica2.5).

**Gráfica 2.5 Importaciones de manufacturas textiles (Miles de dólares FOB y tasa de variación)**



*Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador, año 2010*

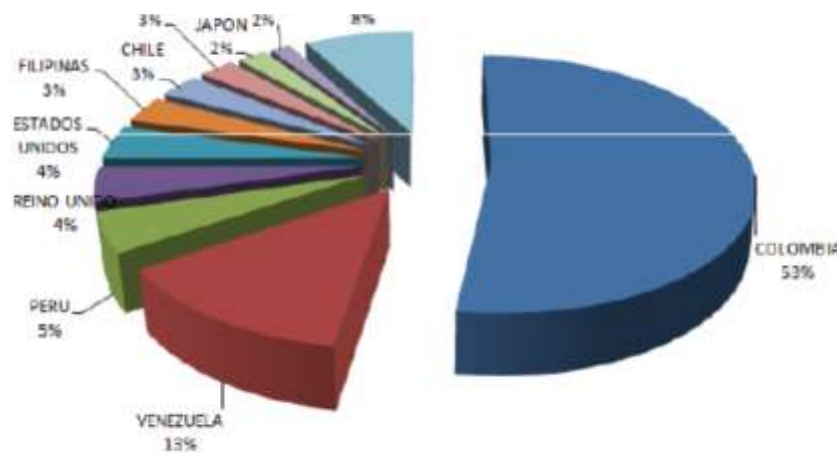
*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

A pesar que se han optado medidas para proteger la producción nacional; sin embargo se siguen importando más productos textiles que si bien es cierto en los últimos años ha disminuido las importaciones, no deja de tener un saldo negativo en la balanza comercial.

### **2.1.5 Importancia del Sector Textil en la Economía Ecuatoriana.**

En el siguiente gráfico se muestra a continuación los países destinos de las exportaciones del sector textil del Ecuador y los países principales que adquieren el producto.

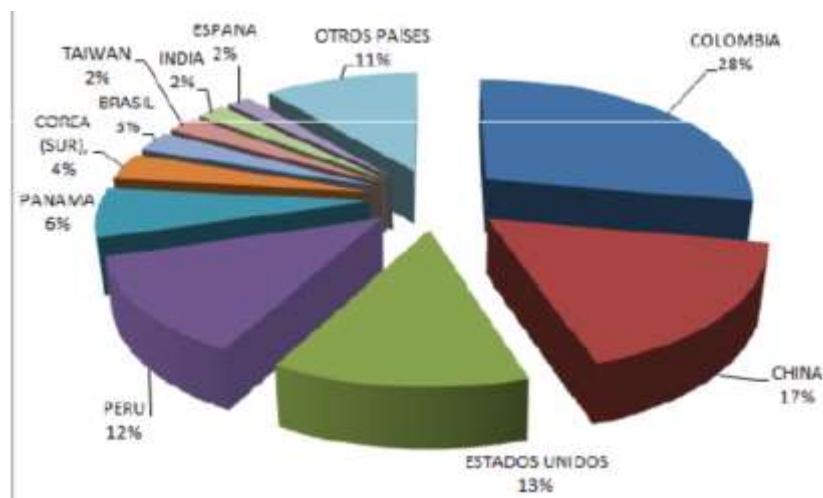
**Gráfica 2.6 Principales destinos de exportaciones del sector textil del Ecuador**



*Fuente: Banco Central del Ecuador, año 2012*

*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

**Gráfica 2.7 Principales Proveedores del Ecuador Sector Textil del Ecuador**



*Fuente: Banco Central del Ecuador, año 2012*

*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

### 2.1.6 Importancia de los precios relativos en la industria textil ecuatoriana.

Cuando se refiere a precios relativos, sin duda alguna es al precio de un bien en función de otro bien. Las empresas sin pensarlo dos veces se inclinarán a especializarse en los

productos que muestren que su precio relativo de un respectivo bien es mucho mayor al costo de oportunidad expresado.

Un ejemplo rápido es: si en una economía el precio relativo de un pan es mayor al costo de oportunidad, esa economía se especializará en la producción de pan.

Comparando con el Ecuador sucede casi lo mismo en la industria textil con lo que respecta a los precios de las materias primas, ya que es totalmente diferente el costo de la producción de prendas de vestir elaboradas con estándares de calidad específicos, que los costos que se generan en la producción de tejidos; ya que si los comparamos, el primero que mencionamos genera mucho más retorno económico adicional que el segundo.

Esta situación genera una sensación de incompleta especialización que influye de manera directa en los precios de un bien en relación a otro bien respectivamente; y, como resultado la industria se inclinará por la producción de bienes que tenga un valor agregado respectivamente, como es el caso de las prendas de vestir.

### **2.1.7 La Industria Textil y su Importancia en la Generación de Empleo en el Ecuador.**

Por las características que antes ya se habían mencionado, podemos decir que el sector industrial textil es una de las fuentes que genera más empleo, no solo en nuestra economía, sino a nivel mundial.

Según datos expresados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), “para el 2008 el personal ocupado directamente en los tres subsectores de la industria textil ascendía a 19 mil con una tasa de crecimiento del número de empleados con respecto al año anterior del 1.4%”, sin embargo hay que tener en cuenta que en esta cifra están incluidos los pequeños productores textiles, un ejemplo de ellos son los 400 socios que conforman la pequeña industria textil que se encuentra en el cantón Atuntaqui, provincia de Imbabura.

En algunas ciudades, como por ejemplo en Guayaquil, es sencillo identificar en algunos sectores los talleres que están dedicadas a la confección de ropa para niños, damas y caballeros; esto nos muestra lo ágil que es el sector textil al momento de generar empleos directos que dinamicen la economía.

Hay industrias relacionadas que participan indirectamente en este mercado, entre las cuales podemos mencionar entre ellas la industria comercial, las de transporte, las de ventas por catálogo, compañías de seguridad, las fábricas de plástico, etc., todas estas aportan a la generación de empleos partiendo desde el mercado textil ecuatoriano.

Los salarios son otro de los factores determinantes que se deben considerar al momento de evaluar la importancia del sector textil en la creación de empleo en Ecuador; para el 2008 las remuneraciones pagadas en este sector alcanzaban el valor de 136 millones de dólares, mostrando un crecimiento del 1% sobre el año anterior. Esto significa, que los trabajadores gastan esa cantidad de dinero en otros sectores y mercados, lo que le da a la economía mayor movimiento, esto hace que el sector textil sea indiscutiblemente estratégico como así lo considera actualmente el gobierno nacional, no solo en el sentido de aporte al desarrollo de la matriz productiva, sino también promoviendo la economía local y la estabilidad laboral.

#### **2.1.8 El Costo País y su Incidencia en el Sector Textil ecuatoriano.**

La forma en cómo están estructurados los costos es netamente fundamental para proporcionar de competitividad al sector; cuando la dolarización llegó a nuestro país a principios del nuevo milenio, se buscaba otorgarle estabilidad a todos los costos, que en los noventa fueron volátiles en gran magnitud, lo que no permitió que se pueda realizar una correcta planificación.

Ecuador ha mantenido un alto índice de costo país, y con la eliminación a nivel nacional de prácticas laborables como la tercerización, los empresarios piensan y toman a consideración que eso afecta de manera directa a su competitividad a nivel regional; debido a que, el neoliberalismo político aplicado en países de la región como

Perú o Colombia, le permite al empresario de esos países poder tener el acceso a mano de obra barata y oportuna para épocas del año en las que se necesita aumentar la producción.

La medida que llevó a cabo en esa época fue totalmente cuestionable; sin embargo, viéndolo en la perspectiva de que el Ecuador es un país dolarizado que cuenta con leyes laborales estrictas orientadas a dar la mayor ventaja al trabajador, esto sí refleja que los costos de remuneración sean una desventaja en comparación con los países de la región, que cuentan con leyes laborales mucho más flexibles.

La flexibilidad laboral es un tema que sin duda alguna tiene muchas personas que están a favor y personas que están en contra; sin embargo hay que reconocer que este factor sí afecta a la competitividad nacional, pero también no es el único aspecto que se debe tomar en cuenta, ya que realmente existen otros factores de interés como la inversión en nuevas tecnologías y la inversión en la preparación del capital humano; en los cuales, si los empresarios toman las acciones correspondientes, mejoraría en gran porcentaje la producción.

Otra desventaja que por el momento aún está latente en la industria textil es la energía eléctrica; ya que haciendo comparaciones con otros países, los costos de Ecuador son más elevados, y hasta ahora sus fuentes de generación eléctrica son más rentables en comparación al país ecuatoriano; sin embargo este es un tema que poco a poco se acerca a su fin, ya que el gobierno nacional ha venido invirtiendo en proyectos hidroeléctricos de gran magnitud, cuyos resultados se verán reflejados en una producción tan alta de energía hidroeléctrica, que podrá convertirse en exportador sin ningún problema. Esto es algo que se verá reflejado en su máxima expresión para el año 2016, dejando así el tema de que el coste de energía es una desventaja para la producción textil nacional.

### **2.1.9 La Inversión en Tecnología y Capital Humano en la Industria Textil Ecuatoriana.**

Como se nombraba anteriormente, la inversión en nuevas tecnologías es algo que mantiene a un país a la vanguardia en sectores específicos, esto es algo que se observa

especialmente en países desarrollados, ellos crean y mantienen centros de investigación y desarrollo dentro de su territorio con el fin de que, al avanzar con el desarrollo de algo innovador, ellos sean los primeros en usarlo para su beneficio y así obtener ventaja en el mercado mundial.

Latinoamérica es una región que sigue a la tecnología y que cree en ella como un factor primordial para estar a la vanguardia en los diferentes mercados; sin embargo, Ecuador se encuentra un poco atrás con respecto a nuestros vecinos. Se puede decir que, para la industria textil, es aún una debilidad todo lo que respecta a la innovación tecnológica, ya que todavía se conserva en gran magnitud la producción artesanal, lo cual no le permite avanzar e inclinarse en su totalidad a la creación de productos de gran calidad que estén a la altura de competir internacionalmente y a la vez ingresar a mercados con alto poder adquisitivo como el de Francia, donde la alta calidad de la moda genera millones de dólares en movimiento económico.

Anteriormente, en el país no se invertía mucho en tecnología textil, porque estos tenían un alto costo, sin embargo, hoy en día, la industria textil se encuentra como uno de los sectores estratégicos para la generación de cambio en la matriz productiva, lo que ha permitido que se destine capital fresco para que los productores y empresarios puedan realizar préstamos y así poder financiar la adquisición de maquinaria de punta para la mejora de los procesos de producción.

El otro factor que es muy importante tomar en cuenta es el desarrollo del capital humano; que, nuevamente comparándolo con Brasil y Colombia; Ecuador está atrás con respecto a ellos, ya que en los últimos años su mercado textil y alta moda han tenido un cambio positivo.

Siendo realistas, en el país hace falta mucha más apertura y espacio en las universidades, para que las personas puedan capacitarse a un nivel internacional en temas como el diseño, mantenimiento de máquinas, entre otros, estos factores también crean un estancamiento en el sector textil.

Por este tipo de razones los empresarios no adquieren maquinarias y nuevas tecnologías, no por motivos del costo que esto incurre, sino por el hecho de que no se

cuenta con el personal capacitado para poder manejarlas; además si se trata de enviar a los empleados a estudiar a otro país, representaría un costo muy elevado, además de tiempo y recursos con los que en ocasiones no se cuenta o no se deben malgastar.

El cambio en la reforma educativa muestra una luz de esperanza para el futuro, en lo que respecta a la implementación de carreras superiores relacionadas con lo que necesita la industria textil ecuatoriana, que es la generación de mano de obra calificada capaz de manejar tecnología de punta y llevar al Ecuador a la vanguardia en producción industrial textil.

#### **2.1.10 Descripción de productos y elaborados en la industria ecuatoriana.**

Nuestro país es famoso por la buena calidad de los productos textiles que se producen, además de los novedosos diseños con los que cuentan, sin nombrar que tienen un precio económico. Aquí se produce y se exporta localmente lo que es: telas, hilo, materiales para producción industrial, prendas terminadas, atavíos, entre otros. Los países que por lo general son destinos de nuestros productos son: Estados Unidos, Chile, Venezuela, Colombia, Brasil y Perú.

Con lo que respecta a la tela y los atavíos, estos se producen en su mayoría en la región de la sierra, lo que le otorga a estas todas los requisitos para estar dentro de las importaciones exentas de impuestos en los Estados Unidos, de acuerdo con lo que está establecido en la Ley de Promoción del Comercio y Erradicación del Narcotráfico Andinos (ATPDEA<sup>7</sup>, por sus siglas en inglés).

Dado que la tela y los atavíos se realizan en su totalidad sobre la base de productos de la región andina, reúne los requisitos para importaciones exentas de impuestos en los Estados Unidos, de conformidad con la ley de Promoción del Comercio y Erradicación del Narcotráfico Andinos (ATPDEA). Los productores están

---

<sup>7</sup> La Ley de Promoción del Comercio Andino y Erradicación de las Drogas (Atpdea), es una ley aprobada por el congreso norteamericano que otorga beneficios a los productos que llegan desde la zona andina, la cual estuvo vigente en Ecuador desde 1991 hasta el año 2013.

ansiosos de honrar los compromisos con los compradores mediante la fabricación de bienes conforme a sus especificaciones. Esto resulta posible debido a que controlan tanto el proceso de hilado, trenzado y tejido como la producción total de atavíos pueden controlar la calidad y los costos desde la fibra hasta el despacho final.

Una de las ciudades más representativas del país con lo que respecta a producción textil. Se puede nombrar a Otavalo como una de ella; en la década de 1960, los personas de esta ciudad, algunos de ellos trabajadores de la Hacienda Zuleta, aprendieron técnicas de trenzado que trajeron desde Escocia, el material que usaban para esto se llamaba cachemira otavaleña; este era un producto económico, pero de muy buena calidad, y por eso tuvo buena acogida y fama con los clientes de distintas ciudades del país; desde ahí partieron estos famosos tejedores, estableciéndose a lo largo del país y diversificando sus productos.

Hoy en día, más del 80% de los habitantes de esta ciudad se encuentran relacionados con la industria textil, tanto así que los productos que ellos elaboran han llegado a diversos mercados regionales como el de Colombia, Estados Unidos, Venezuela, algunos países europeos, e incluso de Asia.

#### **2.1.11 Ventajas y desventajas del sector textil en el Ecuador.**

La industria textil ecuatoriana al pasar del tiempo se ha encontrado en un periodo de transición y desarrollo, poniéndose a la par de las industrias de la región, que se encuentran un poco más avanzadas que la de Ecuador.

Según datos recopilados por el INEC<sup>8</sup> (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) “en el Ecuador, el sector textil es uno de los más representados, con una participación del 14,3% del total de la industria manufacturera. Además, 46.562 personas laboran directamente en empresas textiles”.

---

<sup>8</sup> El Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo (INEC) es el órgano rector de la estadística nacional y el encargado de generar las estadísticas oficiales del Ecuador para la toma de decisiones en la política pública.



A continuación se presentarán las ventajas y desventajas que como industria tiene el Ecuador.

#### **2.1.11.1 Ventajas**

- **Apoyo del sector público**

Cuando se habla de apoyo por parte del sector público nos referimos a inyección de capital fresco por parte del gobierno del turno, y eso es lo que ha estado sucediendo por parte del Ministerio de industrias y productividad, que ha estado trabajando en la implementación de los CFP (Centro de fomento productivo); que, como su nombre lo indica, se concentran en un sector productivo específico y ofrece servicios de acuerdo a la orientación productiva del territorio donde se encuentre ubicado.

El ministerio en cuestión, al momento, ha estado trabajando en la creación de estos centros de fomento productivo textil y de confecciones en el cantón Atuntaqui, provincia de Imbabura.

La creación de los CFP<sup>9</sup>, no solo depende de la iniciativa y del interés del gobierno por crear algo que fomente al desarrollo productivo en determinada región, también depende mucho del interés e iniciativa que tenga la otra parte implicada en su creación, como pueden ser: gobiernos seccionales, municipios, gremios, asociaciones, etc.

El enfoque por parte del gobierno al desarrollo de la producción textil nacional se debe a que, el sector en cuestión, forma parte de los sectores priorizados y estratégicos a los cuales el gobierno quiere impulsar como parte del cambio de la matriz productiva nacional; y entre estos tenemos: textil, confecciones y calzado; vehículos, automotores, carrocerías y partes; alimentos; energías renovables; productos farmacéuticos y químicos; metalmecánica y software.

---

<sup>9</sup> El Centro de Fomento Productivo (CFP) como objetivo fortalecer las capacidades técnicas, la eficiencia, la productividad y la competitividad de la industria.

### 2.1.11.2 Desventajas

Entre algunos de los factores que se puede nombrar que se considerarían como ciertas desventajas podemos nombrar los siguientes, que, según el AITE, son factores que preocupan a la industria textil.

El primero de ellos tiene que ver con el estancamiento de la industria, ya que, revisando datos de años anteriores, se puede observar que se ha obtenido un crecimiento del 1,2%, el cual no es tan amplio en comparación a las demás actividades manufactureras, las cuales han tenido un crecimiento del 2,75%.

El segundo factor que podemos nombrar es algo que preocupa no solo a este sector si no a varios más, se trata de la falta de seguridad jurídica que no permite concretar y planificar inversiones a largo plazo. Esto se debe a la irregularidad y a la inestabilidad en lo que respecta a reformas tributarias, laborales o salariales, ya que las empresas e inversionistas no saben qué nueva reforma puede aparecer, y esto no permite que se generen proyectos de inversiones con un plazo de más de dos años.

El tercer factor es con lo que respecta a generación de plazas de trabajo, ya que la industria textil en años anteriores tuvo un desarrollo menor al 1%, crecimiento que es un poco preocupante debido a que es uno de los sectores manufactureros más amplios del país; y debido a eso, se ha buscado la implementación de planes de desarrollo y fomento que se nombraron anteriormente, para el crecimiento económico oportuno de este sector.

El cuarto factor que también es factor de preocupación para la industria textil es el progresivo aumento de las importaciones, ya que cada año la demanda aumenta, especialmente en este sector, debido a que la compra de telas es alta.

Por ese motivo se han creado ciertas reformas y resoluciones que restrinjan un poco el nivel de importaciones, para que así se motive al aumento de la producción nacional para cubrir la posible demanda faltante, y de esta manera también exista un cierto equilibrio en la balanza comercial.

El quinto factor, que en si es algo que siempre está perenne no solo en la industria textil sino también en varias industrias, es la informalidad. Cuando hablamos de informalidad, nos referimos específicamente al contrabando, que es un mal que siempre aqueja contra el comercio local textil. Según la AITE, “es fundamental la actuación del Servicio de Rentas Interna y del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) para combatir el contrabando y sumar actores en la base de contribuyentes”.

Otro factor que también deberíamos destacar importante es la competencia en la región, el Ecuador se encuentra en un sector donde países como Colombia, Perú, Brasil, se encuentran con un gran desarrollo, no solo de producción, sino también tecnológico, ya que son países que están un poco más a la vanguardia en lo que a utilización tecnológica se refiere; además de que para nuestra producción utilizamos en ocasiones materiales e insumos traídos desde estos países, otra causa más que refleja la situación en comparación a nivel de producción y desarrollo.

#### **2.1.12 Contrabando en el sector Textil Ecuatoriano.**

Considerado como un método del comercio ilegal, es el origen de varias fortunas a nivel mundial, convirtiéndose en un punto crítico para el sector textil debido a que los precios de los productos no llegan por cubrir ni siquiera el precio de las materias primas restando la competencia en iguales condiciones, por lo tanto algunas empresas del exterior ofrecen productos con precios mucho más bajos que el mercado.

Según un estudio realizado por la AITE, el contrabando textil se sitúa entre 150 y 200 millones de dólares al año, sin considerar lo que se introduce ilegalmente por las fronteras con los países vecinos como Perú y Colombia cuyos ingresos no existe registro alguno.

El contrabando textil es una modalidad que se utiliza con mucha frecuencia y que para cometer este acto ilegal lo hacen mediante la subfacturación de importaciones y la falsa clasificación arancelaria de las mismas.

Las irregularidades existentes en las Aduanas del país sobre todo la falta de vigilancia exhaustiva en los mercados han logrado que este comercio ilegal crezca con el pasar de los años.

En el 2007 la administración aduanera empezó a demostrar un correcto control en la aduana, a más de las decisiones del Gobierno de aplicar medidas de salvaguardia con la finalidad de restringir importaciones. Sin embargo estas medidas no fueron suficientes ya que en el 2009 nuevamente se incrementó el contrabando en este sector.

**Gráfica 2.8 Contrabando de Textiles del Ecuador. En miles de dólares, entre 2006 y el 2009.**

**Las cifras del contrabando de textiles**

*En miles de dólares, entre el 2006 y el 2009*

País	Exportaciones a Ecuador	Contrabando	Perjuicio al Estado
Panamá	219 517	90 099	42 807
China	330 540	48 064	26 987
Perú	142 606	12 203	6 522
Indonesia	13 717	4 918	2 388
Pakistán	18 963	4 696	1 701
Corea del Sur	27 337	4 544	1 540
Tailandia	12 875	1 726	1 062
Brasil	22 859	977	382
<b>Total</b>	<b>788 414</b>	<b>167 227</b>	<b>83 390</b>

*Fuente: EL COMERCIO, año 2010*

*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

### **Ilustración 2.1. Frontera Ecuador - Perú**



*Fuente: Página web informativa Andes*

*Elaborado por: Autores de tesis.*

#### **2.1.13 Organizaciones gremiales del sector (PRO ECUADOR , 2012)**

- **AITE**

Es la Asociación de Industriales Textileros del Ecuador sin fines de lucro, creada en el año de 1943 con la aprobación del Gobierno Nacional, con el objetivo de unir a los industriales textileros para resolver problemas del sector y mediar entre: el sector, Gobierno, trabajadores y público. (PRO ECUADOR , 2012)

- **CAPEIPI (Cámara de la Pequeña Industria)**

El Sector Textil, Cuero y Confecciones de esta Cámara, tiene como propósito el fortalecimiento del gremio a través de organización de eventos, capacitaciones y proyectos que potencialicen al sector y eleven su competitividad. (PRO ECUADOR , 2012)

- **LA CÁMARA DE COMERCIO DE ANTONIO ANTE**

Institución fundada en el año 2002, con el objetivo de generar condiciones que permitan el desarrollo de los sectores comerciales y productivos.

- **ACONTEX (Asociación de Confecciones Textiles)**

Esta asociación surge de la iniciativa de un grupo de personas dedicadas a la confección de todo tipo de ropa, con el fin de enfrentar los nuevos desafíos y retos del mercado laboral e industrial de mundo actual.

#### **2.1.14 Sector Textil Peruano**

##### **2.1.14.1 Reseña de los Pioneros Textiles en el Perú.**

Las primeras instancias del nacimiento de la industria textil peruana tuvieron lugar durante el primer gobierno de Castilla, tuvo un inicio ligero y no muy rotundo.

Al pasar el tiempo se vio influenciada por los capitales de países de la región como Argentina y Brasil; los más ingeniosos entre ellos los hacendados y los sobrevivientes de las guerras de independencia que tuvieron lugar por esa época, decidieron incursionar en la industria de la seda, como es el ejemplo de José Sarratea en el año 1841.

También existían inversionistas a los que se les llamaba “ángeles”, que decidían inyectar su dinero por motivos más allá de los comerciales; y, gracias a su influencia en esa época, importaba máquinas desde el extranjero para producir miles de yardas de algodón al año.

La primera pieza de algodón producida en Lima, con materiales también producidos ahí mismo, fue elaborada y entregada por la fábrica “Los tres amigos” al presidente Castilla, el mes de octubre del año 1841.

Desde el año 1911 Don Fermin Tanguis disperso por varias regiones del Perú, desde Pisco a otros valles, una semilla que es resistente a un hongo que perjudica al algodón llamado Cotton Wilt; a esta semilla él la llamo especial, y después fue renombrada tanguis en su honor por su gran ingenio y generosidad.

Ya para el año 1918 este mismo algodón ya se procesaba para su exportación, ya que la fibra que se generaba con este era muy cotizada, especialmente en la Bolsa Algodonera de Liverpool – Inglaterra.

Un estudio comparativo exhaustivo resolvió que la variedad de algodón más apropiada para producir en varias regiones semitropicales y desérticas de Perú, como por ejemplo los alrededores de la ciudad de Piura, era la variedad PIMA, por esta razón se viajó hacia los Estados Unidos para traer esa variedad al país, para después trabajar arduamente para el continuo mejoramiento de la misma.

La ciudad de Lima-Perú albergaba un sinnúmero de empresas dedicadas a la industria textil a finales del siglo diecinueve y comienzos del siglo veinte, y entre las cuales podemos nombrar algunas:

Santa Catalina (1888), El Progreso (1990), El Inca (1903), El Pacífico (1915), Los Andes (1926).

Todas estas empresas mantenían un régimen de trabajo arduo de más de doce horas diarias, en la cual no existía límite de edad para trabajar en ellas, no tenía beneficios sociales, ni mucho menos un ambiente laboral apropiado. Hoy en día muchas de estas empresas desaparecieron, mientras que otras aún se mantienen en operaciones pero lejos de ser reconocidas por su valor histórico, y por ese motivo son menospreciadas, ya que en Perú no existe ley que ampare al patrimonio industrial histórico.

#### **2.1.14.2 Sector textil y confecciones de Perú: Situación actual y competencia.**

Según datos del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX)<sup>10</sup>:

Las exportaciones peruanas de confecciones alcanzaron en los primeros siete meses del año 2008 US\$ 1,155.7 millones lo que representó un incremento de 28.9%, mientras que en julio último se logró ventas por US\$ 170.7 millones, 9.0% de crecimiento. Los principales destinos de las exportaciones del sector fueron Estados Unidos y Venezuela.

El primero concentró el 43.0% del total sectorial con un incremento de 3.6% en el acumulado y una contracción de 0.7% en el último mes. El país llanero incrementó su demanda 143.5% contribuyendo con el 29.2% del valor. Luego se encuentra la prometedora Colombia (38.4% de crecimiento), Chile (8.3%), Italia (disminuyó 4.5%) y Ecuador (18.2%). Crecimientos importantes se registraron en los mercados brasileño (96.6%), Argentina (249.4%), Bélgica (77.8%), República Dominicana (236.1%), Sudáfrica (295.8%) y Grecia (251.6%).

#### **2.1.14.3 Principales Productos Peruanos**

Según datos obtenidos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)<sup>11</sup>:

Los embarques de confecciones concentraron, en el avance del año, 81.2% del valor sectorial que ascendió a US\$ 938.3 millones y es mayoritariamente prendas de vestir. El incremento de las confecciones fue 32.1% en el periodo acumulado y 12.9% en julio. Los tres principales destinos son los mismos que

---

<sup>10</sup> El Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX) es un portal que proporciona a la comunidad empresarial, especialmente a los exportadores peruanos, información actualizada y clasificada para fortalecer e integrar sus negocios al mundo.

<sup>11</sup> La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) es un organismo técnico especializado peruano, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, cuenta con personería jurídica de derecho público, con patrimonio propio y goza de autonomía funcional, técnica, económica, financiera, presupuestal y administrativa.



los del total sectorial. Estados Unidos representó el 51.6% de este tipo de productos, 3.2% de crecimiento en el periodo acumulado y disminuyó 0.8% en julio. Venezuela tiene un incremento de 156.7% (42.5% en julio) y Colombia 123.2% (69.9% en julio). Otros mercados importantes son Francia (9.6% de crecimiento), Alemania (26.7%), Chile (25.2%), Reino Unido (10.5%) e Italia que disminuyó 6.4%. A excepción de Reino Unido, los últimos mercados mencionados presentaron en julio mayor dinamismo de crecimiento.

*Tabla 2.3 Exportaciones del Sector Textil Confecciones en millones de USD*

Tipo	Línea	Julio			Enero - Julio		
		2007	2008	Var.%	2007	2008	Var.%
Confecciones	Prendas de vestir	122.3	136.9	12.0%	701.1	924.0	31.8%
	Otros	1.5	2.9	90.1%	9.3	14.3	54.4%
<b>Total Confecciones</b>		<b>123.8</b>	<b>139.8</b>	<b>12.9%</b>	<b>710.4</b>	<b>938.3</b>	<b>32.1%</b>
Textil	Tejidos	11.1	11.8	6.2%	53.3	76.8	44.3%
	Hilados	9.9	9.5	-4.2%	59.3	63.3	6.7%
	Fibras	7.0	6.1	-12.9%	45.5	47.1	3.4%
	Otros	4.8	3.5	-26.2%	28.0	30.1	7.6%
<b>Total Textil</b>		<b>32.7</b>	<b>30.8</b>	<b>-5.7%</b>	<b>186.1</b>	<b>217.3</b>	<b>16.8%</b>
<b>Total General</b>		<b>156.5</b>	<b>170.7</b>	<b>9.0%</b>	<b>896.5</b>	<b>1,155.7</b>	<b>28.9%</b>

*Fuente: SUNAT, (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria) 2009*

*Elaborado por: SUNAT*

Dentro de los principales productos peruanos relacionados con la confección tenemos los siguientes:

- Camisetas tipo polo de algodón, el país más demandante de este producto son los Estados Unidos, ya que en el año 2008 registró un incremento del 12.7%, de ahí lo siguen Venezuela con un 5.1%, Italia con un 3.1%.
- Camisas de algodón, la estrella en la demanda y crecimiento de este producto en su propio mercado es Venezuela, con un crecimiento de 68.4% en el primer semestre del años 2008, de ahí los siguen Estados Unidos y Alemania respectivamente.

Según la SIICEX, *“el valor total negociado del producto fue US\$ 165.7 millones, 9.8% superior al logrado en el mismo periodo del 2007 de los cuales US\$ 22.3 millones se captaron en julio y propició un incremento de 25.8%”*.

- Blusas de algodón, en el años 2008, el principal destino de este producto fue Venezuela (US\$ 48.6 millones), al superar a los Estados Unidos (US\$ 46.0 millones), luego de estos se encuentra Alemania, Colombia, Francia y Argentina.

Los productos textiles, según datos del SIICEX, *“sumaron US\$ 217.3 millones, 16.8% superior a similar periodo del 2007. De otro lado, en Julio se presentó un retroceso en el valor 5.7% condicionado a los descensos en hilados, fibras y otros”*.

Con lo que respecta al campo de las fibras, el pelo fino cardado tuvo una disminución en ventas del 18.9%, y, en definitiva, es el principal producto con un valor de ventas que sobrepasa los US\$18.6 millones.

Con referente al hilado, su mayor referente es el hilado de pelo fino peinado, descubrieron que su movimiento ha disminuido 32.3%, causado por la reducción de embarques a Corea del Sur.

Con lo que respecta al mercado de los tejidos en sí, vale la pena mencionar que tres de los principales productos incrementaron su producción en el primer semestre del año 2008.

Según datos de la SIICEX, *“Los tejidos de punto de algodón teñido aumentaron 89.8%, tejido de punto con un contenido de elastómeros superior o igual al 5% en peso crecieron 39 veces y los tejidos de punto de algodón crudos o blanqueados incrementaron 429.3%”*.

### 2.1.15 Tratados comerciales entre Ecuador y Perú.

*Tabla 2.4 Acuerdos Comerciales Ecuador - Perú*

ACUERDOS COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y PERÚ			
PAIS	INSTRUMENTO	FECHA DE SUSCRIPCIÓN	FECHA DE ENTADA EN VIGENCIA
PERÚ	Comité Técnico Binacional de Facilitación del Comercio, Inversiones y Turismo.	18-mar-11	18-mar-11
	IX Comisión de Vecindad Ecuatoriano-Peruana.	19-sep-12	19-sep-12
	Memorando De Entendimiento en Materia de Promoción Turística entre la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación del Turismo Promperu y el Ministerio de Turismo del Ecuador.	23-nov-12	23-nov-12
	Memorando de Entendimiento Pro Ecuador y Pro inversión.	23-nov-12	23-nov-12
	Declaración Conjunta Presidencial Ecuador- Perú.	14-nov-13	14-nov-13

*Fuente: PROECUADOR, año 2015.*

*Elaborado por: Los autores de tesis.*

### 2.1.16 Restricciones a las importaciones textiles ecuatorianas.

#### 2.1.16.1 Arancel Mixto.

La adopción del arancel mixto en el marco del proceso para eliminar las Salvaguardias por Balanzas de Pagos se hizo con la finalidad de restringir las importaciones, para calmar los efectos de la crisis mundial y las secuelas de la economía del país.

Para Daniels et al. (2010):

“Un arancel (*también conocido como derecho de aduana*) es el tipo más común de control comercial y es un impuesto con el que los gobiernos gravan los productos que se envían a nivel internacional, en otras palabras, los gobiernos cobran un arancel sobre un producto cuando este cruza una frontera oficial”.  
(p. 161)

El arancel es un impuesto que gravan los productos al salir de la frontera, como medida de control comercial sobre los mismos y al que el gobierno de un país tiene el derecho de cobrar un arancel sobre un producto sea a un país o a un bloque comercial.

A partir del 1ero de Junio del 2010, según la Resolución 552 del COMEXI, las subpartidas arancelarias para las importaciones de textiles inmersos en el capítulo 61,62, 63 del Arancel Nacional de Importaciones, debían pagar el 10% de ad- valorem y un derecho específico de USD\$5,5 por kilogramo. (Ver Anexo 11)

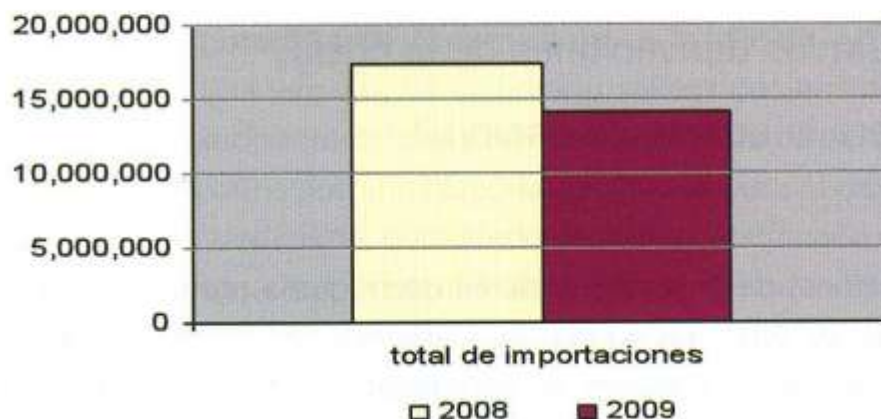
Las Salvaguardias son una medida arancelaria de encarecer los productos de cierto país al que sea aplicada la misma, con la finalidad de aminorar el déficit comercial convirtiéndose en una restricción como medida de proteger los productos del país nacional.

Durante el 2009 la aplicación de las Salvaguardias ayudó a mejorar la balanza comercial. Sin embargo los consumidores no se veían satisfechos con todas estas disposiciones implementadas ya que no tenían muchas oportunidades de elegir y adquirir más por los altos precios a los productos importados.

Durante el 2008, se importaron 24000 toneladas de ropa, a comparación del 2009 ya que el volumen importado disminuyó a 3000 toneladas; mediante el cual estaríamos hablando que Ecuador con las medidas de Salvaguardias implantadas redujo aproximadamente 21000 toneladas cayendo en 55% en dólares y 67% en volumen.

Por esta razón, y gracias a los resultados positivos que se presentaron, se decide establecer el arancel mixto que al mismo tiempo se debería sumar los porcentajes que están vigentes, con la eliminación progresiva de la Balanza de Pagos. (Vega, Patricia, 2010)

Gráfica 2.9 *Importaciones Totales del Ecuador en miles de USD (2008-2009)*



*Fuente: Banco Central del Ecuador, año 2010*

*Elaborado por: Autores de Tesis*

Estas medidas adoptadas trajeron consigo muchas críticas, por un lado la AITE se mostró a favor ya que esta medida aparte de ser una medida protectora, Ecuador tiene la oportunidad de competir con productos de terceros países.

La aplicación de esta nueva medida hizo que algunos comerciantes no diversifiquen sus productos ya que por el alto costo del arancel, debían subir los precios a los artículos para lograr tener una mínima ganancia que les permitiera seguir en el mercado.

Si bien es cierto las Salvaguardias, eran aplicadas a todos los países del mundo; por su parte el Arancel Mixto exonera de este impuesto a los países en la que Ecuador tiene acuerdos comerciales, como la CAN, MERCOSUR, ALADI.

Según (Vega, Patricia, 2010) “Esta medida fue planteada, con el objetivo de mejorar la competitividad de los sectores productivos nacionales y fomentar su internacionalización”.

Otras acciones que apuntan a reactivar la industria nacional, serían:

- La aplicación de precios indicativos por parte de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) en artículos de prendas y confecciones de vestir.

- El control y verificación de facturas de compra y venta y documentos de importación de mercadería-
- La creación de programas de asistencias técnica, capacitación y crédito.

### 2.1.16.2 Salvaguardias Ecuador.

Las Salvaguardias y aranceles se utilizan como medida de detener la salida de dólares del país por importaciones, con esto se busca establecer metas de montos de reducción de importaciones.

El 19 enero del 2009 mediante la resolución 466 del COMEXI estableció salvaguardias para 1250 partidas. Se estableció 261 subpartidas arancelarias en el ámbito textil. Aunque en agosto del 2009 el COMEXI realizó reformas a la medida, manteniéndose ese número de subpartidas en el 2010.

Esta salvaguardia de pagos, de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, inclusive a los que Ecuador tiene convenios comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias y de carácter temporal por el lapso de un año. Aplicando un recargo de \$12,00 por kilo, adicional al arancel nacional para las importaciones del sector textil, explícitamente en las partidas arancelarias 61- refiriéndose a prendas y complementos, accesorios de vestir, de punto –y al 62 Prendas y complementos, accesorios de vestir excepto los de punto.

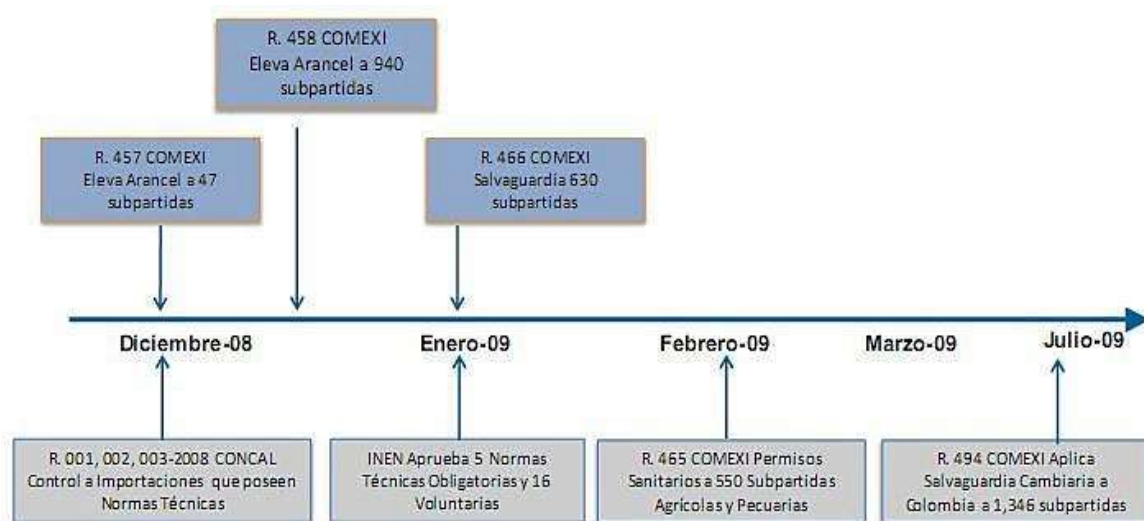
**Tabla 2.5 Junio 2009 (Medidas Arancelarias y de Salvaguardias)**

Producto	Arancel al valor	Salvaguardia
Calzado	30% al valor (desde octubre 2007)	\$ 10 por cada par (desde enero 2009)
Textiles	30% al valor (desde octubre 2007)	\$ 12 por kilo (desde enero 2009)

*Fuente:* Banco Central del Ecuador, año 2010

*Elaborado por:* Diario El Universo

**Gráfica 2.10 Medidas Proteccionistas Aplicadas por el Ecuador 2008 -2009**



*Fuente: Todo Comercio Exterior, año 2010*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

## 2.1.17 Sector Empresarial Textil Privado

### 2.1.17.1 Empresa Comercial “Génesis”

La empresa comercial Génesis es una boutique de prendas y accesorios de vestir para mujer que abrió sus puertas a los clientes en el año 2000; sin duda fue uno de los pioneros del centro comercial Malecón que también abre sus puertas a todo Guayaquil en la regeneración urbana del antiguo malecón.

Comenzó en el bloque B 9 del centro comercial del malecón 2000, su actividad comercial dirigida a la compra y venta de prendas de vestir, artículos del hogar y accesorios de vestir. Es una empresa familiar, constituida por Iliana Gómez, actual dueña y viuda de Marcos Chávez, antes Gerente General de la boutique y como socia de la empresa Jacqueline Chávez.

Empieza su actividad comercial con artículos importados de Perú con marcas como Azúcar, You Too entre colombianas como Xixy Jeans, Leonisa, Laura y otras marcas como Aeropostal y Hollister.

Para Jaqueline Chávez socia de la empresa nos indica que los comienzos de la empresa Génesis fueron muy buenos ya que las marcas Azúcar y You de Perú gustaban mucho al cliente, por su precio y originalidad en el producto llegando, a obtener buena utilidad rodeando el 30% sobre las ventas mínimas.

El gerente General y dueño de la empresa para ese entonces decide adquirir más sobre estas marcas y comienza a viajar a Perú en el año 2005 para adquirirlas, ya que como no contaban con licencia para importar y la empresa estaba en crecimiento para él era complicado obtener una por la serie de requisitos y sobre todo el costo incurrido para nacionalizar la carga y su respectivo pago de impuestos.

Los varios intentos de ida y vuelta a Perú, empezó a traerle inconvenientes en la frontera ecuatoriana, ya que los volúmenes en cuanto a prendas de vestir iban aumentando de kilos a toneladas por lo que se lo involucraba con el comercio ilícito, para evadir impuestos.

Está claro que para el dueño de la empresa le resultaba más barato comprarla en el lugar de origen y distribuirla al lugar de destino, pues el producto que compraba estaba libre de costos incurridos al producto final; o sea el valor agregado al PVP, el valor que incluyen los distribuidores de prendas de vestir a los comerciantes.

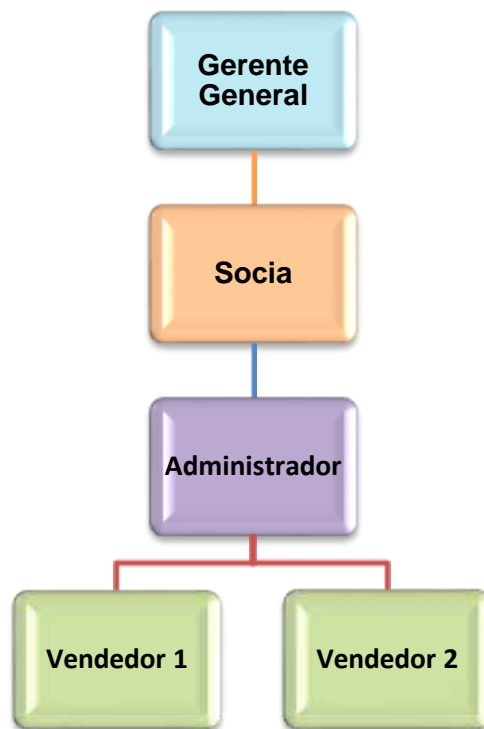
#### ***Ilustración 2.1 Comercial Génesis Malecón 2000***



***Fuente: Comercial Génesis (Malecón 2000)***  
***Elaborado por: Autores de tesis.***



*Gráfica 2.11 Organigrama actual de posiciones de la empresa comercial Génesis.*



*Fuente: Comercial Génesis (Malecón 2000)*

*Elaborado por: Autores de tesis.*

### **2.1.17.2 Línea de Productos de la Empresa Comercial “Génesis”.**

La empresa comercial Génesis comercializa marcas importadas como nacionales, aunque desde sus inicios la empresa empezó con marcas de Perú y Colombia lo que atrajo a muchos clientes por lo que ofrece; logrando en pocos años fidelización de la misma.

Las marcas peruanas más pedidas por lo clientes son las YOU TOO y Azúcar.

### **2.1.17.3 Marcas Importadas.**

- **YOU TOO**

Marca peruana actualmente cuenta con más de 10 tiendas a nivel de Perú teniendo buenas expectativas tanto nacional como internacional; ya que la oportunidad de comprar por catálogo se hace más fácil para el empresario ecuatoriano.

You too ofrece novedosos diseños en prendas femeninas lo que atrae mucho a las jóvenes por sus excéntricos diseños y colores. Siendo estos de calidad y listos para usar por la mujer moderna en cualquier ocasión.

**Ilustración 2.2 Ropa Femenina You Too**



*Fuente: Empresa Comercial You too*  
*Elaborado por: Autores de tesis.*

- **AZÚCAR**

Marca peruana con gran trayectoria, es una de las marcas con la que inicio la empresa comercial Génesis ubicada en el Malecón 2000. Esta marca está más orientada a mujeres jóvenes y modernas con gustos ideales.

Dentro de la gama de productos de la marca Azúcar, la empresa comercial adquiere en mayor cantidad blusas, vestidos, abrigos, shorts y accesorios para mujer.

Jacqueline Chávez, socia de la empresa, afirma que esta marca es más consumida por jóvenes y son una de las prendas de vestir más demandadas en la boutique.

**Ilustración 2.3 Marca Azúcar (Temporada de verano)**



*Fuente: Empresa Comercial Azúcar*

*Elaborado por: Autores de tesis.*

**Ilustración 2.4 Marca Azúcar (Temporada de Verano)**



*Fuente: Empresa Comercial Azúcar*

*Elaborado por: Autores de tesis.*

- **Xixy Jeans Colombia**

Xixy Jeans es una fábrica de jeans ubicada en Colombia con los mejores estándares de calidad en cuanto a jeans para damas y caballeros; su innovación en el transcurso

de los años ha hecho que se diferencie de las demás marcas de jeans y sean preferidas por personas de todas las edades.

Para la empresa Génesis ubicada en el malecón 2000 de la ciudad de Guayaquil en cuanto a los productos más demandados de la marca Xixy Jeans en su boutique son los jeans leggings y shorts de mujeres levanta cola por sus diseños y tallas.

**Ilustración 2.5 . Xixy Jeans Colombia (Jean Levanta Cola)**



*Fuente: Empresa Comercial Xixy Jeans*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

**Ilustración 2.6 Xixy Jeans Colombia (Short Levanta Cola)**



*Fuente: Empresa Comercial Xixy Jeans*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

#### 2.1.17.4 Productos Nacionales.

- **MISTIKA (Tenerezza S.A.)**

Empresa Comercial Mayorista de ventas por catálogo dedicada al comercio al por mayor y distribución de prendas de vestir y calzado, ubicada en el Boyacá y Sucre del centro de Guayaquil. Es una marca nacional que ha tenido buena acogida de clientes y empresas comerciales para hacer de sus productos un negocio.

La empresa comercial Génesis en cuanto a los productos de Mistika ofrece en su centro comercial blusas, vestidos, camisetas polos de la marca. Es la tercera marca más demandada después de Azúcar y You too en su local comercial.

*Ilustración 2.7 Mistika por Catálogo*



*Fuente: Tenerezza S.A.*

*Elaborado por: Autores de Tesis, 2015*

## **2.2 Marco Conceptual**

### **2.2.1 Comercio Exterior.**

Cuando nos referimos a estas palabras inmediatamente la relacionamos con el intercambio de bienes o servicios entre dos o más países, con el fin de que cada uno de estos pueda satisfacer las necesidades internas y externas de su mercado.

Ecuador es un país abierto al comercio exterior, ya que realiza estas actividades con varios países no solo de nuestra región o continente, sino también con países y bloques comerciales de otros continentes como Europa o Asia, a los cuales se realizan exportaciones de diversos productos e importan bienes que no produce aún en el territorio ecuatoriano.

### **2.2.2 Relaciones comerciales.**

Como país Ecuador mantiene muchos acuerdos comerciales con varios bloques comerciales y potencias individuales en el mundo, como es en el caso con la UE o los Estados Unidos de Norteamérica.

Al hablar de relaciones comerciales como concepto, es la relación o vínculo que une a una parte (país o bloque comercial) con la otra (país o bloque comercial distinto), en cuestión de comercialización de productos o servicios que cuentan con preferencias o beneficios propias del acuerdo que llevaron a cabo.

### **2.2.3 Exportaciones no tradicionales.**

Las exportaciones no tradicionales hacen énfasis a los productos que no se exportan con gran magnitud en el país, y que no generan un gran margen; en este caso podemos hacer énfasis a los siguientes productos: enlatados de pescado, harina de pescado, maderas procesadas, extractos vegetales; y también el sector de prendas de vestir.

### 2.2.4 Importaciones

Al hablar de importaciones nos referimos a la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado.

En el caso de los textiles como se ha mencionado anteriormente, se ha tratado de establecer un control de estos, y para ello en los últimos años se ha establecido la aplicación de salvaguardas para que exista una reducción de las importaciones de este sector, ya que el gobierno quiere que el ecuatoriano al momento de elegir prefiera lo nuestro.

### 2.2.5 Balanza de Pago.

Según Daniels et al. (2010) afirma que:

“La Balanza de Pagos (**BDP**) de un país, conocida en un país como *Estado de cuenta de las transacciones internacionales*, es un documento contable en el que se registra el saldo de las transacciones comerciales y financieras de un país, que llevan a cabo particulares, empresas y organismos gubernamentales situados en esa nación con el resto del mundo a través de un determinado periodo que por lo general es de un año”. (p. 160)

Dentro de las cuentas con las que está compuesta la balanza de pagos tenemos:

**Cuenta corriente.-** Consta de los rubros como: balanza comercial (de la cual se hablará más adelante), balanza de servicios, balanza de rentas y balanza de servicios.

**Cuenta de capital.-** Se ocupa, como su nombre lo indica del capital financiero, que son los fondos que uno dispone para compra de capital real o físico.

**Cuenta financiera.-** Incluye específicamente las inversiones del Ecuador en el exterior y viceversa, los préstamos y depósitos del Ecuador en el exterior y viceversa, y las reservas.

Entre los tipos de inversiones presentes tenemos:

- Inversión directa.
- Inversión de cartera.
- Otras inversiones
- Variación de reservas

**Cuenta de errores y omisiones.-** Esta cuenta constituye lo que se conoce como capital no determinado, es como un tipo de ajuste residual para que todos los asientos de débito y de crédito del estado de la balanza de pagos sumen cero.

En realidad la suma de los saldos de la cuenta corriente y de la cuenta de capital debe dar igual a las variaciones en las reservas monetarias internacionales.

#### **2.2.6 Balanza Comercial.**

La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos de un país; y está constituida por las exportaciones menos las importaciones, de la cual, si el saldo resulta positivo se considera un superávit, caso contrario si resulta negativo el saldo, se considera un déficit.

En el 2013 “*la balanza comercial de Ecuador cerró en 2013 con un déficit de \$-1.084 millones*”, según el Banco Central del Ecuador (BCE); por esta razón el gobierno ecuatoriano ha buscado medidas para reducir el nivel de exportaciones, e incentivar a la producción de productos que si podemos elaborar localmente, y de esta manera, la figura cambie y sea todo lo contrario.

#### **2.2.7 Salvaguardias:**

Las salvaguardias según la Organización Mundial de Comercio (OMC) se definen como “medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones”.



Estas medidas consisten en la restricción temporal a las importaciones de bienes que pueden causar daño a un sector de nuestro país, que no están del todo preparado para competir contra productos importados.

### **2.2.8 Arancel mixto**

Es un arancel que combina el Ad-Valorem con otro arancel especificado; en este caso podemos hacer referencia al arancel mixto que impuso el Ecuador al Perú en el sector de calzado y textil, el cual trata del 10% del Ad-Valorem y \$5.5 por cada kilogramo ingresado a nuestro país, según Resolución N° 550 del COMEXI.

### **2.2.9 Ad-valorem**

Es un arancel que básicamente, se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía; o en otras palabras es el valor adicional que se le calcula del valor de la mercancía total o productos establecidos y especificados, normalmente en sectores que se quiere reducir su ingreso extranjero y promover la producción nacional.

### **2.2.10 Contrabando Textil**

Cuando nos referimos al contrabando textil, básicamente se refiere a la introducción de prendas, telas y accesorios para la confección textil, de manera legal a nuestro país; con la palabra ilegal nos referimos generalmente a la evasión de impuestos, o también normativas al etiquetado como la impuesta por el COMEX en la resolución 116.

Estas medidas de evasión de leyes e impuestos se tornan en aumento cuando las exigencias, en el caso de prendas de vestir importadas, van en aumento, y en respuesta a eso los comerciantes toman estas medidas para poder seguir comerciando sin pagar ese rubro adicional que se les está cobrando por la importación de dichas mercaderías.

## 2.3 Base Legal

### 2.3.1 Reglamento Técnico RTE INEN 013

El 8 de mayo del 2013, la Subsecretaría de la Calidad del MIPRO<sup>12</sup> resolvió aprobar y oficializar la primera revisión del reglamento del etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir.

Sin embargo el Artículo 3 del nuevo reglamento establece que la primera revisión del reglamento técnico RTE INEN 013 (1R): 2013 reemplaza al RTE INEN 013: 2006, y que esta modificación entrará en vigencia transcurridos los ciento ochenta días calendario desde la fecha de su publicación en el Registro Oficial.

Este reglamento RTE INEN 013 (1R) fue publicado en el Registro Oficial No. 10 del 7 de junio del 2013 y que entró en vigencia el 4 de diciembre del 2013.

#### 2.3.1.1 Cambios realizados en el RTE INEN 013

- **Ámbito Involucrado:** El nuevo reglamento define exactamente qué productos textiles y de cuero de los capítulos 42,43,61,62,63 y 94 del Arancel Nacional, están sujetos al cumplimiento del reglamento técnico del etiquetado. El listado completo consta como Anexo 11 de esta tesis.
- **Exclusión de calzado:** Excluye los productos del capítulo 64 del Arancel Nacional que corresponde a calzado, pues se crea un nuevo reglamento para estos artículos: RTE INEN 080.
- **Sobre las etiquetas:** En el nuevo reglamento habla de etiquetas permanentes y no permanentes, en lugar de etiqueta técnica como lo hacía el anterior reglamento.
- **Etiqueta permanente:** Esta etiqueta debe ser cosida o fijada a un producto por un proceso de termo fijación o cualquier otro método que garantice la

---

<sup>12</sup> El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) fomenta el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas.

permanencia de la información en el producto. Es la que contiene la información requerida establecida RTE INEN 013.

- **Etiqueta no permanente:** Etiqueta colocada a un producto en forma de etiqueta adhesiva, etiqueta colgante u otro medio análogo que pueda retirarse del producto, o que figure en su empaque. Esta etiqueta puede contener información de marca, de control o cualquier otra información que el fabricante nacional o importador considere necesario.

La información mínima requerida puede presentarse en una o más etiquetas permanentes. Adicionalmente pueden colocarse las etiquetas no permanentes que el fabricante o importador considere necesarias.

- **Información mínima requerida:** Se hacen las respectivas modificaciones en cuanto al contenido mínimo que debe tener una etiqueta.

### **2.3.1.2 Quienes están sujetos a cumplir con este reglamento.**

Deben ajustarse obligatoriamente a este reglamento, todos los importadores, fabricantes nacionales y comerciantes de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir, que comercialicen dichos productos en el país.

### **2.3.1.3 Información que deben contener las etiquetas.**

- Talla para prendas y complementos de vestir.
- Dimensiones para ropa de Hogar.
- Porcentaje de fibras textiles y/o cuero.
- Razón Social e identificación fiscal (RUC) del fabricante o importador.
- País de Origen.
- Instrucciones de cuidado y conservación.

#### **2.3.1.4 Razón Social e identificación fiscal (RUC) del fabricante o importador.**

- Para productos nacionales debe declararse la razón social e identificación fiscal (RUC) del fabricante del producto.
- Para productos importados debe declararse la razón e identificación fiscal (RUC) del importador del producto.
- La inclusión de marcas comerciales y logotipos no sustituyen la identificación del fabricante o importador.

#### **2.3.1.5 País de Origen**

Para declarar el país de origen del producto, se pueden utilizar las siguientes expresiones: “Hecho en...”, “Fabricado en...”, “Elaborado en...” entre otras expresiones similares que obedecen a la normativa vigente de la Declaración Juramentada de Origen<sup>13</sup>.

#### **2.3.1.6 Instrucciones de Cuidado y Conservación.**

Para declarar las instrucciones de cuidado y conservación del producto, se admite el uso de pictogramas, textos o ambos. Esta información debe estar acorde con lo establecido en el Anexo A de la Norma Técnica NTE INEN 1875 (3R):2012.

Es preciso mencionar que el orden en el que deben colocarse los símbolos es el establecido en el acápite A.4.7 del Anexo A de la Norma Técnica NTE INEN 1875 (3R):2012. Es necesario respetar el orden lógico de los distintos procesos, esto es: lavado, blanqueado, secado, planchado y cuidado profesional.

El Ministerio de Industrias y Productividad e Instituciones del estado competentes en función a sus leyes son los encargados de velar y verificar que todo se cumple, de acuerdo a lo establecido con la ley, caso contrario la autoridad competente

---

<sup>13</sup> La declaración Juramentada de Origen es el documento necesario para elaborar Certificados de Origen (CO), de acuerdo a su destino.

se reserva el derecho en cualquier momento a cuenta y a cargo del fabricante o importador del producto, de requerir ensayos en un laboratorio acreditado, o designado para verificar el porcentaje de fibras textiles y/o cuero utilizados en la fabricación del producto.

**Ilustración 2.8 Contenido de la etiqueta Permanente**



*Fuente: Instructivo para la aplicación del reglamento técnico ecuatoriano RTE INEN 013*

*Elaborado por: AITE (Asociación de Textileros del Ecuador)*

### **2.3.1.7 Procedimientos que deben seguir los importadores de conformidad con la Res -001-2013-CIMC**

- El importador o consignatario, previo a la nacionalización de los bienes sujetos al reglamento técnico, deben presentar al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), a través del Sistema de Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE), la declaración aduanera para los trámites correspondientes.
- La OAE emitirá, a través de la VUE, el documento de verificación de la validez, vigencia y alcance de la acreditación del organismo de inspección, en un máximo de 5 días a partir de la recepción de la documentación técnica.

- El INEN, con base en el certificado de conformidad de producto y del documento de verificación emitido por la OAE, emitirá a través de la VUE el Certificado de Reconocimiento INEN que amparará a todas las importaciones de ese producto, que se hagan durante su vigencia.
- Previo a la comercialización de bienes sujetos a Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE), los importadores o consignatarios deberán registrar los certificados de conformidad en la Subsecretaría de Calidad del Ministerio de Industrias y Productividad, quién informará a la autoridad competente para fines de vigilancia y control del mercado.
- Para el caso específico de los productos textiles sujetos a reglamento RTE INEN 013:2013, el certificado requerido es un certificado de conformidad emitido por un organismo de inspección, cuya acreditación sea emitida o reconocida por el OAE. Los certificados de conformidad de producto por lote y los certificados de inspección se aceptarán exclusivamente para el lote o producto inspeccionado.

#### **2.3.1.8 Procedimientos que siguieron los productores nacionales a partir del 30 de noviembre del 2014, de conformidad a la Res- 001-2013-CIMC.**

- Previo a la comercialización, los productores nacionales de los bienes fabricados en el país sujetos al (RTE), deberán presentar en la Subsecretaría de Calidad del Ministerio de Industrias y Productividad, el certificado de conformidad de producto que demuestre el cumplimiento con el RTE.
- Para el caso específico de los productos textiles sujetos a RTE INEN 013 (3R): 2013 los productores nacionales deberán presentar el certificado de conformidad de producto o certificado de inspección emitido por un organismo de inspección cuya acreditación sea emitida o reconocida por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE).

- Los productos que cuenten con sellos de calidad INEN no están sujetos al requisito de certificado de conformidad para su comercialización en el país.

### 2.3.2 Etiqueta Permanente antes y después de la Resolución 116 del COMEX.

*Ilustración 2.9 Etiqueta Permanente antes de la Resolución 116 del COMEX*



En esta etiqueta se puede observar los siguientes rubros:

- País de Origen.
- Porcentaje de fibras textiles.
- Talla.
- Instrucciones de uso y cuidado.

Elaborado por: Autores de Tesis

*Ilustración 2.10 Etiqueta permanente después de la Resolución 116 del COMEX*



En esta etiqueta se puede observar los siguientes rubros:

- Nombre del Fabricante.
- Razón Social.
- País de Origen.
- Porcentaje de fibras textiles.
- Talla.
- Instrucciones de uso y cuidado.
- Detalles del Reglamento Técnico RTE INEN (013) y código de muestreo.

Elaborado por: Autores de Tesis

### 2.3.3 Resolución 116 del COMEX

El Comité de Comercio Exterior (COMEX) de nuestro país difundió la Resolución 116 adoptada en sesión del 19 de noviembre del 2013 y que entró en vigencia a partir del siguiente día al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y por el cual establece medidas de certificación para la importación de algunos productos.

Esta normativa reforma el Anexo 1 de la Resolución 450 del COMEXI, que contiene la Nómina de productos sujetos a controles previos a la importación, incluyendo la presentación del certificado de reconocimiento para 293 fracciones arancelarias. (El Certificado de Reconocimiento será exigible como documento de soporte a la Declaración Aduanera para todas las mercancías embarcadas a partir de la entrada en vigencia de la mencionada Resolución). Esta Resolución es parte del anunciado programa gubernamental de establecer nuevas normas técnicas para controlar las importaciones.

*Tabla 2.6 Subpartida Sector Textil (Resolución 116 del COMEX)*

<b>Subpartida</b>	<b>Descripción de la Mercancía</b>	<b>Institución</b>	<b>Documento de Control Previo</b>
9503002800	** Prendas y sus complementos (accesorios), de vestir, calzado y sombreros y demás tocados	INEN	Certificado de Reconocimiento

*Fuente:* COMEX (Comité del Comercio Exterior, año 2013)

*Elaborado por:* Autores de Tesis.

### 2.3.4 Normas INEN

Esta tesis está basada en la Resolución No.13111 del Ministerio de Industrias y Productividad – Subsecretaría de la Calidad, mediante la cual se aprueba y se oficializa



con carácter de obligatoria la primera revisión al reglamento técnico RTE INEN 013 sobre “Etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir” publicado en el Registro Oficial No.10.

Modificatoria 1 al reglamento RTE INEN 013(1R), notificado a la OMC el 09 de octubre del 2013, que se oficializará con su publicación en el Registro Oficial.

### **2.3.5 Plan nacional del buen vivir**

- **Objetivo 10: Impulsar la transformación de la Matriz Productiva**

Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

## **2.4 Hipótesis**

H1: La aplicación de la resolución 116 del COMEX en la industria textil reduce el nivel de importaciones de prendas de vestir provenientes de Perú que afecta a la comercialización de productos importados de la empresa comercial “Génesis” y mejora la demanda del producto textil nacional que está en venta.

### **2.4.1 Variables**

#### **2.4.1.1 Variable Independiente**

- Aplicación de la resolución 116 del COMEX en la industria textil.

#### **2.4.1.2 Variable Dependiente**

- Reducción del nivel de importaciones en Ecuador provenientes de Perú.
- Afectación en la comercialización de productos importados de la empresa comercial “Génesis”
- Incremento de la demanda del producto textil nacional que la empresa comercial “Génesis” vende.

### **2.5 Indicadores**

#### **2.5.1 Independientes**

- Control en calidad en productos
- Aplicación normas INEN<sup>14</sup>
- Regulación de importaciones

#### **2.5.2 Dependientes**

- Disminución de tributos percibidos
- Disminución de relaciones comerciales
- Equilibrio en balanza comercial
- Aumento de producción nacional
- Crecimiento de la economía interna
- Creación de nuevas plazas de trabajo.

---

<sup>14</sup> INEN: Instituto Ecuatoriano de Normalización.

Tabla 2.7 Matriz De Consistencia

<b>MATRIZ DE CONSISTENCIA</b>		
<b>Variables</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Indicadores</b>
<b>Independiente</b>  Aplicación de la resolución 116 del COMEX.	La resolución 116 del Comité de Comercio Exterior (COMEX), vigente desde el mes anterior, planteó nuevas reglas a la importación de 293 partidas, que deben cumplir parámetros de calidad del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control en calidad en productos.</li> <li>• Aplicación normas INEN.</li> <li>• Regulación de importaciones.</li> </ul>
<b>Dependientes</b>  Reducción del nivel de importaciones en Ecuador provenientes de Perú.	Disminución de la cantidad de productos que ingresan al país proveniente del extranjero, por medio de una restricción o una barrera al comercio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminución de tributos percibidos.</li> <li>• Disminución de relaciones comerciales.</li> <li>• Equilibrio en balanza comercial.</li> </ul>
Afectación en la comercialización de productos importados de la empresa comercial "Génesis"	Reducción en la adquisición de productos textiles importados afectados por la Resolución 116 del COMEX.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento de precio de productos importados</li> <li>• Reducción del nivel de ventas</li> <li>• Sustitución de productos importados</li> </ul>
Incremento de la demanda del producto textil nacional que la empresa comercial "Génesis" vende.	Aumento del nivel de ventas de productos textiles elaborados en el Ecuador.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento de adquisición de producto textil nacional.</li> <li>• Promover la marca nacional textil ecuatoriana.</li> <li>• Equilibrio en la Balanza Comercial.</li> </ul>

**Fuente:** Resolución 116 del COMEX, año 2013

**Elaborado por:** Autores de tesis.

## **2.6 Glosario de Términos Técnicos.**

### **SUNAT**

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria es un organismo técnico especializado, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, cuenta con personería jurídica de derecho público, con patrimonio propio y goza de autonomía funcional, técnica, económica, financiera, presupuestal y administrativa.

Tiene domicilio legal y sede principal en la ciudad de Lima - Perú, pudiendo establecer dependencias en cualquier lugar del territorio peruano.

### **Contrabando**

Introducción o exportación de géneros sin pagar los derechos de aduana a que están sometidos legalmente.

### **Etiqueta para bienes textiles**

Una etiqueta para bienes textiles es cualquier rótulo, marbete, inscripción, marca, imagen u otro material explícitamente descriptivo o gráfico que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado o adherido al producto, con el propósito de dar a conocer ciertas características del producto.

### **Reglamento Técnico Ecuatoriano**

“La reglamentación técnica comprende la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos necesarios para precautelar los objetivos relacionados con la seguridad, la salud de la vida humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente y la protección del consumidor contra prácticas engañosas” (INEN<sup>15</sup>).

---

<sup>15</sup> Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) es el organismo competente en la ejecución de los procesos establecidos en el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, satisface la demanda nacional en los campos de la Normalización, Reglamentación y Metrología; en temas de salud, ambiente y seguridad del consumidor.

**Subpartida arancelaria**

Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida, se identifican por 6 dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía.

## Capítulo 3

### 3 Marco Metodológico

#### 3.1 Nivel de Investigación

Dentro de los niveles de investigación que se van a tratar en la presente investigación tenemos:

- Nivel de Investigación Correlacional
- Nivel de Investigación Explicativa

##### 3.1.1 Correlacional

Podemos decir que nuestra investigación tiene un nivel correlacional, porque, como dice el concepto:

*Es un “Tipo de investigación social que tiene como objetivo medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables, en un contexto en particular. En ocasiones solo se realiza la relación entre dos variables, pero frecuentemente se ubican en el estudio relaciones entre tres variables”*  
(Hernández Sampier, Metodología de la Investigación, 2004)

En otras palabras podemos decir que, según (Roberto, Fernández Collado, & Pílas Baptista, 2010) *“la investigación correlacional asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población”*.

En este tipo de estudios, al evaluar el nivel de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas (supuestamente relacionadas) y, después cuantifican y analizan la vinculación. Cada una de estas correlaciones se sustenta en hipótesis que son sometidas a prueba.

- **Utilidad**

Según (Roberto, Fernández Collado, & Pilas Baptista, 2010) *“La principal utilidad de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o una variable al conocer el comportamiento de otras variables vinculadas”*, en otras palabras se puede decir que este nivel de investigación intenta predecir cuál será el valor más cercano o aproximado que tendrá un grupo de individuos en una variable, partiendo del valor que tienen en las variables relacionadas.

Si en un caso no existe un grado de correlación entre las variables, estos nos van a indicar que estas están variando sin seguir un patrón similar entre sí. De esta manera habrá variables que tengan cierta tendencia totalmente diferente a las otras variables también estudiadas.

Sin embargo, en un caso diferente, si dos variables están correlacionadas entre sí, y si también se puede llegar a conocer su grado de asociación, se puede tener todo lo necesario para predecir, con mayor o menor precisión, el valor aproximado que puede tener un grupo de individuos en una variable, sabiendo el valor que se tiene en la otra, o viceversa.

- **Investigación**

La investigación correlacional tiene un valor explicativo, aunque parcial, ya que el hecho de saber que dos o más conceptos o variables se relacionan aporta a cierta información explicativa; según (Roberto, Fernández Collado, & Pilas Baptista, 2010)

Expresado en otras palabras significa que, cuando existe un mayor número de variables que se puedan asociar en un estudio, con una mayor fuerza en sus vinculaciones, se podrá obtener así una explicación mucho más completa en la presentación de resultados.

En diferentes casos, puede llegar a darse que dos o más variables están aparentemente relacionadas entre sí; pero, al fin y al cabo no llega a ser así; según

(Hernández Sampier et al.,) “Esto se conoce en el ámbito de investigación como correlación espuria”.

Volviendo a la investigación, nuestro estudio tiene una orientación hacia un enfoque correlacional, debido a que se busca el conocimiento acerca del posible enlace o incidencia que puede tener la implementación de la resolución 116 del COMEX; si ha afectado directamente a las relaciones comerciales, si ha creado una brecha diferencial en el nivel de importaciones en un comparativo antes-después, si ha sido visto de manera positiva o negativa por los pequeños, si ha generado un cambio en el giro del negocio de los pequeños, medianos y grandes comerciantes de la industria textil local, etc.

Muchos factores determinantes que nos pueden dar una perspectiva clara de lo que en realidad está pasando en este sector a nivel local, y mediante los datos recogidos elaborar un comparativo que de respaldo si en realidad hay o no hay un efecto en el comercio textil bilateral (Ecuador-Perú) y local (Guayaquil) por la aplicación de esta Resolución o barrera no arancelaria.

### **3.1.2 Explicativa**

Se puede decir que el trabajo investigativo también tiene un grado de nivel explicativo, debido a ciertos factores, como por ejemplo la relación directa que tiene con el nivel de investigación correlacional.

Para entrar en detalles, citemos un corto concepto; según (Roberto, Fernández Collado, & Pílas Baptista, 2010) “*la investigación explicativa pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian*”.

Rápidamente se puede captar que tiene una relación en ciertos detalles con el nivel correlacional por el hecho de que el fin es saber el porqué de las causas y relación de ciertas variables entre sí. Además, las investigaciones explicativas son más estructurales que los demás estudios, y de hecho, se implica en los objetivos de éstos (en nuestro caso el de correlación o asociación); además de que proporcionan un sentido de entendimiento y explicación a las variables que hacen referencia.



(Roberto, Fernández Collado, & Pilas Baptista, 2010), nos dice que:

*“Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relaciona dos o más variable”.*

- **Propósito y valor de los diferentes alcances de investigación**

*Tabla 3.1 Tabla Correlacional Explicativo*

<b>Alcance</b>	<b>Propósito de las investigaciones</b>	<b>Valor</b>
<b>Correlacional</b>	Su finalidad es conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular.	En cierta medida tiene un valor explicativo, aunque parcial, ya que el hecho de saber que dos conceptos o variables se relacionan aporta cierta información explicativa.
<b>Explicativo</b>	Está dirigido a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Se enfoca en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables.	Se encuentra más estructurado que las demás investigaciones (de hecho implica los propósitos de éstas); además de que proporcionan un sentido de entendimiento del fenómeno a que hacen referencia.

*Fuente: Metodología de la Investigación (Sampier)*

*Elaborado por: Los autores de tesis.*

### **3.2 Tipo de investigación**

Por las características del trabajo de tesis, están orientados a seguir estos dos tipos de investigación que se acoplan a las necesidades y a los recursos que presentan; estos dos tipos de investigación que se utilizarán se basan en la siguiente su clasificación:

- ***Investigación Documental:***

La investigación documental es, según (Leyton, 2012) “la que se realiza con apoyo de fuentes de carácter documental, esto es, documento de cualquier especie”.

Dentro de la investigación documental tenemos una subclasificación, entre las cuales está:

- \* Bibliográfica.- basada en consulta de libros y textos.
- \* Hemerográfica.- tomando como referencia artículos de revista o periódicos.
- \* Archivista.- en la cual se usa archivos como: oficios, circulares, etc.

Podemos decir con seguridad que el presente trabajo se encuentra dentro de este marco investigativo debido a que es necesario el estudio y los análisis de los respectivos documentos, informes y publicaciones relacionadas con la Resolución 116 del COMEX, ya que, de ahí se puede partir de manera correcta en nuestra investigación.

Para ir más a fondo, el presente trabajo se encuentra dentro de dos subtipos de investigación documental, las cuales son:

- **Hemerográfica.-** Porque se utiliza como base de opinión diversos artículos de varios editores o columnistas especializados en la materia, para así poder tener una orientación y una guía de la cual se pueda partir para realizar los diversos análisis y opiniones que la investigación amerita.
- **Archivista.-** Parte de la información que se toma, ya sea de gacetas y registros oficiales, resoluciones gubernamentales y de las instituciones en cuestión (en este caso del COMEX o también el Ministerio de Comercio Exterior), y de oficios puestos a circulación; que, a por medios de estos hacemos la mayor recolección de información documental para de esta manera realizar el trabajo investigativo y de análisis.

- **Investigación de Campo:**

Se define diciendo que es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. (Investigación pura), o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada).

Este tipo de investigación es también conocida como investigación in situ ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Ello permite el conocimiento más a fondo del investigador, puede manejar los datos con más seguridad y podrá soportarse en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales, creando una situación de control en la cual manipula sobre una o más variables dependientes (efectos).

Es netamente necesario realizar estudios de campo en esta investigación; y cuando se refiera de campo, se hace énfasis a la obtención de información veraz desde la fuente misma de la realidad social, en este caso, los propios importadores, analistas, comerciantes peruanos; personas que nos pueden hablar de la realidad propia de lo que acontece

### **3.3 Enfoque cualitativo – cuantitativo (Mixto)**

Según (Hernández Sampier, Metodología de la Investigación, 2004):

“Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio”.

El objetivo principal de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni mucho menos a la cualitativa; sino más bien captar las fortalezas de estas dos y combinarlas, tratando así de que sus debilidades se reduzcan en los más mínimo.

Queda claro, en conclusión, que en los métodos mixtos se mezclan al menos un componente cualitativo y uno cuantitativo dentro del mismo trabajo de investigación.

El método mixto es el más idóneo para ser utilizado en nuestro trabajo investigativo debido a que en este se debe realizar un manejo combinado del método cualitativo (por el hecho de dar un acercamiento a diferentes hechos y acontecimientos, opiniones y reformas que hacen del problema un fenómeno cambiante en cada periodo de tiempo), y del método cuantitativo (porque se quiere llegar a datos específicos, números, valores y porcentajes que nos demuestren qué tanto ha afectado, en nuestro caso, la resolución 116 del COMEX al nivel de importaciones que se mantiene entre productores textiles peruanos e importadores y comercializadores de nuestra ciudad, como es el caso de la empresa comercial “Génesis”.

Por estas razones, se utiliza una combinación de las fortalezas de los dos métodos antes mencionados, en uno solo, y así poder acercarnos más a la realidad de lo que estamos investigando, y de esta manera saber si es cierta o no la hipótesis antes planteada.

#### **3.4 Método EX POST FACTO.**

(Bisquerra Azin, 1989) Nos dice que:

*“El término ex post facto nos indica después de hecho y que en este tipo de diseño el investigador se plantea la validación de las hipótesis cuando el fenómeno ya ha sucedido, pues se puede decir que generalmente se trata de una búsqueda de las causas que lo han producido, de una manera retrospectiva; siendo un tipo de investigación que se aplica cuando no se puede producir el fenómeno o no conviene hacerlo”.*

La presente investigación hace un análisis del después y antes de la Resolución 116 y de qué manera influyó en el sector textil; pues partamos cuando nuestro país en el año 2009 dispuso un arancel mixto que adoptó en el marco del proceso de eliminación de salvaguardas por balanza de pagos con el objetivo de restringir las importaciones para aplacar las derivaciones de la crisis mundial y los efectos que ya se estaban haciendo en nuestro país. Este arancel trajo muchas controversias ante organizaciones en que Ecuador tiene convenios comerciales como la CAN; viendo este la Resolución 116 como una restricción y que Ecuador tendría que justificar por qué esta imposición.

Pues en realidad Ecuador ha tenido desde el 2008 déficit en las balanzas comerciales, y todo esto es debido a que las importaciones son muchas y esto hace que nuestro país no avance en su matriz productiva.

Es por eso que desde junio del 2010 entró en vigencia este arancel mixto y hace referencia a las subpartidas del sector textil mediante el cual estas subpartidas arancelarias clasificadas en la Resolución 552 del COMEXI deberán pagar un 10% de advalorem y un \$5,5 por cada kilogramo neto, pues esta imposición tuvo un efecto positivo porque hizo que se redujera haciendo que las importaciones textiles cayeran en un 55% en dólares y 67% en volumen hasta el 2010 pues el objetivo esperado es de proteger al sector y buscar impulsar la actividad textilera creando condiciones para competir con los productos provenientes de terceros países.

Sin embargo con los países en el que Ecuador tiene acuerdos comerciales como Colombia, Perú, Bolivia, Venezuela, Chile están completamente exentos; esto fue como una medida de proteccionismo Nacional.

En los últimos cuatro años las importaciones no se han regulado del todo; el sector textil está intranquilo por los resultados que se han generado en los últimos años.

Pues mucho tendría que ver con el estancamiento de la industria, la poca inversión en las empresas e indicadores económicos que han hecho que las importaciones todavía se mantengan sobre las exportaciones.

Países vecinos como Perú han incrementado sus ventas y han visto a Ecuador como un país para exportar, por tal motivo analizaremos mediante el nivel cuantitativo lo siguiente:

- Identificar y formular el problema de investigación.
- Establecer el objetivo del estudio.
- Seleccionar la muestra apropiada.
- Diseñar o seleccionar los sistemas de recogida de información.
- Recoger y analizar los datos.
- Extraer conclusiones

### **3.5 Población**

Una vez que definido a qué sector se va a enfocar el análisis, se procederá a realizar la delimitación de la población que va a ser objeto de estudio del trabajo investigativo.

Así es como, según (Seltiz, 1980) define como población a *“el conjunto de casos que concuerdan con las especificaciones”*; en nuestro caso este conjunto son los sectores comerciales de prendas de vestir que importan productos desde Perú que se han visto afectados por la resolución 116 del COMEX.

Para guiarse de una mejor manera y obtener la información que se necesita para avanzar con la investigación, se define con claridad las características que debe tener la población; que según lo estudiado estas deben ser las siguientes:

- Sector concurrido de la ciudad de Guayaquil.
- Sector con gran demanda de productos importados.
- Sector estratégico de la ciudad de Guayaquil.
- Sector en el que circulen gran volumen de mercaderías.
- Sector concurrido por todo tipo de clases sociales.
- Sector donde el comercio sea formal controlado.

Es por este que, como población de estudio se ha elegido el sector comercial del malecón 2000; ya que, aparte de ser una zona muy conocida y sobre todo muy por su comercio en la ciudad de Guayaquil, cuenta con las características necesarias que debe tener nuestra población de estudio.

### **3.6 Muestra**

Se puede decir que la muestra es en sí un pequeño grupo tomado de una población; o en otras palabras, según (Roberto, Fernández Collado, & Pílas Baptista, 2010) *“es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población”*.

En ocasiones es muy difícil medir a toda una población, por lo que recurre a obtener una muestra para poder hacerlo, y por ende, se pretende que esa pequeña parte que se ha tomado sea un fiel reflejo de la realidad del conjunto completo que es la población.

Cuando se habla de muestras, para un enfoque cuantitativo, estas deben ser muy representativas; y por esto, la relación de esta palabra hacia este enfoque no da siempre un reflejo claro de lo que se busca, por el hecho de que se usan términos al azar y aleatorios, muy apegados a lo que son las probabilidades, pero a la vez un poco alejado de obtener una muestra totalmente certera que permita realizar un correcto estudio de la población en cuestión.

#### **3.6.1 Muestras no probabilísticas**

*“Son un subgrupo de la población en el que todos los elementos de ésta tienen la misma posibilidad de ser elegidos”*, según (Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pílas Baptista Lucio, Metodológica de la Investigación Científica, Quinta Edición 2010).

En este tipo de muestra cualquiera de los elementos de la población en cuestión puede ser escogido para la realización del estudio, estos se obtienen dejando en claro las características de la población y el tamaño de la muestra.

### **3.6.2 Muestras no probabilísticas o dirigidas**

Su concepto dice que: “*son un subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación*”; (Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pílas Baptista Lucio, Metodológica de la Investigación Científica, Quinta Edición 2010).

La selección de los elementos que se quieren estudiar no depende de la probabilidad cuando usamos muestras no probabilísticas, sino más bien de las causas que están relacionadas con características propias de la investigación.

Para poder realizar la selección de los elementos que se quieren estudiar cuando se tiene este tipo de muestra (no probabilísticas), tenemos que basarnos en los siguientes puntos:

- \* La elección de elementos no depende de la probabilidad, sino más bien de las causas relacionadas con las características de la investigación.
- \* No utiliza procesos ni mecánicos ni probabilísticos.
- \* Depende de la toma de decisiones del investigador o grupo de investigadores.
- \* Las muestras tomadas siguen el criterio de la investigación.

Habiendo repasado los conceptos y características de cada uno de los tipos de muestra, es claro que nuestra investigación propiamente se va a basar en una población específica antes nombrada en el tema anterior; con el enfoque hacia una muestra de tipo no probabilística, porque, a más de ser una recolección números para luego ser procesados y obtener un resultado, lo que en si se está buscando es la información de un sector directo y específico, el cual te dé su opinión personal acerca de lo que están



viviendo con la aplicación de esta nueva restricción no arancelaria; si les ha traído beneficios, si les ha generado problemas, si tienen una opinión positiva o negativa al respecto y clara del tema.

### **3.7 Técnicas de Investigación**

Según lo requerido por la investigación y por el enfoque que se le ha dado, el cual es muestra no probabilística, se ha escogido a la entrevista como método de recolección de datos, debido a su apertura al momento de elaborar preguntas, y que también este tipo de procesos genera mucho más confianza con la persona a la cual se le está realizando las preguntas, porque al final de cuentas se vuelve una conversación amena, tratando temas específicos que es de nuestro total interés.

La entrevista que se utilizará en la tesis será no estructurada, ya que utilizaremos un banco de preguntas mediante el cual el entrevistado, tiene la libertad de opinión sobre el tema permitiendo conocer a profundidad su punto de vista profesional y de qué manera afecta a la temática.

***Entrevista No Estructurada:** Es más flexible y abierta, aunque los objetivos de la investigación rigen a las preguntas; Su contenido, orden, profundidad y formulación se encuentra por entero en manos del entrevistador.*

*Si bien el investigador, sobre la base del problema, los objetivos y las variables elabora preguntas antes de realizar la entrevista, modifica el orden, la forma de encabezar las preguntas o su formulación para adaptarlas a las diversas situaciones y características particulares de los sujetos de estudio. (Amador, 2009)*

Definitivamente empleando el método de la entrevista no estructurada, se puede recolectar toda la información necesaria de parte de los expertos y empresarios a los cuales se las realizará esta, y así poder armar las conclusiones con respecto al tema en cuestión.

### 3.8 Instrumentos de Investigación

Los instrumentos que utilizaremos para la recolección de datos serán:

- Celulares
- Cámara Fotográfica
- Banco de Preguntas
- Videos
- Fotos

Todos estos instrumentos serán utilizados para evidenciar y respaldar cualquier información de la investigación.

### 3.9 Panel de Expertos

En cuanto al panel de expertos lo podemos definir como:

*“Un grupo de especialistas independientes y reputados en al menos uno de los campos concernidos por el programa que se va a evaluar, al que se reúne y entrevista para que emita un juicio colectivo y consensuado sobre dicho programa. Según se les solicite, el juicio emitido puede hacer referencia a la puesta en práctica o a los efectos del conjunto o de una parte del programa”.*  
(Hurtado, Sandra, 2009)

Es por eso que se realizará las siguientes entrevistas a dos expertos en Economía por un lado está el Economista Xavier Andrade Espinoza Director de Desarrollo Institucional en Instituto Ecuatoriano de Economía Política y a la Ingeniera Karla Almeida Núñez, asesora de proyectos de la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas

### **3.10 Entrevistas Realizadas**

#### **3.10.1 Entrevista n°1**

##### **Experta: Karla Almeida, asesora de la Cámara de la Pequeña Industria**

Karla fue muy amable en atendernos a pesar de lo ocupada que estaba, ella se tomó la molestia de separarnos una cita en su propia oficina para poder realizar la entrevista.

Iniciamos hablando sobre la resolución 116 del COMEX y lo que esta ha generado. Ella afirmó que esta resolución ha traído una orientación al cambio, tratando de impulsar al productor ecuatoriano a producir más y mejor, y a los comerciantes a tomar la decisión de producir sus propios productos.

Sin embargo, ella nos expresa que este cambio hacia el consumo de productos nacionales textiles es un proceso que llevara tiempo, porque quizás la mayoría de los ecuatorianos tienen la idea de que el producto extranjero es mejor.

“El gobierno trata de salvaguardar el producto nacional, y trata de imponer restricciones para que el nivel de importaciones disminuya”, aseguró.

Si hacemos un análisis del antes y después notaremos un ligero cambio, puesto que se busca aumentar el consumo y la producción nacional, orientando al Ecuador a que se convierta en un país más industrializado.

Mientras que al reducir nuestro comercio internacional y aumentar nuestros aranceles como medida de restricción; el Ecuador podría afectar sus relaciones económicas y tratados comerciales en un futuro, especialmente al momento de adquirir materias primas o insumos que aún no se produce dentro del territorio nacional, porque quizás ellos decidan tomar las mismas medidas arancelarias.

La Resolución 116 del COMEX si ha regulado en cierta medida la importación de productos, habían ciertos insumos que en si no era necesario importarlos, sin

embargo se lo hacía, pero ahora implantada la resolución se ha regulado en cierta parte esa compra extranjera innecesaria.

Con respecto al sector textil, nos dice ella, si ha tenido una afectación, ya que se aumenta el precio del producto por las nuevas exigencias que se piden, aumenta el precio final del producto, y el sujeto que se ve afectado el final de todo es el consumidor final.

Otro tema que se tocó, es la reacción de las empresas y empresarios del sector textil del país, nos expresó que ciertos sectores ya se están acoplado a las nuevas normas del etiquetado de manera satisfactoria, ya que incluso se apegan a los estándares de calidad e nivel internacional., siendo quizás un beneficio indirecto para los productores.

Volviendo al tema de la matriz productiva, la implantación de esta resolución si ayuda de cierta manera al cambio de la matriz productiva, ya que esta incita a la gente que está involucrada en este sector a producir mejor y a producir más, para cubrir la posible brecha que se puede generar al reducir el nivel de importaciones textil; es decir cubrir la demanda con producto nacional de buena calidad.

Y de esta manera finalizo nuestra entrevista con la primera experta.

### **3.10.2 Entrevista n°2**

#### **Economista Xavier Andrade, analista económico de Instituto Ecuatoriano de Economía Política**

Al empezar la entrevista se le consultó al economista acerca de las ventajas y desventajas que ha generado la resolución 116 del COMEX, a lo que contesto que; empezando con ventajas dichas por la autoridad pública, una de estas es que se han mejorado la calidad de productos, y la otra ventajas es que al aplicarlas, se entrara a un proceso de sustitución de importaciones, porque está dentro del contexto de empezar a producir localmente y convertirnos progresivamente en un país industrializado.

Estas ventajas expresadas podrían convertirse en desventajas, porque no se está midiendo el perjuicio al consumidor, porque esto ha generado que estos no encuentren ciertos productos en percha y no encuentren lo que ellos quieren o necesitan, otra desventaja generada es que, los tiempos que había de plazo para aplicar las normas eran bastante cortos en su momento debido, lo que generó que se quede mucha mercadería estancada en la aduana, la cual no se pudo comercializar en su debido momento, generando un desfase en el movimiento económico y en el mercado, no solo a nivel local, sino también a nivel nacional.

Siguiendo con la entrevista, tocamos el tema de la matriz productiva y de qué manera podría aportar la aplicación de la resolución 116 del COMEX a la misma, a lo que el expreso que, algunos dirán que se pueda fomentar la producción local de productos que se quieren sustituir dentro de las importaciones, pero solo pocas lo van a poder hacer realmente; hay que analizar lo que se está dejando de hacer para poner más fuerza en lo que quiere producir ahora, recordando la teoría de la ventaja comparativa, hay que enfocarse en lo que un país hace de la mejor manera, y adquirir a través de otros lo que no podemos hacer, quizás el país no es lo suficientemente capaz para producir textiles a nivel industrial como se busca, y si se lo intenta, como se pretenda, provocaría que los costos sean algo elevados en comparación a los costos de producción de otros países.

La sustitución de importaciones y la industrialización forzada no siempre ha sido lo mejor para muchos países, porque de un lado se deja de fabricar cosas, se encarecen los productos que no estamos aún capaces de hacer, y sobre todo se le quitan opciones al consumidor.

Por otro lado hay ciertos sectores que ya vienen industrializándose de manera espontánea y porque tienen las capacidades de hacerlo, en cambio otros quizás no incursionen a esto porque no cuenta con las suficientes garantías, el acceso a materias primas y maquinarias necesarias, por eso en ocasiones resulta mucho más factible traer ciertos productos que fabricarlos localmente, por el factor de costos, lo cual hay que tomar mucho en consideración.

Hablando ahora dentro de un tópico antes-después, el experto dijo que: antes la balanza comercial tenía una diferencia negativa de aproximadamente 1080 millones de dólares, para lo cual va la aplicación de medidas como la resolución en cuestión, que según el fondo real es para mejorar la calidad de los productos, sin embargo se podría decir que existe una especie de disfraz, ya que el trasfondo de eso es reducir el saldo negativo de la balanza comercial, a través de sustitución de importaciones, y de hecho si se ha disminuido su nivel, porque las importaciones han caído, lo que las autoridades competentes quieren expresar como un tipo de victoria momentánea.

Hablando del después, se podría decir que es un poco complicado observarlo, porque habría que ver mediante el tiempo si las empresas que apostaron con producir lo que antes importaban están floreciendo, obteniendo ganancias y progresando; solo el tiempo tiene esa respuesta, así que habrá que esperar un poco para saberlo.

Con respecto al apoyo del sector público, los productores grande están firmando convenios con el MIPRO para obtener financiamiento, sin embargo, los consumidores finales no están tan contento que digamos porque la oferta de bienes baja y el cliente no encuentre en ocasiones lo que quiere, creando un poca de malestar entre ellos; por ese lado, “el MIPRO se pone siempre del lado del productor, dejando de pensar un poco en el bienestar de los consumidores, como si fuera algo de no tanta importancia, pero es algo que por supuesto que importa. Finalizo en pocas palabras con un punto a favor de la resolución, el cual es que en algunos sectores involucrados se ha notado un crecimiento en el nivel de inversión; pero hay un costo detrás de eso”, aseveró el economista.

Continuando con las preguntas realizadas al economista, llegamos a tocar el tema directamente del sector textil y lo que le ha afectado la resolución 116, y para esto acoto que, desde el 2008 se implementaba lo que es el etiquetado con las normas de cuidado, ahora en la actualidad se ha implementado unos datos más en el etiquetado como el nombre del fabricante y su ruc, no como una norma de calidad, sino más bien con la finalidad de controlar y regular el contrabando, que es actualmente muy pedido por los gremios textiles.

Siguiendo con la entrevista, el expreso algo muy claro, que cada persona tiene su punto de vista y su norma propia con respecto a la calidad de lo que compra, y que por lo general lo que busca el consumidor ecuatoriano son los bienes más baratos, porque al final a ellos no les importa tanto el origen de los bienes, sino más bien satisfacer sus necesidades.

Otro punto al cual se habló es sobre los grandes beneficiados y a los posibles afectados por la aplicación de esta norma, citando su frase: “favorece a unos a costa de otros”, se refirió a los grandes textiles a nivel local, como por ejemplo la empresa Pinto, la cual tiene una infraestructura montada para cumplir con las normas de etiquetado, pero existen pequeños productores que no tienen los recursos necesarios para cumplir con el test de calidad que son exigidos por el INEN, y desde ahí se ve la diferencia entre afectados y favorecidos, porque las regulaciones entorpecen al pequeño, y favorecen al grande, por el hecho de que le grande posee capital para cumplirlas, en cambio el pequeño no, necesita ver la manera como cumplirlas, y esto ocasiona a veces que, o se haga más pequeño, o simplemente desaparezca del mercado.

Cuando le preguntamos al comportamiento de sector textil local con respecto a la resolución, nos dio un ejemplo real de un migo empresario que importa telas; nos dijo que, al tener que implementarse las normas INEN, sus venta de telas habían bajado, porque sus clientes empezaron a comprarle menos, por el hecho de que ahora, para fabricar prendas de vestir necesitan cumplir con las exigencias de calidad y las normas de etiquetado, algo que conlleva un costo adicional, que se ve reflejado en una baja de producción, o subida de precios, dejando en claro de que si ha existido un efecto en las actividades regulares de los productores especialmente los medianos y pequeños, porque si se han visto afectados negativamente, incluso los terceros como los que proveen materia prima, ya que sus ventas también han disminuido en cierta parte.

También se hablo acerca de estrategias aplicadas de sectores textiles privados, y que si estas han beneficiado al cambio de la matriz productiva, nos dijo acerca de esto que, prácticamente el producto textil ecuatoriano (algunos, no todos) aún no está haciendo lo que lo que el cliente quiere, porque en el ecuador o resulta caro producir

ropa, o no se llega a la calidad que el cliente quiere, por eso recurren a productos foráneos.

Según la opinión del economista hacer un análisis superficial acerca del cambio en la matriz productiva resulta muy complicado por el hecho de que es muy pronto para hacerlo, hay que seguir su evolución paso por paso y a un mediano plazo para observar si sucede un cambio o no, si las estrategias de desarrollo que se están llevando a cabo, funcionan de manera esperada para lograr que el Ecuador se convierta en un país industrializado; sin embargo, se puede notar en ciertos sectores, que se está procediendo de mala manera, porque mientras nos encerramos hacia el comercio con el mundo con restricciones, barreras y modelos de sustitución de importaciones, los demás países siguen creciendo no solo internamente sino externamente, y cuando queramos salir al mercado mundial, los otros países serán mucho más fuertes que antes; el problema del productor local es la estructura de costos, porque es muy costosa la regulación, la carga impositiva, los servicios básicos, y también hacer negocios con otros países porque hay muchas restricciones, estos factores hacen que se encarezca el producto local; también; y también la falta de competencia, porque si un grande es solo en su sector, no tendrá mucha competencia, primeramente no genera aprendizaje del competidor y no habrá la necesidad de mejorar porque no tendrá la necesidad de hacerlo.

Como punto final acotó con esto; “hay que ver lo que no se ve, lo que se invierte en un sector se dejara de invertir en otro, lo que se percibirá en unas partes, se dejara de percibir en otras, quizás no allá algo de equilibrio en los diferentes mercados; y algo también muy importante, es que el gobierno está provocando que el empresario local o extranjero, deje o ya no quiera invertir en el Ecuador, y que prefiera invertir en otro lado, por el hecho de que hay muchas restricciones en comparación con otros países, inclusive de la región”.

Y como palabras finales dijo que los que si van a crecer y estar contentos los grandes, definitivamente, y también los que se atengan al poder de turno para conseguir de cierta manera privilegios y prebendas que los favorezcan, lo que nos deja una pregunta clara: ¿y el resto del mercado?, ¿podrán crecer o por lo menos mantenerse?, estas son preguntas que serán contestadas con el pasar del tiempo.



### 3.10.3 Entrevista n°3

#### **Sra. Jacqueline Chávez, socia de la empresa comercial Génesis.**

La señora tiene su local en el centro comercial del malecón 2000, ellos trabajan con algunas marcas peruanas, motivo por el cual solicitamos trabajar con su negocio, porque ellos si se han visto afectados directamente por la resolución.

La señora nos atendió amablemente, y accedió a una cita para responder a nuestra entrevista la cual se llevó a cabo con normalidad y de manera amena.

Al comenzar nos dijo una pequeña reseña de la situación de la empresa antes y después del etiquetado; en sus propias palabras: “antes cuando no se exigía tantas normas de etiquetado, se podía importar libremente, sin tantas trabas, ahora, con el etiquetado el nivel de las compras que hacemos ha bajado, debido a las altas exigencias que se les pide a los productores extranjeros”, expresó.

Para la señora dice que se ha visto beneficiado en la adquisición un poco más sencilla de ropa de producción local, optaron por esa medida debido a que el precio del producto importado se ha elevado, por las trabas existentes.

Con respecto a la opinión sobre la restricción no arancelaria (Resolución 116 del COMEX), se ha visto un poco afectado la relación económica con Perú en este caso, porque a ella como comerciante, se ve obligada a adquirir lo que más le convenga, es decir reducir la compra de producto extranjero, que se ha visto envuelta en una subida de precios, e inclinarse por la comercialización de ropa de ecuatoriana, y así evitar las trabas y restricciones.

Hablando de su empresa, nos expresó que si se ha visto un poco afectada con respecto a las ganancias, por el hecho de que no han podidos adquirir sus productos con normalidad (los que antes importaban), lo que ha generado que el cliente no encuentre lo que en verdad quiere y es de su agrado, esto ha causado que los ingresos

disminuyan en relación a un tiempo atrás, específicamente con la entrada en vigencia de la resolución.

La comportamiento de la empresa con respecto a implementación de las normas INEN, ha sido el apropiado, es decir que se ha hecho lo posible para adquirir productos que estén de acuerdo a lo requerido por el INEN; sin embargo, con lo que respecta a competencia, según la señora, nos dice que si ha resultado afectada, porque su local queda frente a la bahía, y en ciertos lugares se han inclinado por la compra de mercadería de contrabando, ya que ciertamente ellos no están del todo regulados, y por eso es que el cliente prefiere comprarle a ellos, porque simplemente busca lo que quiere, sin importarle si cumple con las normativas necesarias.

Como respuesta final la señora nos expresó de la forma más sensata que le gustaría que existan programas y medidas de apoyo, tales como capacitaciones para poder cumplir de manera más factible con los requisitos de calidad y de etiquetado, y si es posible, que creen programas de crédito de fácil acceso para que exista la apertura y facilidad para que, pequeñas empresas como la de ella puedan empezar a producir sus propias prendas de vestir.

## **Capítulo 4**

### **4 Análisis de la Resolución 116 del COMEX en el sector textil y su efecto en la empresa comercial “Génesis”.**

#### **4.1 Análisis de la Resolución 116 del COMEX y la balanza comercial en los últimos años.**

La Resolución 116 del COMEX desde su aparición trajo consigo muchas controversias e incertidumbres en el sector textil tales como el estado de las mercancías importadas, el incremento de las materias primas, el control de las mismas en la Aduana , ya que el objetivo de este nuevo dictamen hecho por Comité del Comercio Exterior es salvaguardar la producción nacional haciendo una modificación en el Reglamento Técnico Ecuatoriano en el caso del sector textil en el RTE INEN 013 (1R) que obliga a los importadores nacionales, comerciantes de prendas de vestir, complementos de vestir a regirse a los nuevos requisitos del etiquetado.

Estas nuevas certificaciones de calidad que exige la nueva Resolución especialmente las deben emitir las verificadoras del país donde se produce el bien y para que estas certificadoras o laboratorios sean válidos en Ecuador, deben ser reconocidas por el Instituto Nacional de Normalización (INEN).

Esta Resolución va enfocada a mejorar la calidad, las medidas pretenden fundamentalmente reducir la alta dependencia a las importaciones, evitando así la salida de al menos USD 800 millones del país según lo anunció el Gobierno del Ecuador durante la Primera Cumbre Internacional de Estrategias Sostenibles para el Cambio de la Matriz Productiva.

La Resolución 116 del COMEX busca mejorar la calidad de los productos, todas estas medidas pretenden reducir y depender de las importaciones, mejorando así la matriz productiva, promoviendo la inversión nacional.

Si bien es cierto la bonanza del petróleo en los últimos 10 años ha permitido el ingreso de importantes cantidades de dólares, la falta de desarrollo industrial y la tecnología de punta ha provocado que Ecuador siga siendo importador de toda clase de bienes

Antes de que la resolución entrara en vigencia, los sectores empresariales empezaron a sentir las ventajas y desventajas de estos controles en el mercado textil. Pues las más vulnerables ante este control fueron empresas multinacionales que sufrieron retenciones en la Aduana de materias primas complementarias para el producto final; como la Industria Toni de lácteos, por no contar con el certificado de calidad emitido por una entidad avalada por INEN.

Para empresas ecuatorianas como PICA, industrias de plásticos esta resolución les dio ventaja, ya que la reducción de ciertos artículos les permitió incrementar su producción, siendo un sustituto a las industrias extranjeras en el abastecimiento dentro de los límites.

#### **4.2 2.3.1 Balanza Comercial Textil (2000-2013)**

El cuadro comercial que presentó el sector textil durante el 2000 – 2010 mostró una balanza comercial negativa, a pesar que en los últimos años ha existido un incremento en las exportaciones, esto no mejora la balanza comercial.

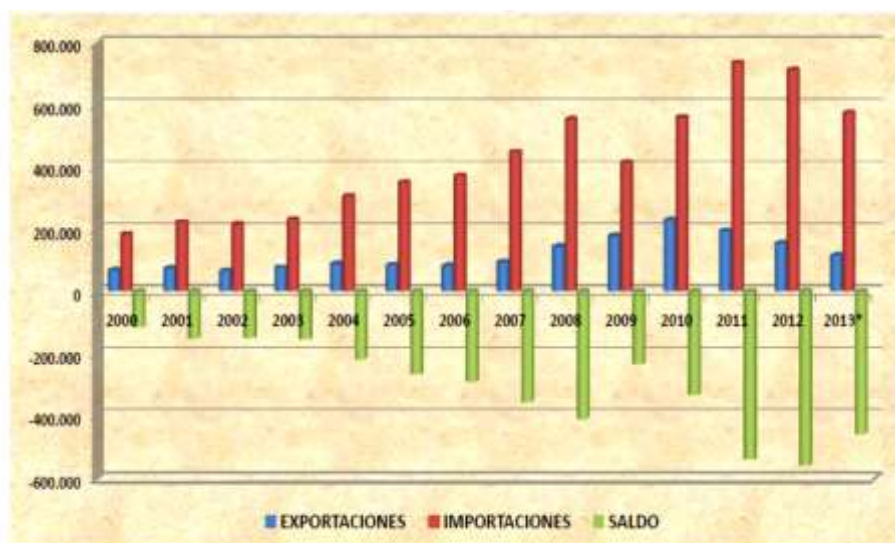
**Tabla 4.1 Balanza Comercial Textil (2000-2013) Millones de USD**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2000	67.802	183.998	-116.196
2001	73.568	224.005	-150.437
2002	66.035	215.618	-149.584
2003	77.878	231.536	-153.658
2004	88.603	306.229	-217.626
2005	84.251	350.944	-266.693
2006	82.811	373.101	-290.290
2007	93.989	448.906	-354.917
2008	144.984	554.213	-409.229
2009	179.681	415.008	-235.327
2010	229.293	561.701	-332.408
2011	194.896	736.605	-541.709
2012	155.261	714.212	-558.951
2013*	116.218	575.596	-459.378

**Fuente:** Banco Central del Ecuador, año 2014

**Elaborado por:** Autores de Tesis.

**Gráfica 4.1 Balanza Comercial Valores FOB\_ Miles de USD 2000 -2013**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, año 2014

**Elaborado por:** Autores de Tesis.

### **4.3 Análisis**

En la tabla y gráfica 4.1, el nivel de exportaciones como el de importaciones ha tenido variación cada año con una tendencia hacia la alza.

Como dato relevante se puede observar que la variable que ha tenido mayor alza o incremento es la de importaciones con respecto a la variable de exportaciones. Ecuador en los últimos 13 años ha incrementado de manera clara el total de importaciones que ha realizado, ya que los ecuatorianos prefieren lo extranjero que lo nacional.

En el año 2013 hubo una baja considerable en el nivel de importaciones, uno de los factores por los cuales sucedió eso es debido a la creación de barreras o mecanismos que permitan reducir las importaciones y orientar hacia el consumo de lo nacional, uno de estos es la resolución 116 del COMEX.

### **4.4 Efecto de la Resolución 116 del COMEX en la empresa comercial “Génesis”**

Para el sector textil al igual que otros sectores productores sintieron las desventajas pues en la aduana retuvieron mercaderías que iban destinadas a comerciantes ecuatorianos; tal es el caso de la empresa comercial “Génesis” ya que el distribuidor autorizado para venderles la mercadería tuvo un retraso en el mismo porque fue retenida por la SENAE por no cumplir con el Reglamento Técnico Ecuatoriano pues las etiquetas no detallaban la información del importador como lo dictamina la ley.

La creciente del comercio ilícito y contrabando fueron otros efectos negativos que se sintieron en la empresa comercial génesis pues los costos de la materia prima empezaron a subir lo que ocasionó una alza en el producto final; esto dio por recurrir a los comerciantes ilegales de prendas de vestir y adquirir los productos importados que ofrece la empresa ya varios años atrás como son las marcas peruanas de Azúcar y You Too.

Ya para comienzos del 2014 la empresa empezó a tener bajos ingresos pues lo que más se vende en la empresa son los productos importados y empezó por parte de la SENA E un control logístico en los centros comerciales de Guayaquil como política de protección comercial y control de contrabando por el cual en Junio del 2014 la empresa comercial tuvo una retención de sus productos que a lo largo de los meses no pudo demostrarlo legalmente llegando a perderlo todo.

Todo esto se debió ya que adquirirlo legalmente en las distribuidoras no abarataba costos como antes. A mediados de Septiembre la empresa comercial “Génesis” decide apostar por el producto nacional y comienza a vender por catálogo y obtener productos de la marca comercial “Mistika” de Tenerezza S.A. ya que sus productos son frescos, juveniles como lo son las otras marcas peruanas que atraían a sus clientes.

La socia de empresa comercial Jaqueline Chávez se siente satisfecha de ver que la marca comercial “Mistika” de lo que va de septiembre del 2014 a Enero del 2015 ha tenido buena acogida en sus clientes porque no solo ofrece los productos en los catálogos de la empresa sino que la empresa comercial “Génesis” también es un consumidor más que hace los pedidos y los expone en sus vitrinas; sólo que por tratarse de comerciantes comerciales la empresa Tenerezza S.A. les ofrece una gama de beneficios y descuentos por promocionar su marca.

Sin embargo la empresa comercial “Génesis” no logra obtener una rentabilidad en sus ventas, como factor importante influye que al tratarse de una empresa familiar no cuenta con una estructura organizacional bien desarrollada y como punto clave no siga constantemente una proyección anual de sus ventas.

Motivo por el cual se realizó un FODA administrativo después de la Resolución 116 del COMEX que lo detallaremos a continuación:

## **4.5 Análisis Administrativo FODA de la empresa.**

El análisis administrativo lo vamos a realizar partiendo del conocimiento de la empresa, conjuntamente con los que las conforman, con la finalidad de determinar su capacidad para enfrentar al mercado.

### **4.5.1 Determinación del Problema**

El principal problema que presentó la empresa se lo relaciona con la capacidad para proyectar sus ventas y mejorar sus finanzas lo cual no le permite organizarse de una mejor manera.

### **4.5.2 Análisis Interno**

#### **Fortalezas**

- Las estrategias de ventas y comercialización son muy efectivas, porque es venta directa.
- La empresa brinda un excelente servicio y los productos son de buena calidad.
- Existen buenas relaciones con los proveedores y distribuidores tanto del producto nacional como el importado.
- Baja rotación del personal de ventas.
- Los vendedores son capacitados constantemente por el propietario de la empresa.
- Experiencia en el manejo del negocio.
- Precios económicos.

#### **Debilidades**

- La existencia de otras Boutiques en el centro comercial Malecón 2000.
- Falta de innovación en sus productos.
- Falta de promoción en sus productos.



- No existe suficiente publicidad, puesto que su estrategia se basa únicamente al marketing directo.
- La empresa no logra distinguirse de las demás debido a que la mayoría del centro comercial se dedican a lo mismo.

#### **4.5.3 Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)**

Este análisis nos permite determinar cómo la empresa se encuentra internamente y si sus debilidades influyen y son representativas en el mercado al momento de competir y determinar si la empresa podrá crecer o no.

##### **Proceso para realizar la Matriz**

- Determinar las Fortalezas y Debilidades.
- Se considera un criterio general en cuanto a las fortalezas o debilidades, el mismo que no deberá pasar el valor de 1 en su totalidad.
- Hacer una clasificación de 1 a 4 para indicar si dicha variable representa: Una debilidad importante (1); una debilidad menor (2); una fortaleza menor (3); una fortaleza importante (4).
- Finalmente se determina el total ponderado de la relación entre el peso y la clasificación.

Tabla 4.2 Matriz MEFI

<b>Factor Interno Clave</b>	<b>Peso</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Total Ponderado</b>
<b>FORTALEZAS</b>			
Las estrategias de ventas y comercialización son muy efectivas, porque es venta directa.	0,08	2	0,16
La empresa brinda un excelente servicio y los productos son de buena calidad.	0,08	2	0,16
Existen buenas relaciones con los proveedores y distribuidores tanto del producto nacional como el importado.	0,06	3	0,18
Baja rotación del personal de ventas.	0,05	3	0,15
Los vendedores son capacitados constantemente por el propietario de la empresa.	0,05	2	0,1
Experiencia en el manejo del negocio.	0,05	3	0,15
Precios económicos	0,05	3	0,15
<b>DEBILIDADES</b>			
La existencia de otras Boutiques en el centro comercial Malecón 2000.	0,20	1	0,2
Falta de innovación en sus productos.	0,08	2	0,16
Falta de promoción en sus productos.	0,10	1	0,1
No existe suficiente publicidad, puesto que su estrategia se basa únicamente al marketing directo.	0,10	1	0,1
La empresa no logra distinguirse de las demás debido a que la mayoría del centro comercial se dedican a lo mismo	0,10	2	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>1,81</b>

**Fuente:** Comercial Génesis, 2014

**Elaborado por:** Autores de Tesis.

El promedio del total ponderado es de 1,81.

Del análisis de la información obtenida podemos constatar que la empresa puede subsistir en el mercado no como debería ser, tal vez con las ventas mínimas que le permiten seguir compitiendo en el centro comercial del Malecón 2000, aunque sus fortalezas han hecho que puede seguirse proyectando; aún le falta generar esas utilidades que le permitan ganar más rentabilidad y liquidez en la empresa familiar.

Hay que prestarle mucha importancia de lo que está debilitando a la empresa son sus competidores y la falta de imagen de la empresa para que logre distinguirse de las demás. Sin embargo no deja de estar lejos un buen manejo del presupuesto para que genere la rentabilidad que le permita seguir creciendo como empresa.

#### **4.5.4 Análisis Externo**

##### **Oportunidades:**

- Informalidad en empresas competidoras.
- Los proveedores tienen variedad de productos, en lo cual beneficia y agiliza los procesos de compra de las prendas de vestir.
- Dirigir promociones a los clientes.
- Aumentar la publicidad de la empresa.
- Convertirse en Fabricante Nacional.
- Establecer alianzas estratégicas con sectores textiles industrializados.

##### **Amenazas:**

- El reconocimiento que tienen ciertas empresas por su acelerado crecimiento.
- Entrada de nuevas empresas al mercado.
- Riesgo País; problemas externos y no controlables referentes a la inflación, economía, inestabilidad política.
- La resolución 116 del COMEX.
- Incremento en los precios de las prendas de vestir y accesorios de vestir.

#### 4.5.5 Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

Tabla 4.3 Matriz MEFE

<b>Factor Externo Clave</b>	<b>Peso</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Total Ponderado</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Informalidad en empresas competidoras.	0,05	3	0,15
Los proveedores tienen variedad de productos, en lo cual beneficia y agiliza los procesos de compra de las prendas de vestir.	0,09	3	0,27
Dirigir promociones a los clientes.	0,05	3	0,15
Aumentar la publicidad de la empresa.	0,1	3	0,3
Convertirse en Fabricante Nacional	0,09	3	0,27
Establecer alianzas estratégicas con sectores textiles industrializados.	0,08	2	0,16
<b>AMENAZAS</b>			
El reconocimiento que tienen ciertas empresas por su acelerado crecimiento.	0,09	2	0,18
Entrada de nuevas empresas al centro comercial.	0,12	3	0,36
Riesgo País; problemas externos y no controlables referentes a la inflación, economía, inestabilidad política.	0,12	4	0,48
La resolución 116 del COMEX.	0,1	3	0,3
Incremento en la materia prima y producto terminado.	0,11	4	0,44
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>3,06</b>

*Fuente:* Comercial Génesis, 2014

*Elaborado por:* Autores de Tesis.

El promedio total es de 3,06 lo que nos indica que la empresa comercial “Génesis”, puede mejorar su contexto comercial ya que dispone de un ramo atractivo y tiene oportunidades que la harán crecer como empresa, existe buenas relaciones con los

proveedores, en cuanto a las amenazas sin duda la resolución 116 del COMEX tuvo un efecto negativo en sus operaciones desde que entró en vigencia lo que tuvo una baja en sus ventas a principios del 2014. Sin embargo la oportunidad de realizar alianzas estratégicas con sectores textiles industrializados no se queda atrás ya que existe un sector desarrollado en Atuntaqui y Peli leo que le permitirá asociarse, abaratar costos y producir productos nacionales que ayudan al cambio de la matriz productiva.

#### 4.6 Ventas de la empresa comercial “Génesis” Antes y después de la Resolución 116 del COMEX

*Ilustración 4.1 Estado de Pérdidas y Ganancias de la Empresa (2012,2013 y 2014)*

<b>ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIAS</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Ventas</b>	\$ 45.658,00	\$ 46.765,00	\$ 49.260,00
<b>Costo de Ventas</b>	(\$ 32.230,00)	(\$ 36.500,00)	(\$ 39.230,00)
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	\$ 13.428,00	\$ 10.265,00	\$ 10.030,00
<b>Gastos de ventas</b>	(\$ 3.950,00)	(\$ 3.950,00)	(\$ 4.190,00)
<b>Depreciación</b>	(\$ 985,00)	(\$ 995,00)	(\$ 1.120,00)
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$ 8.493,00</b>	<b>\$ 5.320,00</b>	<b>\$ 4.720,00</b>
<b>Dividendos incluye Gastos financieros</b>	(\$ 2.830,00)	(\$ 2.830,00)	(\$ 2.850,00)
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 5.663,00</b>	<b>\$ 2.490,00</b>	<b>\$ 1.870,00</b>
<b>Variación:</b>	<b>-56%</b>	<b>-25%</b>	

*Fuente: Empresa Comercial Génesis.*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

- **Análisis:**

En los tres últimos años la empresa comercial Génesis, ha mantenido un incremento en ventas y al mismo tiempo los costos de ventas; dando como resultado una disminución en la utilidad bruta en ventas de los 3 años.

Los gastos de ventas se han mantenido constante durante 2012 y 2013, sin embargo en el 2014 hubo un incremento del 6% debido a que la empresa Génesis implemento nuevos canales de publicidad.

Esto tiene que ver mucho con la nueva obtención nacional como Mistika por catálogo ya que con la imposición de la Resolución 116 del COMEX sobre el etiquetado las importaciones de prendas de vestir bajaron significativamente ocasionando que aumente los costos de adquisición de prendas de vestir para la venta.

La utilidad del 2014 descendió a \$1870 con una variación del -25% con relación al año anterior.

#### 4.6.1 Proyección de las ventas del Negocio según su categoría año 2014.

*Tabla 4.4 Proyección de Ventas por Categoría de la empresa comercial Génesis*

VENTAS DEL NEGOCIO SEGÚN LA CATEGORÍA														Suma total de "X"	Ventas según categoría	Total de ventas por categoría
Categoría	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic				
Alto				X	X		X				X	X		5	4800	24000
Medio		X	X			X		X	X	X				6	3800	22800
Bajo	X													1	2100	2100
<b>Total de ventas al año</b>																48900
<b>Promedio de Ventas Mensuales</b>																4075

*Fuente: Comercial Génesis*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

## **4.7 Estrategias de atracción de Inversión**

### **4.7.1 Participación de Ferias de Promoción de inversiones para atraer capital privado.**

Dentro de la tesis hace mención al objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir, con respecto al cambio de la matriz productiva, que establece como política y lineamiento, que es necesario tecnificar los encadenamientos productivos en la generación de materias primas y la producción de bienes de capital, con mayor intensidad tecnológica en sus procesos productivos. Por tal motivo representantes de los sectores de cuero y calzado, textiles y carrocerías se reúnen anualmente en conjunto con la Cámara de la pequeña y mediana empresa de Pichincha (CAPEIPI) para realizar y promocionar una de las ferias más grandes del país en la que se promociona muestra de textiles, maquinarias e insumos llamada XPOTEX. Por otro lado existen eventos y pequeñas ferias realizadas por la Asociación de Textileros del Ecuador (AITE) y que decir de la vitrina comercial más grande del Ecuador como es el Centro Industrial de la Moda en Atuntaqui en Imbabura.

#### **4.7.1.1 Feria Textil XPOTEX:**

En marzo del 2015 la feria cumple su quinta edición en el cuál se prevé desfiles de modas, conferencias exhibición de procesos de lavandería, bordados con mayor detalle y equipos de serigrafía textil<sup>16</sup>.

La CAPEIPI es la encargada de realizar anualmente la feria de textiles y que atrae a más de 150000 visitantes a presenciar a expertos nacionales e internacionales que exponen sobre la industria de la moda y el cambio de la matriz productiva y cómo implementar un plan de marketing exitoso en el sistema de la moda entre otros temas.

---

<sup>16</sup> Técnica de reproducción de imágenes que consiste en hacer pasar tinta a través de un tejido técnico montado en un bastidor de aluminio o madera que constituye el molde de impresión.

**Ilustración 4.2 Feria Xpotex 2014 realizada en el Centro de Exposiciones Quito**



*Fuente: XPOTEX 2014*

*Elaborado por: Autores de tesis.*

Con la XPOTEX el país busca atraer inversión privada concretar negocios con pequeñas y medianas empresas ya que sin ella difícilmente la economía ecuatoriana podrá registrar un crecimiento constante y significativo que permita desarrollar al país a mediano plazo.

Por otro lado existen gremios privados como la Asociación de Textileros del Ecuador (AITE) que realiza ferias y eventos de menor intensidad como la XPOTEX que busca promover los productos, proyectos de más de 100 expositores de cadenas de moda grandes como Etafashion D- Prati entre otras empresas ecuatorianas con el objetivo de atraer inversión privada para promover los productos de los ofertantes en su cadena de distribución.

#### **4.7.1.2 Feria Textil de Atuntaqui.**

Es la feria más popular del Ecuador con más de una década de edición con la mayor vitrina comercial del cantón Antonio Ante, en Imbabura, conocido por su industria Textil. Esa actividad productiva le ha valido el calificativo de Centro Industrial de la Moda en donde son utilizadas las calles del centro de la ciudad de Atuntaqui, que temporalmente están peatonalizadas con más de 200 almacenes y 120 stands que ofrecen diferentes prendas de vestir, alimentos y artesanías. El gran trabajo textil ha



llevado a diferentes países como Colombia, Perú, Chile, Costa Rica, argentina entre otros.

Durante los últimos años, Atuntaqui se ha convertido en uno de los centros productivos más importantes del Ecuador, la fuerza emprendedora de sus habitantes ha hecho de esta ciudad un centro de la Industria Textil del Ecuador.

Al momento existen trabajando en la ciudad aproximadamente 500 talleres y fábricas de Confección que generan varias plazas de trabajo.

***Ilustración 4.3 Centro Industrial de la Moda, Atuntaqui 2014***



*Fuente: Feria de Antonio Ante 2014*

*Elaborado por: Autores de tesis.*

#### **4.7.2 Análisis de la estrategia en relación a la empresa comercial “Génesis”**

Las ferias textiles son una estrategia de atracción de inversión tanto privada, pública y extranjera que busca crear negocios con pequeñas y medianas empresas; para la empresa comercial “Génesis” esto se presentaría como una oportunidad para negociar con empresas textiles que le permitan distribuir en la empresa comercial “Génesis” los productos de dichas industriales para promover el producto y mano de obra nacional.

Existen textiles que participan en ferias y crean negocios con pymes, mipymes en el cual venden el producto terminado para que pueda ser distribuido en las cadenas y puntos de distribución de mipymes, pymes del país ya que la mayoría no son fabricantes nacionales; en el caso de la empresa comercial “Génesis” asistir a una feria y crear negocios con industrias textiles del Ecuador es una gran ventaja para que deje de ser dependiente de productos importados que en los dos últimos años por motivo de la Resolución 116 del COMEX ha ocasionado que muchas empresas comerciales nacionales como “Génesis” sean partícipes del comercio ilícito y contrabando textil.

Industrias Textiles nacionales como “La Escala S.A.” dedicada a la fabricación de telas tejidas con 100% de algodón US Cotton con más de 200 variedades de colores y tipos de telas a precios bajos en comparación al mercado. Esta industria ofrece capacitaciones a pymes y mipymes que buscan convertirse en fabricantes nacionales; de la misma manera esta Textiles Ecuador que buscan atraer inversión privada con el fin de cambiar a la matriz productiva siendo partícipes como expositores en Ferias Textiles organizadas por la Asociación de Textileros del Ecuador y la Cámara de la pequeña y mediana empresa de Pichincha (CAPEIPI).

#### **4.8 Financiamiento del sector público y privado para microempresarios del sector textil.**

Gracias a las medidas gubernamentales como la sustitución de importaciones y las políticas para el sector de la Economía Popular y Solidaria, la industria textil está viviendo un cambio positivo en los últimos años, esto es debido a las facilidades de créditos otorgados por el sector público y privado. La Corporación Financiera Nacional (CFN) es uno de los entes gubernamentales que otorga créditos para el desarrollo productivo ya que la innovación de los procesos industriales es vital para el cambio de la matriz productiva y es por eso que de lo que va del 2007 al 2014 las colocaciones al sector manufacturero alcanzaron los \$1.580 millones. En el caso específico de la industria textil en el 2014 se colocaron más de \$10 millones, cantidad que fue mayor a la colocada en el año 2013./CFN.

La CFN otorga a las empresas manufactureras que se acojan al Plan Renova para la incorporación de nueva maquinaria y equipos quienes podrán optar a créditos desde \$50.000 dólares hasta \$50 millones de dólares. La CFN participa con el Ministerio de Industrias y Productividad, MIPRO para este plan Renova Industria y que a través de la página web del MIPRO podrán formular las solicitudes para este crédito.

- **Beneficios:**

Las empresas que accedan a él –previamente validadas por el MIPRO- recibirán el 100 por ciento del monto (habitualmente se financia el 70 por ciento) de la inversión en maquinaria en un plazo de hasta 10 años y con tres años de gracia.

La tasa de interés de estos créditos se situará un punto por debajo de la habitual. Por su parte, las garantías que deberá aportar la empresa para caucionar el crédito son del 125 por ciento, frente al 140 por ciento que exige la banca privada.

Los préstamos de Renova Industrial tienen como destino tanto la adquisición de nueva maquinaria y equipo como las adecuaciones físicas que se hagan para su instalación. Se renovará aquella maquinaria que ya se considera depreciada y, optativamente, pasará a un proceso de chatarrización o podrá continuar en la empresa.

- **Requisitos**

Para ingresar al Plan Renova Industria los empresarios deben acceder al portal web del MIPRO y llenar el formulario de inscripción y entregar documentación como el Informe Técnico Ejecutivo, el presupuesto de los equipos que se pretenden renovar, el nombramiento del representante legal y la constitución de la industria en formato físico y digital.

El MIPRO verificará estos datos en 10 días y, si es correcta, trasladará la información a la CFN que comenzará el trámite del correspondiente crédito.

- **Innovacentro**

El Gobierno Nacional implementó el Centro de Fomento Productivo de la cadena textil y confección en Antonio Ante provincia de Imbabura, con cobertura nacional.

Este Innovacentro, servirá para potenciar la competitividad de la cadena textil y confección. Se crea con el fin de disminuir la brecha tecnológica y bajas economías de escala por escasa inversión, que incide en el bajo valor agregado del sector.

La creación del Centro de Fomento Productivo de Antonio Ante tiene como objetivo fortalecer las capacidades técnicas, la eficiencia, la productividad y la competitividad de la industria; propiciar la generación de empleo e incrementar economías de escala, en un marco de políticas públicas que buscan robustecer la industria nacional y el cambio de la matriz productiva con equidad y sostenibilidad.

Este Innovacentro financia procesos de capacitación, investigación y laboratorio; apoyo de certificación, acceso a nuevas tecnologías de información y diseño industrial, se financiará, además, la compra de maquinaria para plantas piloto de apoyo productivo y transformación productiva de procesos específicos.

Los beneficiarios de este C.F.P son 600 microempresas del sector textil y de confecciones que generan alrededor de 9.000 puestos de trabajos directos. Indirectamente, se benefician 43.518 habitantes de Antonio Ante.

#### **4.9 Alianzas estratégicas con sectores textiles desarrollados**

Se plantea como estrategia para desarrollo de empresa comercial “Génesis” la búsqueda de alianzas estratégicas con sectores textilmente desarrollados del país, ya que, aunque muchas personas no saben, el Ecuador cuenta con ciudades y cantones que desde hace varias décadas se dedican en su mayoría a la producción y elaboración de prendas de vestir de gran calidad, una de ellas es la famosa ciudad de Atuntaqui, cabecera cantonal del Cantón Antonio Ante, este lugar ubicado en provincia de Imbabura, cuenta con historia bien rica, en lo que tiene que ver con tradición textil.

Hablando un poco de su historia, Atuntaqui está considerada la ciudad más grande en cuanto a industria textil, lo que genera que más del 80% de la población de la zona tenga trabajo en este sector productivo; cuenta con gente muy amable y atenta que recibe de buena manera a los turistas.

Esta ciudad aproximadamente viste al 20% del país por medio de sus almacenes y su industria, dentro de sus atractivos tenemos que los días viernes se realiza una pequeña feria textil donde los microempresarios especialmente salen a ofrecer sus productos.

Como datos históricos se puede decir que, el cambio exponencial que tuvo esta ciudad fue a partir del año 1927, fecha en que entró en funcionamiento la fábrica textil Imbabura; esta fábrica marcó un antes un después en la historia productiva y la dinámica de esta zona de la provincia de Imbabura; esta fábrica tuvo tanta importancia a través de la historia, que fue rehabilitada para hacer de ella un museo donde muestra el progreso industrial que ha tenido Atuntaqui través de los años.

Con todos los datos anteriores no hay mejor opción que trabajar con empresas de este lugar, por su historia, amabilidad, crecimiento y desarrollo, es una ventana de oportunidades a las cuales hay que aprovechar.

Como enfoque de la alianza, lo que se quiere hacer es contactar con una empresa establecida en la localidad, y armar una ronda de negocios, en la cual se ofrecerá la inversión de capital fresco (obtenido a través de un crédito con una institución privada, cuyos cálculos que se mostraran más adelante) a su línea de producción a cambio de:

- La adquisición de prendas de vestir y accesorios a bajo costo
- Asesoría comercial acerca de la producción textil

- Creación e implementación de nuevos modelos y diseños a la línea que la empresa comercial Génesis ofrece en la actualidad, a través de un trabajo conjunto con sus expertos y la experiencia que los socios de la empresa tienen en cuanto a moda y tendencias de vestir.
- Buscar que la empresa con la que se logrará la alianza, se asocie (si es que no lo está) con la AITE, para que a través de esta obtenga capacitaciones de mejor nivel, planteamiento de estrategias conjuntas a nivel nacional, posibilidad de expansión tanto nacional como extranjera, y la posible adquisición de créditos para la compra de maquinarias, para así industrializar en un mayor grado su producción, aumentado su capacidad instalada, logrando menores costos en el producto final; y de esta manera se muestra también un enfoque de crecimiento en conjunto: nosotros como empresa comercial y ellos como fabricantes a nivel no solo local sino nacional e internacional.

Analizando todos estos factores que nos hemos planteado, hemos encontrado tanto ventajas como desventajas al respecto, las cuales mostramos a continuación:

### **Ventajas**

- Adquisición de mercadería de marca nacional a menor costo
- Trabajo en conjunto con productores con experiencia en el mercado
- Dejar a un lado la necesidad de importar, evitándonos así los costos incurridos en eso, como pago de aranceles, aplicación de normas de calidad a productos foráneos, etc.
- Adquisición de experiencia propia en el mercado textil no solo local, sino nacional.
- Aumentar el stock de mercadería sin tener que incurrir a grandes costos por adquisición de productos.
- Posibilidad de ampliar el mercado a través de la asesoría y colaboración del nuevo asociado.

## Desventajas

- Fuerte inversión inicial, obtenida por medio de una institución privada.
- Decisiones compartidas, ya que no trabajaremos solo como empresa comercial génesis, sino también con la otra empresa por motivo de la alianza estratégica.

Como punto adicional que se tiene a favor, es el apalancamiento de los ya existentes “Centros de Fomento Productivos”, que son lugares en los que se motiva a la producción nacional, están financiadas con inversión pública, realizada a través del MIPRO en sectores estratégicos de la economía, uno de ellos es el textil; con estos centros se puede apalancar para realizar de una mejor manera y con cofinanciamiento del gobierno de turno el nuevo arranque de producción y el stock requerido, ya que igualmente es para apoyo de productores e la zona, lo cual resulta accesible porque se trabajará con uno de ellos.

- **Selección de la empresa para la realización de la alianza estratégica**

Luego de haber hecho una revisión detallada de las diferentes empresas textiles que se encuentran en Atuntaqui y sus alrededores, se ha llegado a la conclusión que se va proponer realizar esta propuesta con la empresa Jiretex Casual, ubicada en Rio Amazonas y Julio Miguel Aguinaga junto al Municipio, Centro en Atuntaqui, provincia de Imbabura.

Se tomó como opción esta empresa que se acopla a lo que se requiere para la fabricación de prendas de vestir que se quiere, ya que está orientada a la elaboración de prendas de vestir que estén a la vanguardia de la moda, con la propuesta de diseños nuevas cada cierto periodo, situación que nos llamó mucho la atención porque de cierto modo esto también se estaba buscando

- **Calculo numérico de la viabilidad de la alianza estratégica**

Luego de haber realizado un análisis de los factores y detalles que se implican en la producción y todo los procesos que tienen que realizarse con respecto a la elaboración y adquisición de un nuevo stock de mercadería (cálculo de la inversión necesaria para arranque de la alianza y de la producción, costo de materia prima, mano de obra, cálculo de los nuevos costos y gastos administrativos generados, proyección anual de ventas, proyección de ingresos, cálculo de la rentabilidad y viabilidad de la inversión, etc.), se ha llegado a obtener los siguientes valores que serán presentados a continuación en: cuadro con cálculos de la inversión necesaria para invertir, cuadro de costos de origen de PVP, cuadro de volumen de ventas anual, cuadro de proyección de ingreso y la obtención del VAN y TIR; cabe recalcar que todo esto se ha elaborado con el objetivo de comprobar si es viable o no la alianza estratégica, y también saber si es posible la recuperación de la inversión en una proyección de 5 años.

En la tabla 4.7 se puede observar el cuadro de financiamiento (amortización) del crédito que se va a realizar para obtener el capital necesario para proceder a la realización de la alianza y arranque de producción del nuevo stock de mercaderías.

Se puede observar que, para gastos pre-operativos se requiere una inversión de \$9.500,00, para la inversión en equipos y maquinarias se necesita un total de \$8.450,00, y para equipos de cómputo se requiere el valor de \$850,00, lo que da un total de inversión inicial de \$18.200,00, de los cuales \$ 1.000,00 son de capital propio, y la diferencia (\$17.200,00) de un crédito otorgado por el Banco D-MIRO (ver anexo 9).



*Tabla 4.5 Inversión Inicial Alianza Estratégica*

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	
<b>Concepto</b>	<b>AÑO 0</b>
<b>Activo Intangible</b>	
<b>Gastos Pre-Operativos</b>	
Gastos de adecuación Local Comercial	\$ 1.500,00
Software (Contable y Facturación)	\$ 500,00
Pago por beneficios de Asociados con el sector Industrial Textil(Capacitaciones)	\$ 3.000,00
Materia Prima y Accesorios textiles	\$ 4.500,00
<b>Total</b>	<b>\$ 9.500,00</b>
<b>Activo Tangible</b>	
<b>Equipos y Maquinarias</b>	
Costos de Mano de Obra	\$ 4.000,00
Máquina de coser Overlock	\$ 850,00
Mantenimiento de Maquinaria	\$ 3.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 7.850,00</b>
<b>Equipos de Cómputo y Oficina</b>	
Equipos de Computación e Impresión	\$ 850,00
<b>Total</b>	<b>\$ 850,00</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 18.200,00</b>

*Fuente: Empresa Comercial "Génesis"*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

En la pequeña a continuación (tabla 4.6) se puede apreciar la proyección de ventas a la cual quiere apuntar la empresa comercial "Génesis" en un periodo completo (un año), son cifras que les permitirían no solo mantenerse y pagarle a sus empleados y acreedores, sino también crecer en su nivel de ganancias.

*Tabla 4.6 Cuadro de proyección de ventas anuales*

<b>VENTAS ANUALES (UNIDADES)</b>	
Jeans tallas (6 - 18)	1180.00
Vestidos Casuales	763.00
Faldas tallas (6- 14)	890.00
Blusas tallas (S,M,L,XL)	965.00
<b>Total</b>	<b>3798.00</b>

*Fuente:* Empresa Comercial “Génesis”

*Elaborado por:* Los autores de tesis.

En la tabla presentada a continuación (tabla 4.7), se puede apreciar la tabla que indica los ingresos proyectados en un período de 5 años, con una crecimiento estimado anual del 8%, especificando el aumento del valor de ventas en cada uno de los productos que se venden en la empresa comercial “Génesis”

Esto indica el nivel aproximado de ventas anuales por artículo que la empresa quiere alcanzar durante los próximos 5 años, se lo puede apreciar claramente a continuación.

Tabla 4.7 Ingresos Proyectados a 5 años

<b>INGRESOS PROYECTADOS</b>					
<b>Productos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Cantidad Ventas Proyectadas</b>					
Jeans tallas (6 - 18)	1.180	1.274	1.376	1.486	1.605
Vestidos Casuales	763	824	890	961	1.038
Faldas tallas (6- 14)	890	961	1.038	1.121	1.211
Blusas tallas (S,M,L,XL)	965	1.042	1.126	1.216	1.313
<b>Total</b>	<b>3.798</b>	<b>4.102</b>	<b>4.430</b>	<b>4.784</b>	<b>5.167</b>
<b>Crecimiento esperado</b>		<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>
<b>Precio Unitario (En US\$)</b>					
Jeans tallas (6 - 18)	\$ 24,00	\$ 25,20	\$ 26,46	\$ 27,78	\$ 29,17
Vestidos Casuales	\$ 19,00	\$ 19,95	\$ 20,95	\$ 21,99	\$ 23,09
Faldas tallas (6- 14)	\$ 14,00	\$ 14,70	\$ 15,44	\$ 16,21	\$ 17,02
Blusas tallas (S,M,L,XL)	\$ 12,00	\$ 12,60	\$ 13,23	\$ 13,89	\$ 14,59
<b>Total</b>	<b>\$ 69,00</b>	<b>\$ 72,45</b>	<b>\$ 76,07</b>	<b>\$ 79,88</b>	<b>\$ 83,87</b>
<b>Crecimiento esperado</b>		<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
<b>Ingresos (En US\$)</b>					
Jeans tallas (6 - 18)	\$28.320,0	\$ 32.114,88	\$ 36.418,27	\$ 41.298,32	\$ 46.832,30
Vestidos Casuales	\$14.497,0	\$ 16.439,60	\$ 18.642,50	\$ 21.140,60	\$ 23.973,44
Faldas tallas (6- 14)	\$12.460,0	\$ 14.129,64	\$ 16.023,01	\$ 18.170,10	\$ 20.604,89
Blusas tallas (S,M,L,XL)	\$11.580,0	\$ 13.131,72	\$ 14.891,37	\$ 16.886,81	\$ 19.149,65
<b>Total</b>	<b>\$66.857,0</b>	<b>\$ 75.815,84</b>	<b>\$ 85.975,16</b>	<b>\$ 97.495,83</b>	<b>\$ 110.560,27</b>

*Fuente: Empresa Comercial "Génesis"*

*Elaborado por: Autores de tesis.*

En la tabla 4.8, como su título lo indica, se puede apreciar el cuadro de costos proyectados, que no es más que la representación estimada de todos los gastos que se podrían estar dando, no son cifras exactas, sino más bien cifras que estén lo más cercano a la realidad.

Se ha enfocado en un aumento de costos anuales que no pase del 5%, ya que se esa manera se puede estar percibiendo una posible ganancias, si se lo compara con las cifras y la tasa de crecimiento del cuadro de ingresos revisado anteriormente.

*Tabla 4.8 Costos proyectados*

<b>COSTOS</b>					
<b>Productos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Cantidad Ventas Proyectadas</b>					
Jeans tallas (6 - 18)	1.180	1.274	1.376	1.486	1.605
Vestidos Casuales	763	824	890	961	1.038
Faldas tallas (6- 14)	890	961	1.038	1.121	1.211
Blusas tallas (S,M,L,XL)	965	1.042	1.126	1.216	1.313
<b>Total</b>	<b>3.798</b>	<b>4.102</b>	<b>4.430</b>	<b>4.784</b>	<b>5.167</b>
<b>Costo Unitario (En US\$)</b>					
Jeans tallas (6 - 18)	\$ 16,03	\$ 16,83	\$ 17,67	\$ 18,55	\$ 19,48
Vestidos Casuales	\$ 12,44	\$ 13,06	\$ 13,71	\$ 14,40	\$ 15,12
Faldas tallas (6- 14)	\$ 9,52	\$ 9,99	\$ 10,49	\$ 11,02	\$ 11,57
Blusas tallas (S,M,L,XL)	\$ 8,03	\$ 8,43	\$ 8,85	\$ 9,29	\$ 9,76
<b>Total</b>	<b>\$ 46,01</b>	<b>\$ 48,31</b>	<b>\$ 50,72</b>	<b>\$ 53,26</b>	<b>\$ 55,92</b>
<b>Crecimiento esperado</b>					
	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
<b>Costos (En US\$)</b>					
Jeans tallas (6 - 18)	\$18.909,76	\$21.443,67	\$24.317,12	\$27.575,62	\$31.270,75
Vestidos Casuales	\$ 9.488,07	\$10.759,48	\$12.201,25	\$13.836,21	\$15.690,27
Faldas tallas (6- 14)	\$ 8.471,84	\$ 9.607,06	\$10.894,41	\$12.354,26	\$14.009,73
Blusas tallas (S,M,L,XL)	\$ 7.747,90	\$ 8.786,12	\$ 9.963,46	\$11.298,57	\$12.812,58
<b>Total</b>	<b>\$44.617,58</b>	<b>\$50.596,33</b>	<b>\$57.376,24</b>	<b>\$65.064,66</b>	<b>\$73.783,32</b>

*Fuente: Empresa Comercial "Génesis"*

*Elaborado por: Autores de tesis.*

En el cuadro 4.9 que está presente a continuación, se puede observar la tabla con la cual se calcula el origen de costos para la otorgación correcta del respectivo PVP.

Este cuadro tiene una gran importancia en el estudio que se está realizando; ya que, dependiendo de un buen PVP, sobre todo justificado, se puede dar un buen precio a los clientes, con la seguridad de que se podrá recuperar el dinero invertido, y sobre todo generar ad necesaria para mantener el giro del negocio activo.

**Tabla 4.9 Cuadro de Costos del Origen del PVP**

	Cantidades				Costos			
	Jeans tallas (6-18)	Vestidos Casuales	Faldas tallas (6-14)	Blusas Tallas (S, M,L,XL)	Jeans tallas (6-18)	Vestidos Casuales	Faldas tallas (6-14)	Blusas Tallas (M,L,XL)
Tela Indigo	2 metros	2metros	1 metro		\$ 4,30	\$ 4,30	\$ 2,00	\$
Tela Denims	2 metros		1/2 metro		\$ 4,80	\$ -	\$ 1,80	\$
Algodón		1 metro	1/2 metro	1 metro	\$ -	\$ 1,80	\$ 0,90	\$ 1
Tela Acrílica	1/2 metro	1/2 metro		1 metro	\$ 2,00	\$ 1,80		\$ 1
Hilados	2 rollos	2 rollos	2 rollos	2 rollos	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3
Mano Obra (H/H)	20%	20%	15%	15%	\$ 0,43	\$ 0,43	\$ 0,32	\$ 0
Otros Gastos (Accesorios)					\$ 1,50	\$ 1,11	\$ 1,50	\$ 1
<b>Costo Total Unitario</b>					\$ 16,03	\$ 12,44	\$ 9,52	\$ 8
Margen de Utilidad 50%					8,012611111	6,217611111	\$ 4,7594583	4,014458
<b>Precio de Venta</b>					<b>\$ 24</b>	<b>\$ 19</b>	<b>\$ 14</b>	<b>\$</b>

*Fuente: Empresa Comercial "Génesis"*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

El cuadro 4.10 muestra los posibles gastos administrativos y financieros que se podrían generar a lo largo del ciclo de 5 años; como se lo estipulo anteriormente en el cuadro 4.8, el margen de crecimiento de costos, sea de 5%.

Este cuadro sirve de gran ayuda, por el hecho de que sirve de apoyo para realizar las respectivas proyecciones del flujo financiero, y así obtener las cifras de la posible ganancia aproximada.

*Tabla 4.10 Gastos Administrativos y Financieros*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS &amp; FINANCIEROS</b>						
Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Aumento Anual
Sueldos y Beneficios	\$ 35.097,98	\$ 36.852,88	\$ 38.695,52	\$ 40.630,30	\$ 42.661,81	5%
<b>Mano de obra</b>	<b>\$ 35.097,98</b>	<b>\$ 36.852,88</b>	<b>\$ 38.695,52</b>	<b>\$ 40.630,30</b>	<b>\$ 42.661,81</b>	
Luz	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16	
Agua	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58	
Teléfono	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58	
Alquiler del local	\$ 7.800,00	\$ 8.190,00	\$ 8.599,50	\$ 9.029,48	\$ 9.480,95	
Internet	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58	
Publicidad	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91	
Otros	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 661,50	\$ 694,58	\$ 729,30	
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 12.000,00</b>	<b>\$ 12.600,00</b>	<b>\$ 13.230,00</b>	<b>\$ 13.891,50</b>	<b>\$ 14.586,08</b>	
Gastos Financieros	\$ 3.729,73	\$ 3.200,88	\$ 2.537,36	\$ 1.704,89	\$ 660,45	
Gastos de Capital	\$ 2.076,93	\$ 2.605,78	\$ 3.269,30	\$ 4.101,77	\$ 5.146,21	
<b>Dividendos</b>	<b>\$ 5.806,66</b>	<b>\$ 5.806,66</b>	<b>\$ 5.806,66</b>	<b>\$ 5.806,66</b>	<b>\$ 5.806,66</b>	
<b>Total Gastos Adm. Financ.</b>	<b>\$ 52.904,64</b>	<b>\$ 55.259,54</b>	<b>\$ 57.732,18</b>	<b>\$ 60.328,46</b>	<b>\$ 63.054,55</b>	

*Fuente: Empresa Comercial "Génesis"*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

En la tabla 4.11 se muestra los sueldos y beneficios sociales que deben percibir los empleados de la empresa comercial “Génesis”, los que interfieren directamente dentro de los gastos incurridos en cada periodo del flujo financiero proyectado de 5 años.

Los pagos mensuales se los realiza a: el gerente propietario, el socio administrador del local, un contador a medio tiempo, un costurero que se encarga de cualquier arreglo o desconformidad con las prendas de vestir, y un vendedor que asesora a las personas interesadas de comprar mercaderías.

*Tabla 4.11 Sueldos y Beneficios*

<b>Sueldos y Beneficios</b>							
<b>Cargos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo Neto</b>	<b>13 Sueldo</b>	<b>14 Sueldo</b>	<b>Aporte IESS</b>	<b>Total Mes</b>	<b>Total Anual</b>
Gerente	1	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 28,33	\$ 72,90	\$ 751,23	\$ 9.014,80
Socia y Administradora	1	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 28,33	\$ 60,75	\$ 630,75	\$ 7.569,00
Contador Medio Tiempo	1	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 28,33	\$ 54,68	\$ 570,51	\$ 6.846,10
Costurero	1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 28,33	\$ 48,60	\$ 510,27	\$ 6.123,20
Vendedor	1	\$ 360,00	\$ 30,00	\$ 28,33	\$ 43,74	\$ 462,07	\$ 5.544,88
<b>Totales</b>	<b>5</b>	<b>\$ 2.310,00</b>	<b>\$ 192,50</b>	<b>\$ 141,67</b>	<b>\$ 280,67</b>	<b>\$ 2.924,83</b>	<b>\$ 35.097,98</b>

*Fuente: Empresa Comercial “Génesis”*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

En la tabla 4.12 se observa los valores estimados de gastos administrativos tanto mensual como anual, cifras que, como se lo ha dicho en párrafos anteriores, se suman al flujo financiero proyectado de 5 años.

Los gastos están divididos por rubros, tanto como servicios básicos (agua, luz y teléfono), el arriendo del local comercial en el Malecón 2000, servidores de internet para el manejo de la información facturación, contabilidad, control de inventario, etc.; gastos de publicidad incurridos mes a mes para promocionar nuestros productos y demás gastos que se suscitan en el giro del negocio.

*Tabla 4.12 Gastos Administrativos*

<b>Gastos Administrativos</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Luz	\$ 60,00	\$ 720,00
Agua	\$ 30,00	\$ 360,00
Teléfono	\$ 30,00	\$ 360,00
Alquiler del local	\$ 650,00	\$ 7.800,00
Internet	\$ 30,00	\$ 360,00
Publicidad	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Otros	\$ 50,00	\$ 600,00
<b>Totales</b>	<b>\$ 1.000,00</b>	<b>\$ 12.000,00</b>

*Fuente: Empresa Comercial "Génesis"*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

En la tabla 4.13 se tiene el flujo financiero integrado, que cuenta con los ingresos posibles que se pueden obtener a 5 años, generados por una proyección de ventas, los costos incurridos en la producción de las prendas, y el flujo financiero que integra, además de los ingresos y costos, los gastos administrativos, incluyendo la depreciación de las máquinas incurridas en la producción de las prendas de vestir, y también el dividendo anual de \$5.806,06 generado por el crédito inicial que se hizo para completar la inversión, este se puede observar en la tabla de amortización del crédito (ver anexo 9).

A todo esto se le hace una sola suma y se obtiene la ganancia o pérdida obtenida en el periodo, en este caso al primer año se obtuvo una ganancia proyectada \$4.432,76, lo que significa algo significativo para comenzar.

En el resto de periodos se observa un crecimiento exponencial, algo que es muy claro de apreciar en la tabla a continuación.



Tabla 4.13 Flujo Financiero

FLUJO FINANCIERO										
Productos	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5				
<b>Ingresos (US\$)</b>										
Jeans tallas (6 - 18)	\$	28.320,00	\$	32.114,88	\$	36.418,27	\$	41.298,32	\$	46.832,30
Vestidos Casuales	\$	14.497,00	\$	16.439,60	\$	18.642,50	\$	21.140,60	\$	23.973,44
Faldas tallas (6- 14)	\$	12.460,00	\$	14.129,64	\$	16.023,01	\$	18.170,10	\$	20.604,89
Blusas tallas (S,M,L,XL)	\$	11.580,00	\$	13.131,72	\$	14.891,37	\$	16.886,81	\$	19.149,65
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>66.857,00</b>	<b>\$</b>	<b>75.815,84</b>	<b>\$</b>	<b>85.975,16</b>	<b>\$</b>	<b>97.495,83</b>	<b>\$</b>	<b>110.560,27</b>
<b>Costos (us\$)</b>										
Jeans tallas (6 - 18)	\$	18.909,76	\$	21.443,67	\$	24.317,12	\$	27.575,62	\$	31.270,75
Vestidos Casuales	\$	9.488,07	\$	10.759,48	\$	12.201,25	\$	13.836,21	\$	15.690,27
Faldas tallas (6- 14)	\$	8.471,84	\$	9.607,06	\$	10.894,41	\$	12.354,26	\$	14.009,73
Blusas tallas (S,M,L,XL)	\$	7.747,90	\$	8.786,12	\$	9.963,46	\$	11.298,57	\$	12.812,58
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>44.617,58</b>	<b>\$</b>	<b>50.596,33</b>	<b>\$</b>	<b>57.376,24</b>	<b>\$</b>	<b>65.064,66</b>	<b>\$</b>	<b>73.783,32</b>
<b>Margen (US\$)</b>										
Jeans tallas (6 - 18)	\$	9.410,24	\$	10.671,21	\$	12.101,15	\$	13.722,71	\$	15.561,55
Vestidos Casuales	\$	5.008,93	\$	5.680,12	\$	6.441,26	\$	7.304,39	\$	8.283,17
Faldas tallas (6- 14)	\$	3.988,16	\$	4.522,58	\$	5.128,60	\$	5.815,84	\$	6.595,16
Blusas tallas (S,M,L,XL)	\$	3.832,10	\$	4.345,60	\$	4.927,91	\$	5.588,25	\$	6.337,07
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>22.239,42</b>	<b>\$</b>	<b>25.219,51</b>	<b>\$</b>	<b>28.598,92</b>	<b>\$</b>	<b>32.431,17</b>	<b>\$</b>	<b>36.776,95</b>
<b>Flujo Financiero</b>										
Ingresos (US\$)	\$	66.857,00	\$	75.815,84	\$	85.975,16	\$	97.495,83	\$	110.560,27
Costos (US\$)	\$	44.617,58	\$	50.596,33	\$	57.376,24	\$	65.064,66	\$	73.783,32
Gastos Administrativos	\$	12.000,00	\$	12.600,00	\$	13.230,00	\$	13.891,50	\$	14.586,08
Dividendo (incluye Gastos Financieros)	\$	5.806,66	\$	5.806,66	\$	5.806,66	\$	5.806,66	\$	5.806,66
Depreciación	\$	1.068,33	\$	1.068,33	\$	1.068,33	\$	785,00	\$	785,00
Inversión	\$	18.200,00								
<b>Flujo Operacional</b>	<b>\$</b>	<b>3.364,43</b>	<b>\$</b>	<b>5.744,51</b>	<b>\$</b>	<b>8.493,93</b>	<b>\$</b>	<b>11.948,01</b>	<b>\$</b>	<b>15.599,22</b>
Depreciación	\$	1.068,33	\$	1.068,33	\$	1.068,33	\$	785,00	\$	785,00
<b>Flujo neto</b>	<b>\$</b>	<b>(18.200,00)</b>	<b>\$</b>	<b>4.432,76</b>	<b>\$</b>	<b>6.812,84</b>	<b>\$</b>	<b>9.562,26</b>	<b>\$</b>	<b>16.384,22</b>

Fuente: Empresa Comercial "Génesis"

Elaborado por: Autores de Tesis.

*Tabla 4.14 Cuadro de cálculo del VAN y TIR y proyección de periodo de recuperación de cinco años.*

Valuación	
Valor Actual Neto	\$ 19.542,90
Tasa Interna de Retorno	35%
Tasa de descuento	8,25%

Período de recuperación					
Inversión	\$ (18.200,00)	\$ (13.767,24)	\$ (6.954,39)	\$ 2.607,86	\$ 15.340,88
	\$ 4.432,76	\$ 6.812,84	\$ 9.562,26	\$ 12.733,01	\$ 16.384,22
\$ (18.200,00)	\$ (13.767,24)	\$ (6.954,39)	\$ 2.607,86	\$ 15.340,88	\$ 31.725,09
	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años

*Fuente: Empresa Comercial "Génesis"*

*Elaborado por: Autores de Tesis.*

- **Análisis de Cuadro de cálculo del VAN y TIR y proyección de periodo de recuperación de tres años**

Como se puede observar en el cuadro anterior identificamos que el VAN da un valor positivo (mayor a 0) lo que significa que el proyecto es rentable y viable, por lo cual sí se obtendrá una margen de ganancia al hacerlo de la manera antes especificada.

Con respecto al porcentaje del TIR, vemos que es de 35% (alto), lo que significa que el proyecto muy rentable y no habría problema al momento de ejecutarlo porque es del todo accesible a llevarlo a cabo, puesto que las ganancias serán más altas de lo que se espera realmente.

- **Análisis final de los resultados**

Como se puede observar en todos los cuadros de cálculos anteriores, especialmente en el último cuadro (cuadro de cálculo del VAN y TIR y proyección de periodo de recuperación es de cinco años), se puede apreciar claramente que esta estrategia en

general puede generar buenos réditos a la empresa comercial génesis, en comparación las demás estrategias como la de industrialización o la de búsqueda de inversionistas internacional en las ferias textiles de la región; queda comprobado numéricamente que no es del todo necesario endeudarse en gran manera para industrializarse uno mismo, o esperar que una personas de otro país esté interesado en invertir la empresa para poder hacerla crecer, solamente es necesario observar lo que ya tenemos y apalancarnos de eso, como lo es el capital aportado por instituciones financieras locales y con facilidades de pago, y también la buena calidad de producción y manufactura de textiles con las que ya cuentan algunas ciudades de nuestro país, como es el caso de Atuntaqui.

No es necesario ir más allá, solo ver todos los recursos y facilidades que tenemos cerca, aprovecharlos y a partir de ellos, crear ideas y trabajarlas con dedicación, para así obtener los resultados que buscamos.

## **Conclusiones**

La Resolución 116 del COMEX desde su aparición trajo consigo muchas ventajas y desventajas, pues para pocas empresas ecuatorianas dicha Resolución fue una oportunidad para seguir creciendo e innovando, convirtiéndose así en una gran barrera para sus grandes competidores extranjeros.

Para el sector textil existieron muchas desventajas porque muchas importaciones fueron retenidas en la SENAE por no cumplir con los requisitos y normas INEN. La empresa comercial “Génesis”, dedicada a la compra y venta de prendas de vestir en su mayoría productos peruanos, sintió los estragos ya que la mercadería que había solicitado en el 2014 a un distribuidor ecuatoriano, llegando así a perder miles de USD.

En los últimos tres años la empresa comercial “Génesis” ha logrado mantener un incremento en las ventas pero esto no ha ayudado lo suficiente a la empresa para lograr rentabilidad, ya que también han incrementado los costos de ventas y sus canales de publicidad a partir de la Resolución 116 del COMEX.

De acuerdo al estudio realizado en el presente trabajo de investigación; en la tercera estrategia se obtuvo un TIR del 35%; lo que indica que la idea es rentable, ya que se puede empezar a recuperar la inversión inicial a partir del cuarto año de iniciadas las ventas.

## **Recomendaciones**

Una de las principales recomendaciones debe ser la de abrir mucho más el dialogo entre las autoridades correspondientes, en este caso el COMEX, y las asociaciones o representantes de todo el sector, no solo de las textileras grandes, como es el caso de Pinto, sino también con los sectores pequeños y medianos (PYMES); y al fin y al cabo, en estas resoluciones como es la 116 del COMEX, los beneficiados son los grandes productores, y los más afectados de una u otra manera resultan ser los menores (como los PYMES cabe recalcar).

La mejor manera de haber sobrellevado y resuelto la retención en aduana de mercaderías al principio de la aplicación de la resolución 116 del COMEX habría sido la de pedir a las autoridades competentes (SENAE, COMEX, etc.) un trato o convenio especial condicional, en el cuál se les habría permitido recibir su mercadería con la condición de que cumplan de inmediato con lo que se está pidiendo (siempre y cuando se hubiera estado cumpliendo con la mayoría de sus exigencias en cuestión de normativas en el instante de la retención de mercaderías en aduanas), ya que los productores en ese tiempo no tenían la culpa de que se haya aplicado la nueva ley justamente cuando sus importaciones ya estaban embarcadas y en rumbo.

Se recomienda a la empresa comercial “Génesis” asistir a las ferias que se realizan en Atuntaqui, y de esta manera, se establezca una alianza con uno de los expositores permanentes como lo es la industria textilera JIRETEX CASUAL. Además se les recomienda invertir \$10.950,00 que les servirán para gastos de mantenimiento de maquinaria, adquisición de máquina de coser, mano de obra y capacitaciones, costos que se incurrirán dentro de la alianza estratégica, y así puedan ser también distribuidores de producto nacional.

Por último, y no menos importante se recomienda a la empresa comercial “Génesis” que lleve a cabo la ejecución del presente trabajo de investigación, ya que se ha demostrado que será rentable y que dicha empresa obtendrá los resultados esperados en cuestión de productividad y ganancias en un periodo de 4 años.

## Bibliografía

- Amador, M. G. (29 de Mayo de 2009). *Metodología de la Investigación* . Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/05/la-entrevista-en-investigacion.html>
- Bisquerra Azin, R. (1989).
- Carrillo, D. (Junio de 2010). *Diagnóstico del Sector Textil y de la Confección*. Obtenido de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/TEXTIL.pdf>
- COMEX. (2014). [comercioexterior.gob.ec/comex](http://comercioexterior.gob.ec/comex).
- (2010). En R. S. Daniels, *Negocios Internacionales* (págs. 160, 161). Pearson.
- Díaz, M. (Septiembre de 2012). *El mercado ecuatoriano atrae a textiles extranjeras*. Obtenido de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-mercado-ecuadoriano-atrae-a-textiles-extranjeras-562026.html>
- Díaz, M. (12 de Septiembre de 2012). *El mercado ecuatoriano atrae a textiles extranjeras*. Obtenido de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-mercado-ecuadoriano-atrae-a-textiles-extranjeras-562026.html>
- Espinoza, R. (20 de Enero de 2014). *Panam Post*. Obtenido de Ecuador disfrazo bloqueos de importaciones con control de calidad: <http://es.panampost.com/alexandra-veloz/2014/01/20/ecuador-disfrazo-bloqueos-de-importaciones-con-control-de-calidad/>
- GS1 Perú. (12 de Julio de 2012). *Centro de Documentación para la Innovación de la Cadena de Suministro*. Obtenido de <http://innovasupplychain.pe/articulos/4312-exportaciones-peruanas-de-textiles-se-reorientan-hacia-america-latina>
- Hernández Sampier, R. (2004). Metodología de la Investigación. En R. Hernández Sampier , *Metodología de la Investigación*. La Habana: Felix Varela.
- Hernández Sampier, R. (2004). *Metodología de la Investigación*. La Habanna: Félix Varela.
- Hurtado, Sandra. (11 de Mayo de 2009). Obtenido de [http://ec.europa.eu/europeaid/evaluation/methodology/examples/too\\_pan\\_res\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/europeaid/evaluation/methodology/examples/too_pan_res_es.pdf)
- INEN. (2014). *Instituto de Normalización*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2014, de <http://www.normalizacion.gob.ec>
- Leyton, A. (2012). Exposiciones y/o temas de explicación, Metodología de Investigación.
- Panam Post ;Noticias y Análisis sobre América. (20 de Enero de 2014). *Ecuador disfrazo bloqueos de importaciones con control de calidad*. Recuperado el 20 de Noviembre

de 2014, de <http://es.panampost.com/alexandra-veloz/2014/01/20/ecuador-disfrazabloqueos-de-importaciones-con-control-de-calidad/>

Peña Hurtado, E. (2010). Relación Comercial ECUADOR- PERÚ.

PRO ECUADOR . (2012). *Análisis Sectorial de Textiles y Confecciones* . Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC\\_AS2012\\_TEXTILES.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2012_TEXTILES.pdf)

PROECUADOR. (2014). *Textiles y Confecciones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/textiles-y-confecciones/>

Raffo Carbajal, J. (2009). Sólida Relación ECUADOR - PERÚ. *PERSPECTIVA*.

Roberto, H., Fernández Collado, C., & Pilas Baptista, J. (2010). *Metodología de la Investigación Científica* (Quinta ed.).

(1980). En Seltiz, *Métodos de la Investigación y las relaciones sociales*. Madrid: Rialp.

Vega, Patricia. (2010). *Arancel Mixto ¿La respuesta para el desarrollo de la Industria Nacional?* Obtenido de [http://ecuador.ahk.de/fileadmin/ahk\\_ecuador/news\\_bilder/Clipping/Octubre/4-8\\_Octubre/Arancel\\_mixto0001.pdf](http://ecuador.ahk.de/fileadmin/ahk_ecuador/news_bilder/Clipping/Octubre/4-8_Octubre/Arancel_mixto0001.pdf)

# Anexos

## Anexo 1 Validación de Entrevista a Dueño de la empresa comercial "Génesis"

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**Tema de Tesis:** Incidencia de la resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autor:** Lizbeth Victoria Izquieta Chávez, Andrei Javier Palacios Manjarrés

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Formato de preguntas para entrevista dirigida a dueño(s) de empresa.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP= No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		

**DATOS DEL EVALUADOR**  
 Nombres: MARCELO BASTIDA  
 Profesión: ING. EN ESTADÍSTICA  
 Cargo: DOCENTE  
 Fecha: 13/01/2017  
 Firma: [Firma]  
 CI: 091062146

Observaciones Generales: \_\_\_\_\_

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**Tema de Tesis:** Incidencia de la resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autor:** Lizbeth Victoria Izquieta Chávez, Andrei Javier Palacios Manjarrés

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Formato de preguntas para entrevista dirigida a dueño(s) de empresa.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP= No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		

**DATOS DEL EVALUADOR**  
 Nombres: Tina Rodríguez  
 Profesión: IC. Mkt. MBA  
 Cargo: DOCENTE  
 Fecha: Enero 8/2015  
 Firma: [Firma]  
 CI: 091294294

Observaciones Generales: \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**Tema de Tesis:** Incidencia de la resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autor:** Lizbeth Victoria Izquieta Chávez, Andrei Javier Palacios Manjarrés

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Formato de preguntas para entrevista dirigida a dueño(s) de empresa.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP= No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		

**DATOS DEL EVALUADOR**  
 Nombres: Francois Neme  
 Profesión: Financiero  
 Cargo: Docente  
 Fecha: 01/ Enero /2017  
 Firma: [Firma]  
 CI: 0913522073

Observaciones Generales: \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos



## Anexo 2 Validación a entrevistas de expertos textiles

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**Tema de Tesis:** Incidencia de la resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autor:** Lizbeth Victoria Izquieta Chávez, Andrei Javier Palacios Manjarrés

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Formato de preguntas para entrevista dirigida a expertos textiles.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuantos preguntas surgen al instrumentar)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrument		B) Calidad técnica y representativa				C) Lenguaje		OBSERVACIONES
	O = Pertinente NP = No pertinente		O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				A= Adecuado I = Inadecuado		
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombre: <u>Frida Schürpung S</u> Profesión: <u>Lic. MBA</u> Cargo: <u>Docente</u> Fecha: <u>Enero 8/2015</u>	Firma: <u>[Firma]</u> C.I.: <u>0912921397</u>
---------------------	---	--

Observaciones Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexo

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**Tema de Tesis:** Incidencia de la resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autor:** Lizbeth Victoria Izquieta Chávez, Andrei Javier Palacios Manjarrés

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Formato de preguntas para entrevista dirigida a expertos textiles.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuantos preguntas surgen al instrumentar)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrument		B) Calidad técnica y representativa				C) Lenguaje		OBSERVACIONES
	O = Pertinente NP = No pertinente		O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				A= Adecuado I = Inadecuado		
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombre: <u>Franco Ximera</u> Profesión: <u>Profesor General</u> Cargo: <u>Docente</u> Fecha: <u>01/Enero/2015</u>	Firma: <u>[Firma]</u> C.I.: <u>0713513073</u>
---------------------	--	--

Observaciones Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexo

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**Tema de Tesis:** Incidencia de la resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autor:** Lizbeth Victoria Izquieta Chávez, Andrei Javier Palacios Manjarrés

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Formato de preguntas para entrevista dirigida a expertos textiles.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuantos preguntas surgen al instrumentar)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrument		B) Calidad técnica y representativa				C) Lenguaje		OBSERVACIONES
	O = Pertinente NP = No pertinente		O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				A= Adecuado I = Inadecuado		
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombre: <u>MARCELO BASTIDAS</u> Profesión: <u>INGENIERO EN ESTADÍSTICA</u> Cargo: <u>DOCENTE</u> Fecha: <u>18/01/2015</u>	Firma: <u>[Firma]</u> C.I.: <u>0910621465</u>
---------------------	--	--

Observaciones Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexo



**Instrumento dirigido a Expertos en Economía y Comercio Exterior.**

**Previo a la obtención del Título Ingeniería Comercial  
Mención Comercio Exterior.**

**Tema:** Incidencia de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autores:** Lizbeth V. Izquieta Chévez, Andrei Palacios Manjarrés.

**Tutor:** Cpa. Juan Balás, MBA.

**Objetivo:** Determinar el impacto de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones de productos textiles provenientes de Perú.

### **Preguntas**

---

**1.- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas que ha traído consigo la Resolución 116 del COMEX?**

**2.- ¿De qué manera la Resolución 116 del COMEX promete al cambio de la matriz productiva?**

**3.- ¿Cómo era la situación del país antes y después de la Resolución 116 del COMEX?**

---

---

4.- ¿Qué barreras ha controlado o eliminado la Resolución 116 del COMEX?

5.- ¿En cuanto al sector textil del Ecuador de qué manera ha afectado esta Resolución?

6.- ¿Cómo ha sido el comportamiento del Sector textil en el Ecuador una vez implantada las normas INEN?

7.- ¿De qué manera las normas INEN del etiquetado han beneficiado al sector Textil Ecuatoriano?

8.- ¿Considera usted que las estrategias implantadas por el sector privado textil han aportado de manera significativa al cambio de la matriz productiva?

---

EXPERTO ENTREVISTADO

---

Apellidos y Nombre: ANDRÉS ESPINOSA XAVIER JOSÉ

Cédula de Identidad: 0909028706

Profesión: ECONOMISTA

Título de cuarto nivel: ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Cargo: DIRECTOR DE DESARROLLO INSTITUCIONAL  
INSTITUTO ECUATORIANO DE ECONOMÍA POL

Dirección y teléfono: URBEDA CENTRAL, NIGUEMAS 106 Y  
COSTANERA I.E.E.P.  
TELF. 2882001

Firma  
CI: 0909028706

---

**Anexo 4 Entrevista realizada a experto en Economía de la Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil (Ing. Karla Almeida)**



**Instrumento dirigido a Expertos en Economía y Comercio Exterior.**

**Previo a la obtención del Título Ingeniería Comercial**

**Mención Comercio Exterior.**

**Tema:** Incidencia de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autores:** Lizbeth V. Izquieta Chévez, Andrei Palacios Manjarrés.

**Tutor:** Cpa. Juan Balás, MBA.

**Objetivo:** Determinar el impacto de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones de productos textiles provenientes de Perú.

**Preguntas**

---

**1.- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas que ha traído consigo la Resolución 116 del COMEX?**

**2.- ¿De qué manera la Resolución 116 del COMEX promete al cambio de la matriz productiva?**

**3.- ¿Cómo era la situación del país antes y después de la Resolución 116 del COMEX?**

---

---

**4.- ¿Qué barreras ha controlado o eliminado la Resolución 116 del COMEX?**

**5.- ¿En cuanto al sector textil del Ecuador de qué manera ha afectado esta Resolución?**

**6.- ¿Cómo ha sido el comportamiento del Sector textil en el Ecuador una vez implantada las normas INEN?**

**7.- ¿De qué manera las normas INEN del etiquetado han beneficiado al sector Textil Ecuatoriano?**

**8.- ¿Considera usted que las estrategias implantadas por el sector privado textil han aportado de manera significativa al cambio de la matriz productiva?**

---

**EXPERTO ENTREVISTADO**

Apellidos y Nombre: *Almeida Jerez Karla Stefania.*

Cédula de Identidad: *0927725804*

Profesión: *Ingeniera Comercial.*

Título de cuarto nivel:

Cargo: *Asesora de Proyectos.*

Dirección y teléfono:

*[Firma manuscrita]*  
Firma  
Cl: *0927725804*.....

*Anexo 5 Entrevista realizada a Socia de la empresa comercial "Génesis"  
(Jacqueline Chávez)*



**Instrumento dirigido a dueño(s) de empresa.**

**Previo a la obtención del Título Ingeniería Comercial**

**Mención Comercio Exterior.**

**Tema:** Incidencia de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones provenientes desde Perú de productos textiles y propuesta para la promoción de inversiones en este sector en la ciudad de Guayaquil.

**Autores:** Lizbeth V. Izquieta Chávez, Andrei Palacios Manjarrés.

**Tutor:** Cpa. Juan Balás, MBA.

**Objetivo:** Determinar el impacto de la Resolución 116 del COMEX en las importaciones de productos textiles provenientes de Perú de o las empresas del sector textil privado.

## **Preguntas**

---

**1.- ¿Cómo era la situación de su empresa antes y después de la Resolución 116 del COMEX?**

**2.- ¿Qué productos considera usted que han sido beneficiados con relación a su empresa?**

**3.- ¿Cree usted que la Resolución 116 es una restricción no arancelaria que ha perjudicado a las exportaciones de países vecinos como Perú y Colombia?**

**4.- ¿En cuánto a su empresa de qué manera ha afectado esta Resolución?**

**5.- ¿Cómo ha sido el comportamiento de su empresa una vez implantada las normas INEN?**

**6.- ¿De qué manera las normas INEN del etiquetado han beneficiado a sus productos?**

---

---

**7.- ¿Qué medidas consideraría usted que deben ser implantadas para promover el desarrollo textil privado ecuatoriano?**

---

EXPERTO ENTREVISTADO	
Apellidos y Nombre:	<i>Mayra Jacqueline Chon Galanga</i>
Cédula de Identidad:	<i>0910903004</i>
Profesión:	
Título de cuarto nivel:	
Cargo:	<i>Socia de la Empresa Genesis</i>
Dirección y teléfono:	<i>Centro Comercial Helicon 2000 Local B-11 094365263</i>
Firma	<i>Mayra Chon S.</i>
Ci:	<i>0910903004</i>

*Anexo 6 Objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir*

- **Objetivo 10: Impulsar la transformación de la Matriz Productiva**

Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

10.1.a. Impulsar y fortalecer las industrias estratégicas claves y sus encadenamientos productivos, con énfasis en aquellas que resultan de la



	reestructuración de la matriz energética, de la gestión soberana de los sectores estratégicos y de las que dinamizan otros sectores de la economía en sus procesos productivos.
10.1.b.	Articular la gestión de los sectores estratégicos a la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva y a la vocación productiva de los territorios y su diversidad poblacional.
10.1.c.	Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios industriales y de manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo.
10.1.d.	Fortalecer y desarrollar la industria de astilleros, como generadora de encadenamientos productivos, para el desarrollo de actividades industriales conexas.
10.1.e.	Fortalecer el marco institucional y regulatorio que permita una gestión de calidad en los procesos productivos y garantice los derechos de consumidores y productores.
10.1.f.	Articular la educación y la investigación a la generación de capacidades técnicas y de gestión, para dinamizar la transformación productiva.
10.1.g.	Fomentar la sustitución selectiva de importaciones, en función del potencial endógeno territorial, con visión de encadenamiento de industrias básicas e intermedias.

**Anexo 7 Resolución 116 del COMEX**



**RESOLUCION No. 116**

**COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR**

**CONSIDERANDO:**

**Que** de conformidad con el numeral 5 del artículo 261 de la Constitución de la República del Ecuador, las políticas: económica, tributaria, aduanera, arancelaria, de comercio exterior, entre otras, son competencias exclusivas del Estado Central;

**Que** la Constitución de la República en su Sección Novena "Personas Usuarios y Consumidoras", en el Art. 52, establece el derecho que las personas a disponer de bienes de óptima calidad, así como a una información precisa sobre su contenido y características, disponiendo el establecimiento de mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de los consumidores;

**Que** el Protocolo de Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio – OMC, se publicó en el Suplemento del Registro Oficial No. 853 del 2 de enero de 1996;

**Que** el artículo XX "Excepciones Generales" del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), permite excepciones generales que garanticen la salud y vida de las personas y la preservación del medio ambiente, entre otras medidas gubernamentales;

**Que** el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio - AOTC de la OMC, en su Artículo 2 establece las disposiciones sobre la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos por instituciones del gobierno central y su notificación a los demás Miembros;

**Que** se deben tomar en cuenta las Decisiones y Recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC;

**Que** el Anexo 3 del Acuerdo OTC, establece el Código de Buena Conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas;

**Que** el artículo 73, literal d) de la Decisión 563 que codifica el Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena) dispone que no se consideraran restricciones al comercio la adopción de medidas destinadas, entre otras, a la protección de la vida, la salud y la seguridad;

**Que** mediante Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 26 del 22 de febrero de 2007, reformada en la Novena Disposición Reformatoria del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial Suplemento No.351 de 29 de diciembre de 2010, constituye el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, que tiene como objetivo establecer el marco jurídico destinado a: i) Regular los principios, políticas y entidades relacionados con las actividades vinculadas con la evaluación de la conformidad, que facilite el cumplimiento de los compromisos internacionales en esta materia; ii) Garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente, la protección del consumidor contra prácticas engañosas y la corrección y sanción de estas prácticas; y, iii) Promover e incentivar la cultura de la calidad y el mejoramiento de la competitividad en la sociedad ecuatoriana";

**Que** de conformidad con la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y su Reglamento General, el Ministerio de Industrias y Productividad, es la institución rectora del Sistema Ecuatoriano de la Calidad;

**Que** la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 116 de 10 de julio de 2000, establece en su Art. 4 los "Derechos del Consumidor", que incluyen el derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes,

dispuesto en los RTE-INEN 007,008,014,016,022, 021, 022/55, 022/064, 027,030, 036, 044, 046, 051, 057, 061, 065,066, 072,077,079,088, 089, 090, 092, 093, 094, 095, 098, 100;

**Que** mediante Acuerdo N° 4 del Ministro de Comercio Exterior se delegó al Dr. Genaro Baldeón, como Presidente del Comité de Comercio Exterior - COMEX en ausencia de su titular;

En ejercicio de las facultades que le confiere la ley,

**RESUELVE:**

**Artículo 1.-** Reformar el Anexo I de la Resolución 450 del COMEXI, que contiene la Nómina de productos sujetos a controles previos a la Importación, incluyendo la presentación del "Certificado de Reconocimiento", conforme el Anexo 1 de la presente Resolución.

**Artículo 2.-** El Certificado de Reconocimiento será exigible como documento de soporte a la Declaración Aduanera para todas las mercancías embarcadas a partir de la entrada en vigencia de la presente Resolución y del correspondiente Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE-INEN) y de sus posteriores reformas o modificaciones.

Esta Resolución fue adoptada en sesión del 19 de noviembre de 2013 y entrará en vigencia a partir del siguiente día de su notificación al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

  
**Genaro Baldeón**  
**PRESIDENTE (E)**

  
**Juan Francisco Ballén**  
**SECRETARIO AD HOC**

		... los demás	INEN	Reconocimiento
240	9503002800	-- Prendas y sus complementos (accesorios), de vestir, calzado, y sombreros y demás tocados	INEN	Certificado de Reconocimiento
241	9503002900	-- Partes y demás accesorios	INEN	Certificado de Reconocimiento

**Anexo 8 Reglamento Técnico RTE INEN (O13)**



Quito - Ecuador

---

**REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 013:2013**  
**Primera Revisión**

---

**ETIQUETADO DE PRENDAS DE VESTIR, ROPA DE HOGAR  
Y COMPLEMENTOS DE VESTIR**

**Primera edición**

LABELLING OF CLOTHING, HOUSEHOLD LINEN AND CLOTHING

First edition

---

DESCRIPTORES: Textiles, prendas de vestir, etiquetado  
TX 67.02-901  
CDU: 658.768.4  
CIIU: 3211  
ICS: 61.020



No. 13 111

**MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD**

**SUBSECRETARÍA DE LA CALIDAD**

**CONSIDERANDO:**

Que de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 52 de la Constitución de la República del Ecuador, "Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características";

Que el Protocolo de Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio - OMC, se publicó en el Suplemento del Registro Oficial No. 853 del 2 de enero de 1996;

Que el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio - AOTC de la OMC, en su Artículo 2 establece las disposiciones sobre la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos por instituciones del gobierno central y su notificación a los demás Miembros;

Que se deben tomar en cuenta las Decisiones y Recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC;

Que el Anexo 3 del Acuerdo OTC, establece el Código de Buena Conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas;

Que la Decisión 376 de 1996 de la Comisión de la Comunidad Andina creó el "Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología", modificado por la Decisión 419 del 30 de julio de 1997;

Que la Decisión 562 de 25 de junio de 2003 de la Comisión de la Comunidad Andina establece las "Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los Países Miembros de la Comunidad Andina y a nivel comunitario";

Que mediante Ley No. 2007-76, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 26 del 22 de febrero de 2007, reformada en la Novena Disposición Reformativa del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 de 29 de diciembre de 2010, constituye el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, que tiene como objetivo establecer el marco jurídico destinado a: "I) Regular los principios, políticas y entidades relacionados con las actividades vinculadas con la evaluación de la conformidad, que facilite el cumplimiento de los compromisos internacionales en esta materia; II) Garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente, la protección del consumidor contra prácticas engañosas y la corrección y sanción de estas prácticas; y, III) Promover e incentivar la cultura de la calidad y el mejoramiento de la competitividad en la sociedad ecuatoriana";

Que mediante Resolución No. 05-382 del 18 de septiembre de 2012, promulgada en el Registro Oficial No. 381 del 20 de octubre de 2005, se oficializó con el carácter de Obligatorio el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 013 "ETIQUETADO Y ROTULADO DE TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y ACCESORIOS AFINES", el mismo que entró en vigencia el 18 de abril de 2007;

Que el Instituto Ecuatoriano de Normalización - INEN, de acuerdo a las funciones determinadas en el Artículo 15, literal b) de la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, reformada en la Novena Disposición Reformativa del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 de 29 de diciembre de 2010, y siguiendo el trámite reglamentario establecido en el Artículo 29 de la misma Ley, ha formulado la PRIMERA REVISIÓN del Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 013 "ETIQUETADO DE PRENDAS DE



**VESTIR, ROPA DE HOGAR Y COMPLEMENTOS DE VESTIR"** y, por razones de aplicabilidad ha retirado los requisitos de etiquetado para calzado;

Que en conformidad con el Artículo 2, numeral 2.9.2 del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC y el Artículo 11 de la Decisión 562 de la Comisión de la Comunidad Andina, CAN, esta Primera Revisión fue notificada a la OMC en 2012-11-28 y a la CAN en el 2012-11-21, a través del Punto de Contacto y a la fecha se han cumplido los plazos preestablecidos para este efecto y no se han recibido observaciones;

Que mediante informe Técnico-Jurídico contenido en la Matriz de Revisión No. 13 de fecha 12 de abril de 2013, se sugirió proceder a la aprobación y oficialización de la Primera Revisión del reglamento materia de esta resolución, el cual recomienda aprobar y oficializar con el carácter de **OBLIGATORIA** la **PRIMERA REVISIÓN** del **REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 013 "ETIQUETADO DE PRENDAS DE VESTIR, ROPA DE HOGAR Y COMPLEMENTOS DE VESTIR - PRIMERA REVISIÓN"**;

Que de conformidad con la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y su Reglamento General, el Ministerio de Industrias y Productividad, es la institución rectora del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, en consecuencia, es competente para aprobar y oficializar con el carácter de **OBLIGATORIA**, la **PRIMERA REVISIÓN** del **reglamento técnico ecuatoriano RTE INEN 013 "ETIQUETADO DE PRENDAS DE VESTIR, ROPA DE HOGAR Y COMPLEMENTOS DE VESTIR"**; mediante su promulgación en el Registro Oficial, a fin de que exista un justo equilibrio de intereses entre proveedores y consumidores;

Que mediante Acuerdo Ministerial No. 11 446 del 25 de noviembre de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 599 del 19 de noviembre de 2011, la Ministra de Industrias y Productividad delega a la Subsecretaría de la Calidad la facultad de aprobar y oficializar las propuestas de normas o reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad propuestos por el INEN en el ámbito de su competencia de conformidad con lo previsto en la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y en su Reglamento General; y,

En ejercicio de las facultades que le concede la Ley,

#### **RESUELVE:**

**ARTÍCULO 1.-** Aprobar y oficializar con el carácter de **OBLIGATORIO** el siguiente:

#### **REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 013 (1R) "ETIQUETADO DE PRENDAS DE VESTIR, ROPA DE HOGAR Y COMPLEMENTOS DE VESTIR"**

##### **1. OBJETO**

1.1 Este reglamento técnico establece los requisitos para el etiquetado de las prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir, sean de fabricación nacional o importados, que se comercialicen en el país, con la finalidad de prevenir las prácticas que puedan inducir a error o engaño a los consumidores.

##### **2. CAMPO DE APLICACIÓN**

2.1 Este reglamento técnico se aplica a los productos clasificados en el Arancel Nacional de importaciones, dentro de las subpartidas arancelarias que se detallan a continuación:



2.2 Este reglamento técnico no se aplica a los productos determinados como: menaje de casa y equipo de trabajo, envíos de socorro, donaciones provenientes del exterior a entidades autorizadas para recibir dichas donaciones, franquicias diplomáticas, bienes para uso de discapacitados y muestras sin valor comercial. En los casos de equipaje de viajero y tráfico postal internacional o correo (courier), se aplicarán las regulaciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, SENAE.

2.3 Se exceptúan de la aplicación de este reglamento técnico los artículos para el cabello como bandas elásticas para la cabeza, cintillos, entre otros.

### 3. DEFINICIONES

3.1 Para los efectos de este reglamento técnico, se adoptan las siguientes definiciones:

3.1.1 Código de lote. Modo alfabético, numérico o alfanumérico establecido por el fabricante para identificar un lote de producción o una orden de pedido para un solo proveedor o marca.

3.1.2 Complemento de vestir. Accesorio secundario de la prenda de vestir.

3.1.3 Comerciante o distribuidor. Persona natural o jurídica que de manera habitual vende o provee, al por mayor o al detal, bienes destinados finalmente a los consumidores, aun cuando ello no se desarrolle en establecimientos abiertos al público.

3.1.4 Consumidor. Persona natural o jurídica que como destinatario final adquiere, utilice o disfrute bienes o servicios.

3.1.5 Cuero. Material proteico fibroso (colágeno) de la piel de animales que conservan su estructura fibrosa original, que ha sido tratado químicamente con agentes curtientes, no es susceptible de descomponerse por putrefacción y que fija definitivamente determinadas características físicas, químicas, estéticas y de resistencia. Si el cuero tiene la superficie recubierta por una capa de acabado, esta capa superficial no debe ser de un grosor superior a 0,15 mm.

3.1.5.1 No podrá utilizarse la denominación "cuero" en los siguientes casos:

- a) Aquellos productos obtenidos de la piel de animales, que habiendo sido sometidos a un proceso mecánico de fragmentación, molenda, pulverización u otros análogos se proceda a su aglomeración o reconstrucción.
- b) Cuando el espesor del recubrimiento de los cueros supere un tercio del espesor del producto.

3.1.6 Cuero untado, recubierto o regenerado. Cuero o piel curtida cuyo acabado superficial tiene un espesor superior a 0,15 mm, pero no supera un tercio del espesor total del producto.

3.1.7 Embalaje. Recipiente o envoltura con que se protege al producto con la finalidad de resguardarlo de daños físicos y agentes externos, facilitando de este modo su manipulación, transporte y almacenamiento.

3.1.8 Empaque (envase). Recipiente o envoltura que está en contacto directo con el producto, destinado a contenerlo desde su fabricación hasta su entrega al consumidor, con la finalidad de protegerlo del deterioro y facilitar su manipulación.

3.1.9 Etiqueta. Es cualquier rótulo, marbete, inscripción, marca, imagen u otro material descriptivo o gráfico que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado o adherido al producto, con el propósito de dar a conocer ciertas características específicas del producto.

Anexo 9 Tabla de Amortización

INVERSIÓN	\$	18.200,00		
<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
CAPITAL PROPIO	\$	1.000,00	CUOTA	\$
PRÉSTAMO	\$		MES	483,89
(DEUDA)	\$	17.200,00		
PLAZO		5	AÑOS	
TASA DE INTERÉS		22,90%	ANUAL	BANCO D- MIRO

\$

-

PERIODO	CUOTA	INTERES ES	CAPIT AL	SALDO		
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17.200,00		
1	\$ 483,89	\$ 328,23	\$ 155,66	\$ 17.044,34		
2	\$ 483,89	\$ 325,26	\$ 158,63	\$ 16.885,72		
3	\$ 483,89	\$ 322,24	\$ 161,65	\$ 16.724,07		
4	\$ 483,89	\$ 319,15	\$ 164,74	\$ 16.559,33		
5	\$ 483,89	\$ 316,01	\$ 167,88	\$ 16.391,45		
6	\$ 483,89	\$ 312,80	\$ 171,08	\$ 16.220,36		
7	\$ 483,89	\$ 309,54	\$ 174,35	\$ 16.046,01		
8	\$ 483,89	\$ 306,21	\$ 177,68	\$ 15.868,34		
9	\$ 483,89	\$ 302,82	\$ 181,07	\$ 15.687,27		
10	\$ 483,89	\$ 299,37	\$ 184,52	\$ 15.502,75		
11	\$ 483,89	\$ 295,84	\$ 188,04	\$ 15.314,70		
12	\$ 483,89	\$ 292,26	\$ 191,63	\$ 15.123,07	\$5.806,66	Año1
13	\$ 483,89	\$ 288,60	\$ 195,29	\$ 14.927,78	\$3.729,73	Gasto Financiero
14	\$ 483,89	\$ 284,87	\$ 199,02	\$ 14.728,76	\$2.076,93	Gasto de Capital
15	\$ 483,89	\$ 281,07	\$ 202,81	\$ 14.525,95		
16	\$ 483,89	\$ 277,20	\$ 206,68	\$ 14.319,26		
17	\$ 483,89	\$ 273,26	\$ 210,63	\$ 14.108,63		



18	\$ 483,89	\$ 269,24	\$ 214,65	\$ 13.893,98		
19	\$ 483,89	\$ 265,14	\$ 218,74	\$ 13.675,24		
20	\$ 483,89	\$ 260,97	\$ 222,92	\$ 13.452,32		
21	\$ 483,89	\$ 256,72	\$ 227,17	\$ 13.225,15		
22	\$ 483,89	\$ 252,38	\$ 231,51	\$ 12.993,64		
23	\$ 483,89	\$ 247,96	\$ 235,93	\$ 12.757,71		
24	\$ 483,89	\$ 243,46	\$ 240,43	\$ 12.517,28	\$5.806,66	Año2
25	\$ 483,89	\$ 238,87	\$ 245,02	\$ 12.272,27	\$3.200,88	Gasto Financiero
26	\$ 483,89	\$ 234,20	\$ 249,69	\$ 12.022,57	\$2.605,78	Gasto de Capital
27	\$ 483,89	\$ 229,43	\$ 254,46	\$ 11.768,12		
28	\$ 483,89	\$ 224,57	\$ 259,31	\$ 11.508,80		
29	\$ 483,89	\$ 219,63	\$ 264,26	\$ 11.244,54		
30	\$ 483,89	\$ 214,58	\$ 269,31	\$ 10.975,24		
31	\$ 483,89	\$ 209,44	\$ 274,44	\$ 10.700,79		
32	\$ 483,89	\$ 204,21	\$ 279,68	\$ 10.421,11		
33	\$ 483,89	\$ 198,87	\$ 285,02	\$ 10.136,09		
34	\$ 483,89	\$ 193,43	\$ 290,46	\$ 9.845,63		
35	\$ 483,89	\$ 187,89	\$ 296,00	\$ 9.549,63		
36	\$ 483,89	\$ 182,24	\$ 301,65	\$ 9.247,98	\$5.806,66	Año3
37	\$ 483,89	\$ 176,48	\$ 307,41	\$ 8.940,58	\$2.537,36	Gasto Financiero
38	\$ 483,89	\$ 170,62	\$ 313,27	\$ 8.627,30	\$3.269,30	Gasto de Capital
39	\$ 483,89	\$ 164,64	\$ 319,25	\$ 8.308,05		
40	\$ 483,89	\$ 158,55	\$ 325,34	\$ 7.982,71		
41	\$ 483,89	\$ 152,34	\$ 331,55	\$ 7.651,16		
42	\$ 483,89	\$ 146,01	\$ 337,88	\$ 7.313,28		
43	\$ 483,89	\$ 139,56	\$ 344,33	\$ 6.968,95		

44	\$ 483,89	\$ 132,99	\$ 350,90	\$ 6.618,06		
45	\$ 483,89	\$ 126,29	\$ 357,59	\$ 6.260,46		
46	\$ 483,89	\$ 119,47	\$ 364,42	\$ 5.896,04		
47	\$ 483,89	\$ 112,52	\$ 371,37	\$ 5.524,67		
48	\$ 483,89	\$ 105,43	\$ 378,46	\$ 5.146,21	\$5.806,66	Año4
49	\$ 483,89	\$ 98,21	\$ 385,68	\$ 4.760,53	\$1.704,89	Gasto Financiero
50	\$ 483,89	\$ 90,85	\$ 393,04	\$ 4.367,49	\$4.101,77	Gasto de Capital
51	\$ 483,89	\$ 83,35	\$ 400,54	\$ 3.966,95		
52	\$ 483,89	\$ 75,70	\$ 408,19	\$ 3.558,76		
53	\$ 483,89	\$ 67,91	\$ 415,98	\$ 3.142,79		
54	\$ 483,89	\$ 59,97	\$ 423,91	\$ 2.718,87		
55	\$ 483,89	\$ 51,89	\$ 432,00	\$ 2.286,87		
56	\$ 483,89	\$ 43,64	\$ 440,25	\$ 1.846,62		
57	\$ 483,89	\$ 35,24	\$ 448,65	\$ 1.397,97		
58	\$ 483,89	\$ 26,68	\$ 457,21	\$ 940,76		
59	\$ 483,89	\$ 17,95	\$ 465,94	\$ 474,83		
60	\$ 483,89	\$ 9,06	\$ 474,83	\$ (0,00)	\$5.806,66	Año5
					\$ 660,45	Gasto Financiero
					\$5.146,21	Gasto de Capital

Anexo 10 Ingresos proyectados 2016 (Empresa Comercial Génesis)

Ingresos proyectados Año 2016				
Meses	Producto	Unidades	PVP	Total
<b>Enero</b>	Jeans tallas (6 - 18)	70	\$ 24,00	\$ 1.680,00
	Vestidos Casuales	45	\$ 19,00	\$ 855,00
	Faldas tallas (6- 14)	45	\$ 14,00	\$ 630,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	55	\$ 12,00	\$ 660,00
<b>Febrero</b>	Jeans tallas (6 - 18)	80	\$ 24,00	\$ 1.920,00
	Vestidos Casuales	48	\$ 19,00	\$ 912,00
	Faldas tallas (6- 14)	60	\$ 14,00	\$ 840,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	70	\$ 12,00	\$ 840,00
<b>Marzo</b>	Jeans tallas (6 - 18)	80	\$ 24,00	\$ 1.920,00
	Vestidos Casuales	48	\$ 19,00	\$ 912,00
	Faldas tallas (6- 14)	60	\$ 14,00	\$ 840,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	70	\$ 12,00	\$ 840,00
<b>Abril</b>	Jeans tallas (6 - 18)	100	\$ 24,00	\$ 2.400,00
	Vestidos Casuales	70	\$ 19,00	\$ 1.330,00
	Faldas tallas (6- 14)	85	\$ 14,00	\$ 1.190,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	80	\$ 12,00	\$ 960,00
<b>Mayo</b>	Jeans tallas (6 - 18)	100	\$ 24,00	\$ 2.400,00
	Vestidos Casuales	70	\$ 19,00	\$ 1.330,00
	Faldas tallas (6- 14)	85	\$ 14,00	\$ 1.190,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	80	\$ 12,00	\$ 960,00
<b>Junio</b>	Jeans tallas (6 - 18)	80	\$ 24,00	\$ 1.920,00
	Vestidos Casuales	48	\$ 19,00	\$ 912,00
	Faldas tallas (6- 14)	60	\$ 14,00	\$ 840,00

	Blusas tallas (S,M,L,XL)	70	\$ 12,00	\$ 840,00
<b>Julio</b>	Jeans tallas (6 - 18)	100	\$ 24,00	\$ 2.400,00
	Vestidos Casuales	70	\$ 19,00	\$ 1.330,00
	Faldas tallas (6- 14)	85	\$ 14,00	\$ 1.190,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	80	\$ 12,00	\$ 960,00
<b>Agosto</b>	Jeans tallas (6 - 18)	80	\$ 24,00	\$ 1.920,00
	Vestidos Casuales	48	\$ 19,00	\$ 912,00
	Faldas tallas (6- 14)	60	\$ 14,00	\$ 840,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	70	\$ 12,00	\$ 840,00
<b>Septiembre</b>	Jeans tallas (6 - 18)	80	\$ 24,00	\$ 1.920,00
	Vestidos Casuales	48	\$ 19,00	\$ 912,00
	Faldas tallas (6- 14)	60	\$ 14,00	\$ 840,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	70	\$ 12,00	\$ 840,00
<b>Octubre</b>	Jeans tallas (6 - 18)	80	\$ 24,00	\$ 1.920,00
	Vestidos Casuales	48	\$ 19,00	\$ 912,00
	Faldas tallas (6- 14)	60	\$ 14,00	\$ 840,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	70	\$ 12,00	\$ 840,00
<b>Noviembre</b>	Jeans tallas (6 - 18)	150	\$ 24,00	\$ 3.600,00
	Vestidos Casuales	110	\$ 19,00	\$ 2.090,00
	Faldas tallas (6- 14)	110	\$ 14,00	\$ 1.540,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	120	\$ 12,00	\$ 1.440,00
<b>Diciembre</b>	Jeans tallas (6 - 18)	180	\$ 24,00	\$ 4.320,00
	Vestidos Casuales	110	\$ 19,00	\$ 2.090,00
	Faldas tallas (6- 14)	120	\$ 14,00	\$ 1.680,00
	Blusas tallas (S,M,L,XL)	130	\$ 12,00	\$ 1.560,00
<b>Total</b>		<b>3798</b>		<b>\$ 66.857,00</b>

**Anexo 11 Arancel Nacional de Importaciones**

**Capítulo 42**

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
4201.00.00	Artículos de talabartería o guarnicionería para todos los animales (incluidos los tiros, traillas, rodilleras, bozales, sudaderos, alforjas, abrigos para perros y artículos similares), de cualquier materia.	u	25	
42.02	Baúles, maletas (valijas), maletines, incluidos los de aseo y los portadocumentos, portafolios (carteras de mano), cartapacios, fundas y estuches para gafas (anteojos), binoculares, cámaras fotográficas o cinematográficas, instrumentos musicales o armas y continentes similares; sacos de viaje, sacos (bolsas) aislantes para alimentos y bebidas, bolsas de aseo, mochilas, bolsos de mano (carteras), bolsas para la compra, billeteras, portamonedas, portamapas, petacas, pitilleras y bolsas para tabaco, bolsas para herramientas y para artículos de deporte, estuches para frascos y botellas, estuches para joyas, polveras, estuches para orfebrería y continentes similares, de cuero natural o regenerado, hojas de plástico, materia textil, fibra vulcanizada o cartón, o recubiertos totalmente o en su mayor parte con esas materias o papel.			
	- Baúles, maletas (valijas) y maletines, incluidos los de aseo y los			
	portadocumentos, portafolios (carteras de mano), cartapacios y continentes similares:			
4202.11	-- Con la superficie exterior de cuero natural o cuero regenerado:			
4202.11.10	--- Baúles, maletas (valijas) y maletines, incluidos los de aseo, y continentes similares	u	30	
4202.11.90	--- Los demás	u	30	
4202.12	-- Con la superficie exterior de plástico o materia textil:			
4202.12.10	--- Baúles, maletas (valijas) y maletines, incluidos los de aseo, y continentes similares	u	30	
4202.12.90	--- Los demás	u	30	
4202.19.00	-- Los demás	u	30	
	- Bolsos de mano (carteras), incluso con bandolera o sin asas:			
4202.21.00	-- Con la superficie exterior de cuero natural o cuero regenerado	u	30	
4202.22.00	-- Con la superficie exterior de hojas de plástico o materia textil	u	30	
4202.29.00	-- Los demás	u	30	
	- Artículos de bolsillo o de bolso de mano (cartera):			
4202.31.00	-- Con la superficie exterior de cuero natural o cuero regenerado	u	30	
4202.32.00	-- Con la superficie exterior de hojas de plástico o materia textil	u	30	
4202.39.00	-- Los demás	u	30	
	- Los demás:			

4202.91	-- Con la superficie exterior de cuero natural o cuero regenerado:			
4202.91.10	--- Sacos de viaje y mochilas	u	30	
4202.91.90	--- Los demás	u	30	
4202.92.00	-- Con la superficie exterior de hojas de plástico o materia textil	u	30	
4202.99	-- Los demás:			
4202.99.10	--- Sacos de viaje y mochilas	u	30	
4202.99.90	--- Los demás	u	30	
<b>42.03</b>	<b>Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de cuero natural o cuero regenerado.</b>			
4203.10.00	- Prendas de vestir	u	30	
	- Guantes, mitones y manoplas:			
4203.21.00	-- Diseñados especialmente para la práctica del deporte	u	30	
4203.29.00	-- Los demás	u	30	
4203.30.00	- Cintos, cinturones y bandoleras	u	30	
4203.40.00	- Los demás complementos (accesorios) de vestir	u	30	
[42.04]				
<b>4205.00</b>	<b>Las demás manufacturas de cuero natural o cuero regenerado.</b>			
4205.00.10	- Correas de transmisión	kg	15	
4205.00.90	- Los demás	u	25	
4206.00	Manufacturas de tripa, vejigas o tendones.			
4206.00.10	- Cuerdas de tripa	kg	15	
4206.00.20	- Tripas para embutidos	kg	15	
4206.00.90	- Las demás	kg	15	

## Capítulo 43

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
<b>43.01</b>	<b>Peletería en bruto (incluidas las cabezas, colas, patas y demás trozos utilizables en peletería), excepto las pieles en bruto de las partidas 41.01, 41.02 ó 41.03.</b>			
4301.10.00	- De visón, enteras, incluso sin la cabeza, cola o patas	kg	0	
4301.30.00	- De cordero llamadas «astracán», «Breitschwanz», «caracul», «persa» o similares, de cordero de Indias, de China, de Mongolia o del Tibet, enteras, incluso sin la cabeza, cola o patas	kg	0	
4301.60.00	- De zorro, enteras, incluso sin la cabeza, cola o patas	kg	0	
4301.80.00	- Las demás pieles, enteras, incluso sin la cabeza, cola o patas	kg	0	
4301.90.00	- Cabezas, colas, patas y demás trozos utilizables en peletería	kg	0	
<b>43.02</b>	<b>Peletería curtida o adobada (incluidas las cabezas, colas, patas y demás trozos, desechos y recortes), incluso ensamblada (sin otras materias), excepto la de la partida 43.03.</b>			
	- Pieles enteras, incluso sin la cabeza, cola o patas, sin ensamblar:			
4302.11.00	-- De visón	kg	0	
4302.19.00	-- Las demás	kg	0	
4302.20.00	- Cabezas, colas, patas y demás trozos, desechos y recortes, sin ensamblar	kg	0	
4302.30.00	- Pieles enteras y trozos y recortes de pieles, ensamblados	kg	0	
<b>43.03</b>	<b>Prendas y complementos (accesorios), de vestir, y demás artículos de peletería.</b>			
4303.10	- Prendas y complementos (accesorios), de vestir:			
4303.10.10	-- De alpaca	u	30	
4303.10.90	-- Las demás	u	30	
4303.90	- Los demás:			

4303.90.10	-- De alpaca	u	30	
4303.90.90	-- Las demás	u	30	
4304.00.00	<b>Peletería facticia o artificial y artículos de peletería facticia o artificial.</b>	u	30	

## Capítulo 61

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
61.01	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 61.03.			
6101.20.00	- De algodón	U	10 + USD 5.5 por kg.	
6101.30.00	- De fibras sintéticas o artificiales	U	10 + USD 5.5 por kg.	
6101.90	- De las demás materias textiles:			
6101.90.10	-- De lana o pelo fino	U	10 + USD 5.5 por kg.	
6101.90.90	-- Los demás	U	10 + USD 5.5 por kg.	
61.02	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 61.04.			
6102.10.00	- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6102.20.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6102.30.00	- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6102.90.00	- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
61.03	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños.			
6103.10	- Trajes (ambos o ternos):			
6103.10.10	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.10.20	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.10.90	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Conjuntos:			
6103.22.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.23.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.29	-- De las demás materias textiles:			
6103.29.10	--- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.29.90	--- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Chaquetas (sacos):			
6103.31.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.32.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.33.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.39.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y «shorts»:			

6103.41.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.42.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.43.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6103.49.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>61.04</b>	<b>Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas.</b>			
	- Trajes sastre:			
6104.13.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.19	-- De las demás materias textiles:			
6104.19.10	--- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.19.20	--- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.19.90	--- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Conjuntos:			
6104.22.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.23.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.29.10	--- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.29.90	--- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Chaquetas (sacos):			
6104.31.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.32.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.33.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.39.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Vestidos:			
6104.41.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.42.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.43.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.44.00	-- De fibras artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.49.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Faldas y faldas pantalón:			
6104.51.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.52.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.53.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.59.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts:			
6104.61.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.62.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.63.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6104.69.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>61.05</b>	<b>Camisas de punto para hombres o niños.</b>			
6105.10.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6105.20	- De fibras sintéticas o artificiales:			
6105.20.10	-- De fibras acrílicas o modacrílicas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6105.20.90	-- De las demás fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6105.90.00	- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	



61.06	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas.			
6106.10.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6106.20.00	- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6106.90.00	- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
61.07	Calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.			
	- Calzoncillos (incluidos los largos y los slips):			
6107.11.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6107.12.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6107.19.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Camisones y pijamas:			
6107.21.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6107.22.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6107.29.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6107.91.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6107.99	-- De las demás materias textiles:			
6107.99.10	--- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6107.99.90	--- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
61.08	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.			
	- Combinaciones y enaguas:			
6108.11.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6108.19.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura):			
6108.21.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6108.22.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6108.29.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Camisones y pijamas:			
6108.31.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6108.32.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6108.39.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6108.91.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6108.92.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6108.99.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
61.09	«T-shirts» y camisetas, de punto.			
6109.10.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6109.90	- De las demás materias textiles:			
6109.90.10	-- De fibras acrílicas o modacrílicas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6109.90.90	-- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	

<b>61.10</b>	<b>Suéteres (jerseys), «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto.</b>			
	- De lana o pelo fino:			
6110.11	-- De lana:			
6110.11.10	--- Suéteres (jerseys)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.11.20	--- Chalecos	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.11.30	--- Cardiganes	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.11.90	--- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.12.00	-- De cabra de Cachemira	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.19	-- Los demás:			
6110.19.10	--- Suéteres (jerseys)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.19.20	--- Chalecos	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.19.30	--- Cardiganes	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.19.90	--- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.20	- De algodón:			
6110.20.10	-- Suéteres (jerseys)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.20.20	-- Chalecos	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.20.30	-- Cardiganes	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.20.90	-- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.30	- De fibras sintéticas o artificiales:			
6110.30.10	-- De fibras acrílicas o modacrílicas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.30.90	-- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6110.90.00	- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>61.11</b>	<b>Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.</b>			
6111.20.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6111.30.00	- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6111.90	- De las demás materias textiles:			
6111.90.10	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6111.90.90	-- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>61.12</b>	<b>Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto.</b>			
	- Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales):			
6112.11.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6112.12.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6112.19.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6112.20.00	- Monos (overoles) y conjuntos de esquí	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Bañadores para hombres o niños:			
6112.31.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6112.39.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Bañadores para mujeres o niñas:			
6112.41.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6112.49.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6113.00.00	<b>Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 59.03, 59.06 ó 59.07.</b>	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>61.14</b>	<b>Las demás prendas de vestir, de punto.</b>			
6114.20.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6114.30.00	- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6114.90	- De las demás materias textiles:			
6114.90.10	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6114.90.90	-- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	

61.15	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva (por ejemplo: medias para varices), de punto.			
6115.10	- Calzas, panty-medias, leotardos y medias, de compresión progresiva (por ejemplo: medias para varices):			
6115.10.10	-- Medias de compresión progresiva	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6115.10.90	-- Los demás	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Las demás calzas, panty-medias y leotardos:			
6115.21.00	- - De fibras sintéticas, de título inferior a 67 decitex por hilo sencillo	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6115.22.00	- - De fibras sintéticas, de título superior o igual a 67 decitex por hilo sencillo	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6115.29.00	-- De las demás materias textiles	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6115.30	- Las demás medias de mujer, de título inferior a 67 decitex por hilo sencillo:			
6115.30.10	-- De fibras sintéticas	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6115.30.90	-- Las demás	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6115.94.00	-- De lana o pelo fino	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6115.95.00	-- De algodón	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6115.96.00	-- De fibras sintéticas	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6115.99.00	-- De las demás materias textiles	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
61.16	Guantes, mitones y manoplas, de punto.			
6116.10.00	- Impregnados, recubiertos o revestidos con plástico o caucho	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6116.91.00	-- De lana o pelo fino	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6116.92.00	-- De algodón	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6116.93.00	-- De fibras sintéticas	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6116.99.00	-- De las demás materias textiles	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
61.17	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, de punto.			
6117.10.00	- Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6117.80	- Los demás complementos (accesorios) de vestir:			
6117.80.10	-- Rodilleras y tobilleras	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6117.80.20	-- Corbatas y lazos similares	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6117.80.90	-- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6117.90	- Partes:			
6117.90.10	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6117.90.90	-- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	

## Capítulo 62

Código	Reducir (Ctrl+1) Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
62.01	<b>Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 62.03.</b>			
	- Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares:			
6201.11.00	- - De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6201.12.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6201.13.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6201.19.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6201.91.00	- - De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6201.92.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6201.93.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6201.99.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
62.02	<b>Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 62.04.</b>			
	- Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares:			
6202.11.00	- - De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6202.12.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6202.13.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6202.19.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6202.91.00	- - De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6202.92.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	

6202.93.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6202.99.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.03</b>	<b>Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.</b>			
	- Trajes (ambos o ternos):			
6203.11.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.12.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.19.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	

	- Conjuntos:			
6203.22.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.23.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.29	-- De las demás materias textiles:			
6203.29.10	--- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.29.90	--- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Chaquetas (sacos):			
6203.31.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.32.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.33.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.39.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts:			
6203.41.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.42	-- De algodón:			
6203.42.10	--- De tejidos llamados «mezclilla o denim»	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.42.20	--- De terciopelo rayado («corduroy»)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.42.90	--- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.43.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6203.49.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.04</b>	<b>Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas.</b>			

	- Trajes sastre:			
6204.11.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.12.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.13.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.19.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Conjuntos:			
6204.21.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.22.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.23.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.29.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Chaquetas (sacos):			
6204.31.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.32.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.33.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.39.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	

	- Vestidos:			
6204.41.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.42.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.43.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.44.00	-- De fibras artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.49.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Faldas y faldas pantalón:			
6204.51.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.52.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.53.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.59.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts:			
6204.61.00	-- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.62.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	

6204.63.00	- - De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6204.69.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.05</b>	<b>Camisas para hombres o niños.</b>			
6205.20.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6205.30.00	- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6205.90	- De las demás materias textiles:			
6205.90.10	- - De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6205.90.90	- - Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.06</b>	<b>Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas.</b>			
6206.10.00	- De seda o desperdicios de seda	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6206.20.00	- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6206.30.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6206.40.00	- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6206.90.00	- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.07</b>	<b>Camisetas, calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para hombres o niños.</b>			
	- Calzoncillos (incluidos los largos y los slips):			
6207.11.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	

6207.11.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6207.19.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Camisones y pijamas:			
6207.21.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6207.22.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6207.29.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6207.91.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6207.99	- - De las demás materias textiles:			
6207.99.10	- - - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6207.99.90	- - - Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.08</b>	<b>Camisetas, combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama,</b>			

	<b>albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para mujeres o niñas.</b>			
	- Combinaciones y enaguas:			
6208.11.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6208.19.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Camisones y pijamas:			
6208.21.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6208.22.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6208.29.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6208.91.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6208.92.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6208.99.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.09</b>	<b>Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés.</b>			
6209.20.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6209.30.00	- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6209.90	- De las demás materias textiles:			
6209.90.10	- - De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6209.90.90	- - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.10</b>	<b>Prendas de vestir confeccionadas con productos de las partidas 56.02, 56.03, 59.03, 59.06 ó 59.07.</b>			
6210.10.00	- Con productos de las partidas 56.02 ó 56.03	u	10 + USD 5.5 por kg.	

6210.20.00	- Las demás prendas de vestir del tipo de las citadas en las subpartidas 6201.11 a 6201.19	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6210.30.00	- Las demás prendas de vestir del tipo de las citadas en las subpartidas 6202.11 a 6202.19	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6210.40.00	- Las demás prendas de vestir para hombres o niños	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6210.50.00	- Las demás prendas de vestir para mujeres o niñas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.11</b>	<b>Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir.</b>			
	- Bañadores:			
6211.11.00	- - Para hombres o niños	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6211.12.00	- - Para mujeres o niñas	u	10 + USD 5.5 por kg.	



6211.20.00	- Monos (overoles) y conjuntos de esquí	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Las demás prendas de vestir para hombres o niños:			
6211.32.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6211.33.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6211.39	- - De las demás materias textiles:			
6211.39.10	- - - De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6211.39.90	- - - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Las demás prendas de vestir para mujeres o niñas:			
6211.42.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6211.43.00	- - De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6211.49	- - De las demás materias textiles:			
6211.49.10	- - - De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6211.49.90	- - - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.12</b>	<b>Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.</b>			
6212.10.00	- Sostenes (corpiños)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6212.20.00	- Fajas y fajas braga (fajas bombacha)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6212.30.00	- Fajas sostén (fajas corpiño)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6212.90.00	- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.13</b>	<b>Pañuelos de bolsillo.</b>			
6213.20.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6213.90	- De las demás materias textiles:			
6213.90.10	- - De seda o desperdicios de seda	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6213.90.90	- - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	

<b>62.13</b>	<b>Pañuelos de bolsillo.</b>			
6213.20.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6213.90	- De las demás materias textiles:			
6213.90.10	-- De seda o desperdicios de seda	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6213.90.90	-- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.14</b>	<b>Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares.</b>			
6214.10.00	- De seda o desperdicios de seda	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6214.20.00	- De lana o pelo fino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6214.30.00	- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6214.40.00	- De fibras artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6214.90.00	- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.15</b>	<b>Corbatas y lazos similares.</b>			
6215.10.00	- De seda o desperdicios de seda	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6215.20.00	- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6215.90.00	- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>6216.00</b>	<b>Guantes, mitones y manoplas.</b>			
6216.00.10	- Especiales para la protección de trabajadores	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
6216.00.90	- Los demás	2u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>62.17</b>	<b>Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, excepto las de la partida 62.12.</b>			
6217.10.00	- Complementos (accesorios) de vestir	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6217.90.00	- Partes	u	10 + USD 5.5 por kg.	

## Capítulo 63

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
	<b>I. LOS DEMAS ARTICULOS TEXTILES CONFECCIONADOS</b>			
<b>63.01</b>	<b>Mantas.</b>			
6301.10.00	- Mantas eléctricas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6301.20	- Mantas de lana o pelo fino (excepto las eléctricas):			
6301.20.10	- - De lana	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6301.20.20	- - De pelo de vicuña	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6301.20.90	- - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6301.30.00	- Mantas de algodón (excepto las eléctricas)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6301.40.00	- Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas)	u	10 + USD 5.5 por kg.	

6301.90.00	- Las demás mantas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>63.02</b>	<b>Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.</b>			
6302.10	- Ropa de cama, de punto:			
6302.10.10	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.10.90	-- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Las demás ropas de cama, estampadas:			
6302.21.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.22.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.29.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Las demás ropas de cama:			
6302.31.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.32.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.39.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.40	- Ropa de mesa, de punto:			
6302.40.10	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.40.90	-- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Las demás ropas de mesa:			
6302.51.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.53.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.59	-- De las demás materias textiles:			
6302.59.10	--- De lino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.59.90	--- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	

6302.60.00	- Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo toalla, de algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Las demás:			
6302.91.00	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.93.00	-- De fibras sintéticas o artificiales	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.99	-- De las demás materias textiles:			
6302.99.10	--- De lino	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6302.99.90	--- Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>63.03</b>	<b>Visillos y cortinas; guardamalletas y rodapiés de cama.</b>			
	- De punto:			
6303.12.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6303.19	-- De las demás materias textiles:			
6303.19.10	--- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	

6303.19.90	- - - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6303.91.00	- - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6303.92.00	- - De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6303.99.00	- - De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>63.04</b>	<b>Los demás artículos de tapicería, excepto los de la partida 94.04.</b>			
	- Colchas:			
6304.11.00	- - De punto	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6304.19.00	- - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- Los demás:			
6304.91.00	- - De punto	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6304.92.00	- - De algodón, excepto de punto	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6304.93.00	- - De fibras sintéticas, excepto de punto	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6304.99.00	- - De las demás materias textiles, excepto de punto	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>63.05</b>	<b>Sacos (bolsas) y talegas, para envasar.</b>			
6305.10	- De yute o demás fibras textiles del líber de la partida 53.03:			
6305.10.10	- - De yute	u	30	0% de arancel hasta el 31 de diciembre de 2014.
6305.10.90	- - Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6305.20.00	- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	- De materias textiles sintéticas o artificiales:			
6305.32.00	- - Continentes intermedios flexibles para productos a granel	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6305.33	- - Los demás, de tiras o formas similares, de polietileno o polipropileno:			
6305.33.10	- - - De polietileno	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6305.33.20	- - - De polipropileno	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6305.39.00	- - Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6305.90	- De las demás materias textiles:			
6305.90.10	- - De pita (cabuya, fique)	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6305.90.90	- - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>63.06</b>	<b>Toldos de cualquier clase; tiendas (carpas); velas para embarcaciones, deslizadores o vehículos terrestres; artículos de acampar.</b>			
	- Toldos de cualquier clase:			
6306.12.00	- - De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6306.19	- - De las demás materias textiles:			
6306.19.10	- - - De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6306.19.90	- - - Las demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	

	- Tiendas (carpas):			
6306.22.00	-- De fibras sintéticas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6306.29.00	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6306.30.00	- Velas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6306.40.00	- Colchones neumáticos	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6306.90	- Los demás:			
6306.90.10	-- De algodón	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6306.90.90	-- De las demás materias textiles	u	10 + USD 5.5 por kg.	
<b>63.07</b>	<b>Los demás artículos confeccionados, incluidos los patrones para prendas de vestir.</b>			
6307.10.00	- Paños para fregar o lavar (bayetas, paños rejilla), franelas y artículos similares para limpieza	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6307.20.00	- Cinturones y chalecos salvavidas	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6307.90	- Los demás:			
6307.90.10	-- Patrones de prendas de vestir	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6307.90.20	-- Cinturones de seguridad	u	10 + USD 5.5 por kg.	
6307.90.30	-- Mascarillas de protección	u	0	
6307.90.90	-- Los demás	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	<b>II. JUEGOS</b>			
6308.00.00	Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con accesorios, para la confección de alfombras, tapicería, manteles o servilletas bordados o de artículos textiles similares, en envases para la venta al por menor.	u	10 + USD 5.5 por kg.	
	<b>III. PRENDERIA Y TRAPOS</b>			
6309.00.00	Artículos de prendería.	kg	10 + USD 5.5 por kg.	
63.10	Trapos; cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles.			
6310.10	- Clasificados:			
6310.10.10	-- Recortes de la industria de la confección	kg	10 + USD 5.5 por kg.	
6310.10.90	-- Los demás	kg	10 + USD 5.5 por kg.	
6310.90.00	- Los demás	kg	10 + USD 5.5 por kg.	

## Capítulo 94

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
<b>94.01</b>	<b>Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes.</b>			
9401.10.00	- Asientos del tipo de los utilizados en aeronaves	u	30	
9401.20.00	- Asientos del tipo de los utilizados en vehículos automóviles	u	30	
9401.30.00	- Asientos giratorios de altura ajustable	u	30	
9401.40.00	- Asientos transformables en cama, excepto el material de acampar o de jardín	u	30	

	- Asientos de roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares:			
9401.51.00	- - De bambú o roten (ratán)	u	30	
9401.59.00	- - Los demás	u	30	
	- Los demás asientos, con amazón de madera:			
9401.61.00	- - Con relleno	u	30	
9401.69.00	- - Los demás	u	30	
	- Los demás asientos, con amazón de metal:			
9401.71.00	- - Con relleno	u	30	
9401.79.00	- - Los demás	u	30	
9401.80.00	- Los demás asientos	u	30	
9401.90	- Partes:			
9401.90.10	- - Dispositivos para asientos reclinables	u	25	
9401.90.90	- - Las demás	u	25	
<b>94.02</b>	<b>Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria (por ejemplo: mesas de operaciones o de reconocimiento, camas con mecanismo para uso clínico, sillones de dentista); sillones de peluquería y sillones similares, con dispositivos de orientación y elevación; partes de estos artículos.</b>			
9402.10	- Sillones de dentista, de peluquería y sillones similares, y sus partes:			
9402.10.10	- - Sillones de dentista	u	15	
9402.10.90	- - Los demás	u	15	
9402.90	- Los demás:			
9402.90.10	- - Mesas de operaciones y sus partes	u	15	
9402.90.90	- - Los demás y sus partes	u	15	
<b>94.03</b>	<b>Los demás muebles y sus partes.</b>			
9403.10.00	- Muebles de metal de los tipos utilizados en oficinas	u	30	
9403.20.00	- Los demás muebles de metal	u	30	
9403.30.00	- Muebles de madera de los tipos utilizados en oficinas	u	30	
9403.40.00	- Muebles de madera de los tipos utilizados en cocinas	u	30	
9403.50.00	- Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios	u	30	
9403.60.00	- Los demás muebles de madera	u	30	
9403.70.00	- Muebles de plástico	u	30	
	- Muebles de otras materias, incluidos el roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares:			
9403.81.00	- - De bambú o roten (ratán)	u	30	
9403.89.00	- - Los demás	u	30	
9403.90.00	- Partes	u	25	
<b>94.04</b>	<b>Somieres; artículos de cama y artículos similares (por ejemplo: colchones, cubrepiés, edredones, cojines, pufes, almohadas), bien con muelles (resortes), bien rellenos o guarnecidos interiormente con cualquier materia, incluidos los de caucho o plástico celulares, recubiertos o no.</b>			
9404.10.00	- Somieres	u	30	
	- Colchones:			
9404.21.00	- - De caucho o plástico celulares, recubiertos o no	u	30	
9404.29.00	- - De otras materias	u	30	
9404.30.00	- Sacos (bolsas) de dormir	u	30	
9404.90.00	- Los demás	u	30	

94.05	Aparatos de alumbrado (incluidos los proyectores) y sus partes, no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares, con fuente de luz inseparable, y sus partes no expresadas ni comprendidas en otra parte.			
9405.10	- Lámparas y demás aparatos eléctricos de alumbrado, para colgar o fijar al techo o a la pared, excepto los de los tipos utilizados para el alumbrado de espacios o vías públicas:			
9405.10.10	- - Especiales para salas de cirugía u odontología (de luz sin sombra o «escialíticas»)	u	5	
9405.10.20	- - Proyectores de luz	u	15	
9405.10.90	- - Los demás	u	30	
9405.20.00	- Lámparas eléctricas de cabecera, mesa, oficina o de pie	u	30	
9405.30.00	- Guimaldas eléctricas de los tipos utilizados en árboles de Navidad	u	30	
9405.40	- Los demás aparatos eléctricos de alumbrado:			
	- - Para el alumbrado de espacios o vías públicas:			
9405.40.11	- - - Proyectores de luz	u	20	
9405.40.19	- - - Los demás	u	20	
9405.40.90	- - Los demás	u	15	
9405.50	- Aparatos de alumbrado no eléctricos:			
9405.50.10	- - De combustible líquido a presión	u	30	
9405.50.90	- - Los demás:			
9405.50.90.10	- - - Lámparas de seguridad para minería	u	5	
9405.50.90.90	- - - Los demás	u	30	
9405.60.00	- Anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares	u	30	
	- Partes:			
9405.91.00	- - De vidrio	u	15	
9405.92.00	- - De plástico	u	25	
9405.99.00	- - Las demás	u	25	
9406.00.00	Construcciones prefabricadas.	u	20	



