



# Yura: Relaciones internacionales

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica ISSN: 1390-938x

Nº 29: Enero - marzo 2022

Prospectiva y su aplicación en la elección de mercados internacionales: industria textil  
pp. 53 - 72

Avila Romero, Brayan Elian; Cruz Marcillo, César Javier

Red cultural Yuracomplexus - Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

Sangolquí, Ecuador

Av. Gral Rumiñahui

beavila1@espe.edu.ec; cjcruz1@espe.edu.ec

*Prospectiva y su aplicación en la elección de mercados internacionales: Industria Textil*

*Avila Romero, Brayan Elian; Cruz Marcillo, César Javier*

*Red cultural Yuracomplexus - Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE*

*beavila1@espe.edu.ec; cjcruz1@espe.edu.ec*

### **Resumen**

53

El presente proyecto de investigación bajo el enfoque de prospectiva estratégica tuvo por objetivo determinar los mejores escenarios de importación de textiles para el Ecuador, cuyos intereses están enfocados en innovar y transformar de manera competitiva a las empresas ecuatorianas dedicadas a esta rama. El estudio se realizó mediante una perspectiva de enfoque cuali-cuantitativa con un alcance empírico, el punto de partida de esta investigación fue la base de datos, de la subpartida 5407.61.00.00, obtenida de Yuracomplexus. Adicional a ello, se tomó como referencia, mediante encuestas, los criterios de expertos que forman parte de este nicho de mercado. Finalmente, el sistema estadístico SPSS fue parte esencial para realizar la tabulación de la información la cual sirvió de base para la elaboración de los escenarios de decisión mediante el uso del software MIC MAC. Logrando así establecer como mejor escenario a China para la importación de textiles, además de Colombia y Estados Unidos con el segundo y tercer lugar respectivamente.

### **Palabras claves**

Prospectiva Estratégica; Escenarios; Importación; Industria Textil.

### **Abstract**

The objective of this research project under the strategic prospective approach was to determine the best textile import scenarios for Ecuador, whose interests are focused on innovating and competitively transforming the Ecuadorian companies dedicated to this branch. The study was conducted through a qualitative-quantitative approach with an empirical scope, the starting point of this research was the database of subheading 5407.61.00.00, obtained from Yuracomplexus. In addition to this, the criteria of experts who are part of this market niche were taken as a reference through surveys. Finally, the SPSS statistical system was an essential part for the tabulation of the information, which served as the basis for the elaboration of the decision scenarios through the use of the MIC MAC software. Thus, the best scenario was established as China for textile imports, in addition to Colombia and the United States in second and third place, respectively.

### **Keywords**

Strategic Foresight; Scenarios; Imports; Textile Industry.

En el Ecuador, se puede evidenciar la escasa fabricación de textiles nacionales a gran escala, suponiendo un inconveniente para las pequeñas, medianas y grandes empresas nacionales, mismas que no han logrado abastecer a la demanda local, por problemas en la adquisición de materias primas y fabricación de sus productos, en especial, por los altos costos que representan. Importar textiles se ha convertido en una opción viable para las empresas locales en su afán de cubrir la expectativa y diversidad de gustos de los consumidores. Los proveedores internacionales han alcanzado economías de escala, diversidad tecnológica y portafolios complementarios, que les invitó a insertarse en mercados foráneos, sumando al trabajo empresarial, a las políticas internacionales de factibilidad de inserción en las modalidades de acuerdos de alcance multilateral, regional y bilateral en temas técnicos y de desgravación arancelaria, así como, a las políticas nacionales de libre comercio o proteccionistas. La elección de mercados internacionales bajo el enfoque de los proveedores de mercancías importadas, nos induce a identificar metodologías alternas de análisis que nos permitan generar escenarios en donde las ideas de integración entre países, el crecimiento económico, el bienestar, la libre oferta y demanda, así como, las políticas proteccionistas estatales sirvan como elementos de un juego o un escenario que nos lleve a pensar en entornos diversos y cambiantes a ser aplicados en la elección de mercados foráneos y su aplicación en sectores como el de la industria textil.

El escenario internacional en contextos de sociedad global, generó estrategias que impulsaron a los Estados a visualizar sus ideas de crecimiento y de desarrollo alrededor de procesos de integración o cooperación entre aquellos en donde se hacía ostensible ciertas similitudes, ya sean estas de tipo económico, geográfico, política comercial o tecnológico originando la suscripción de acuerdos que llevarían a desarrollar trabajos conjuntos entre países que necesitaban de ciertos mecanismos de apoyo para impulsar sectores comerciales, de inversiones y de todos aquellos elementos sobre los cuales se podría trabajar en temas de carácter internacional bajo la idea de generar ciertas preferencias al interior de los bloques creados a manera de escudo protector para con terceros países. Ha decir de Izam (1994):

Durante los últimos años se ha evidenciado que más países se suman a tratados comerciales que están impulsados por políticas comerciales que buscan mejorar o proteger el mercado nacional. “Todos estos acuerdos tienen, como denominador común, el trato preferencial basado en la desgravación de una lista de productos cuyo comercio se procura liberalizar a través de un trato arancelario preferencial en relación con productos similares originarios de terceros países” (pág. 43).

Anteriormente el Ecuador estaba cerrado a las alianzas comerciales, aperturas bilaterales, o tratados internacionales con países vecinos y lejanos. Desde 1969, el país tuvo su primera incursión al formar parte de tratados comerciales siendo un ejemplo de ello, el acuerdo firmado en Cartagena, que posteriormente sería conocido como la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Los antiguos acuerdos de cooperación internacional buscaban fomentar un desarrollo que esté equilibrado entre los países que formaban parte del acuerdo, no obstante, por la necesidad de expansión de los intereses nacionales, los países comenzaron la búsqueda de más alianzas internacionales con varios enfoques de desarrollo. De esta manera, desde la CEPAL (1994) se afirmó que “los acuerdos recientes tienden a incluir mayores compromisos sectoriales que los acuerdos bilaterales anteriores, aunque las cláusulas pertinentes implicaron compromisos muy diferentes a los programas sectoriales de inversión vinculados a los procesos subregionales del pasado” (pág. 47), por lo tanto, los tratados comerciales internacionales evolucionan conforme surgen nuevas necesidades de las naciones.

Históricamente ningún país fue capaz de subsistir sin la necesidad de colaborar con una nación de su entorno. De esta manera y conforme surgieron nuevas necesidades, los intereses demandaron a las naciones buscar una nueva forma de relacionarse y progresar en un entorno de cooperación internacional. En ese entonces, surgió el funcionalismo como medio para "recubrir las divisiones políticas con una amplia gama de actividades y agencias internacionales, en las que y por las que, la vida e intereses de las naciones serían integrados gradualmente" (Mitrany, 1966). De este modo, Mitrany trató de priorizar los intereses nacionales como la inversión extranjera, cooperación internacional, necesidades sociales y el desarrollo de mercados sobre posiciones políticas. En sus inicios, el funcionalismo fue una teoría adoptada por países, y de cierta manera integraba algunos aspectos que favorecieron a sus intereses, sin embargo, al incorporar a grupos sociales capaces de liderar algunas funciones administrativas, demostró debilidades al no incluir la doctrina política como una de sus herramientas para el desarrollo y comprensión entre naciones, por lo cual esta teoría se convirtió en un complemento para el origen del neofuncionalismo, con un enclave de desarrollo trazado por el Estado en bienestar de la sociedad.

La política comercial como punto de inflexión en el neofuncionalismo fue importante para la expansión de los países desarrollados y de los menos desarrollados, se empezó a considerar a empresas transnacionales, organismos internacionales como complementos para una integración, en donde, claramente el poder no puede separarse del estado, y de cierta manera se empezó a ceder poderes a organismos supranacionales. Esta teoría tuvo como objetivo transferir actividades económicas, sociales y políticas a organismos internacionales con

dominio en las mismas. Ernst Haas afirmó que “no se puede separar el poder del bienestar, sino más bien analizar el papel de los partidos políticos, asociaciones empresariales y los sindicatos en sus actitudes hacia la integración” (Vargas, 2011). Dando origen a los acuerdos comerciales internacionales, que durante el proceso de aperturas comerciales dejó en evidencia a países que imponían restricciones a las importaciones y otros que defendían el libre mercado.

A inicios del siglo XIX, nace el concepto de libre comercio que para uno de sus exponentes partieron de la idea que:

57

“Cada territorio ha de buscar en el exterior eso que le resulta más costoso proveerse en el interior; alteración más o alteración menos, el comienzo de las ventajas comparativas -estáticas o dinámicas- sigue gobernando el negocio mundial contemporáneo y, más que nada, todavía es el punto de inicio, o supuesto esencial, de las políticas comerciales” (pág. 122).

Desde ese entonces varios países han buscado la manera de verse beneficiados de las relaciones comerciales, sociales y cualquier tipo de acuerdo que beneficie a las industrias de dicho país, tal es el caso de países que elaboran productos industrializados y consiguen materia prima, mano de obra a mejor precio en el exterior que en su país de origen, en contraste de ello, surge la teoría proteccionista para defender a aquellos países que no se ven beneficiados o resultan perjudicados por la forma masiva de fabricar productos en países desarrollados. El proteccionismo se genera como una respuesta para amparar y garantizar el funcionamiento cabal de la industria nacional en los países, además de constituir una alternativa para la generación de ingresos estatales (Rojas, Aguirre, & Barrera, 2017). Aunque el proteccionismo y el libre comercio tengan panoramas totalmente diferentes, de cierta manera entre ambas se puede buscar un equilibrio beneficioso para una nación con la aplicación de las correctas políticas comerciales como; salvaguardias, desgravación arancelaria, licencias de importación y acuerdos preferenciales para evitar vulnerar o dañar las pequeñas y medianas empresas que no únicamente mueven dinero, sino que también son fuentes de empleos sin importar el país.

El propósito de la presente investigación será determinar la elección adecuada del mejor mercado internacional que pueda proveer de insumos textiles al Ecuador, aplicando juegos estratégicamente. Según, Nicholson (1997), menciona que juegos “es cualquier situación en la que los individuos deben tomar decisiones estratégicas y en la que el resultado final depende de lo que cada uno decida hacer” (Quirós, 2014). En suma, a esta teoría y para establecer una metodología que permita identificar la mejor alternativa hacia el futuro para los agentes del sector textilero, se toma en consideración conceptos como la teoría de juegos y prospectiva estratégica como herramientas de especulación y análisis sobre el porvenir estudiando

previamente el presente. La prospectiva ofrece una aproximación que ayuda a construir el futuro. Nos habilita a considerar el mundo del mañana como algo que creamos, más que algo previamente decidido, como un misterio que solamente necesita ser revelado (CEPAL, 2013). Asimismo, se toma en consideración todos aquellos términos de negociación, medidas de libre comercio, proteccionismo, licencias de importación y acuerdos preferenciales que puedan beneficiar al desarrollo e integración de negociaciones con países que faciliten las vías para la importación de productos textiles mediante las respectivas políticas comerciales.

## Método y metodología

### Modelo de estudio



### Método

El presente artículo se llevará a cabo bajo el método de juegos con enfoque de prospectiva que genera escenarios complejos con múltiples variables desde la visualización del trabajo con un concepto sistémico para la toma de decisiones. La competencia en la industria textilera en los últimos años se ha convertido en un problema característico al momento de la toma de decisiones. Los gerentes al tener una gran cantidad de posibles proveedores tienen dificultades al seleccionar el adecuado que cumpla con sus necesidades, tomando en consideración factores como tiempo, cantidad, precio y calidad. Algunos individuos elaboran escenarios de juegos que

permiten visualizar un amplio campo de variables para segregar y aplicar la elección correcta. Uno de esos escenarios presenta la teoría de juegos. Según Bercoff y otros (2003) definen la teoría de juegos como “una manera formal de analizar la interacción entre dos o más agentes racionales que interactúan en forma estratégica” (Quirós, 2014). De manera conjunta con la teoría de juegos, se toma en consideración la estrategia desarrollada por Steve Nash. Ha decir de Ken Binmore (2007):

“El equilibrio de Nash no es otra cosa que una pareja de estrategias cuyo resultado es una celda en la que ambos resultados están rodeados por un círculo. En términos más generales, el equilibrio de Nash tiene lugar cuando todos los jugadores eligen a la vez la mejor respuesta a las elecciones estratégicas de los demás” (pág. 28).

La prospectiva presenta un acercamiento a la construcción del futuro. En cuanto hace referencia a los instrumentos de la prospectiva estratégica, es de suma importancia considerar su utilidad, incitar su imaginación, minimizar las incongruencias, desarrollar un lenguaje universal, estructurar el pensamiento colectivo y permitir la adquisición (Godet, 2007). Aplicando esta técnica nos permite visualizar de mejor manera las variables que optimicen la correcta elección para la importación de textiles. Eneko Astigarraga (2016), afirmó que:

“La prospectiva estratégica es una correlación entre de varios campos disciplinarios que hemos manifestado como son; la prospectiva y los estudios de futuro, la idealización estratégica, la prospectiva científica y tecnológica, el desarrollo organizacional, y cuyo inicio tenemos la posibilidad de fijar a fines de los años ochenta del siglo XX” (pág. 07).

## Metodología

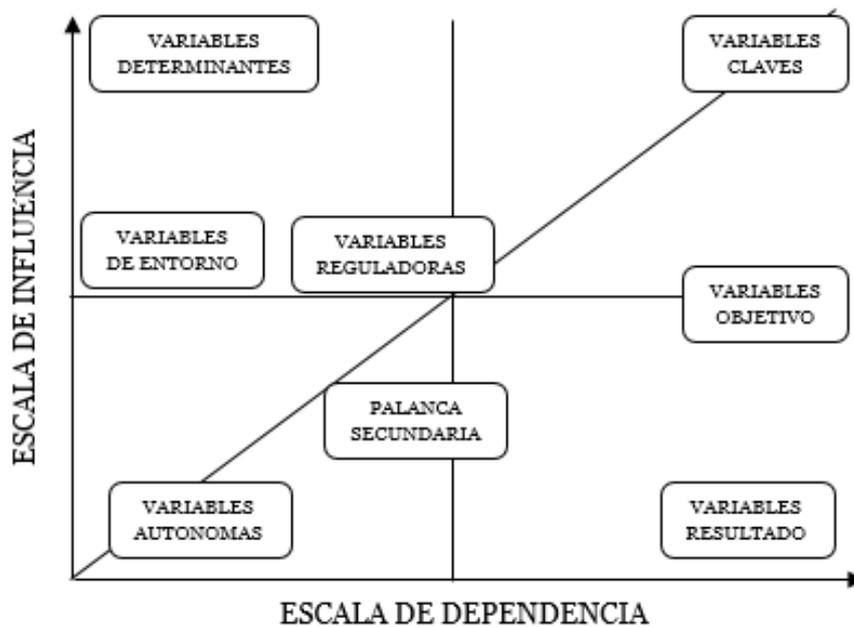
El presente artículo posee un alcance empírico con un enfoque cuali-cuantitativo, en donde se desarrolló una red relacional de manera que el mecanismo para analizar las interacciones sobreviene de la teoría de sistemas, utilizando técnicas prospectivas que se obtienen de una calificación numérica con expertos en el tema para juntar dichas relaciones, con la finalidad aplicada de elaborar un demostrativo de como las teorías de soporte pudieron engendrar una nueva forma de investigación o de visualización del problema de estudio, para ello, se realizó investigaciones de campo tomando en consideración el perfil psicográfico de personas dedicadas a la industria textil, a conocer mediante una encuesta semiestructurada en donde se realizaron bloques de afirmaciones al respecto de los elementos de las dimensiones del modelo de estudio, que trabajan a nivel de la subpartida 5407.61.00.00. Posteriormente, se identificó

cuáles son aquellas empresas que compiten en esta rama de la industria textil con un alcance correlacional, teniendo en cuenta que el control de las variables será no experimental al tomar la información una sola vez. El procedimiento de recolección de información se generó mediante cuestionarios electrónicos a través del envío por email, en donde se esperó obtener una muestra por conveniencia en un periodo no mayor a 15 días.

Finalmente, el procesamiento de la información recolectada mediante técnicas prospectivas permitió generar escenarios y visualizaciones en donde las variables utilizadas demostraron la incidencia en la elección de mercados internacionales. Para ello, fue imprescindible interpretar el plano de influencias/dependencias directas, las cuales nos permite identificar tres diagonales, que sostienen una divergencia con relación a la función en la dinámica del sistema.

**Figura 1**

*Gráfico de influencia por dependencia*



*Nota:* Descripción de posición por variable. Recuperado de (Arango & Cuevas, 2014)

En primer lugar, logramos identificar la diagonal de entrada/salida, la cual nos permite comprender el sistema. La segunda diagonal es estratégica, se puede interpretar el funcionamiento cuando esta se encuentra lejana del punto de origen resulta ser más estratégica. Por último, la tercera diagonal comprende a las variables que se encuentran en el cuadrante superior derecho del plano que a su vez resultan ser las más importantes para la toma de decisiones (Godet, 2007).

## Resultados

Mediante la presente investigación recabada se obtuvo información que encamina al proyecto a la correcta decisión de escenario de importaciones en la industria textil, en donde, se alcanzó información de las variables: país y empresas proveedoras, políticas comerciales, términos de negociación, cooperación internacional y competencia nacional.

A partir del análisis y tratamiento de datos de la subpartida 5407.61.00.00 en donde, se identifica que los países y empresas con exportaciones de mayor relevancia de dicha materia prima hacia el Ecuador son: China, Estados Unidos y Colombia que corresponden al período de tiempo 2020-2021.

61

### Importaciones Sector Textil 2020-2021

**Tabla 1**

*Principales países proveedores de textiles*

<b>País de origen</b>	<b>FOB \$USD</b>	<b>CIF \$USD</b>	<b>KGS NETO</b>
China	14'521.459,37	16'684.119,90	4'957.173,20
Estados Unidos	161.814,40	173.358,08	28.586,51
Colombia	223.365,96	227.784,32	12.174,15

*Nota:* Describe las importaciones del Ecuador en el periodo 2020-2021. Recuperado de (Yura: Relaciones Internacionales, 2021).

Los países con mayor relevancia en la industria textil para el Ecuador son: China, Estados Unidos y Colombia, en donde, se evidencia que la mayoría de las importaciones en esta subpartida tienen su origen en China. Así mismo, Colombia al ser un país cercano al Ecuador y al mantener acuerdos de relación mediante la comunidad andina es participó en las importaciones que realiza el Ecuador, por otra parte, se puede evidenciar a Estados Unidos como uno de los principales proveedores no solo para el Ecuador sino a nivel mundial por la gran capacidad productiva que posee al igual que China, de tal manera, podemos mencionar, que estos países tendrán incidencia a la hora de decidir desde donde importar.

**Tabla 2*****Principales empresas exportadoras por país de origen***

<b>País</b>	<b>Empresa</b>	<b>FOB \$USD</b>	<b>CIF \$USD</b>	<b>KGS NETO</b>
China	Jiangmen Metabloc Import & Export Co., Ltd	181.248,04	224.912,27	112.750,44
	Ningbo MH Industry Co., Ltd	3'673.262,47	4'122.942,08	977.533,37
Estados Unidos	Skeen Decorative Fabrics	22.740,64	23.875,38	4.638,92
	Bangalore Fabrics	46.091,68	47.645,76	1.869,64
Colombia	Texlafayette	257.057,35	262.269,59	14.254,30
	Textivital	18.056,72	18.217,34	3.113,49

*Nota:* Describe a las principales empresas exportadoras clasificadas por país de origen en el periodo 2020-2021. Recuperado de (Yura: Relaciones Internacionales, 2021).

Las empresas de mayor importancia por país en la industria textil se han clasificado de la siguiente manera: China está representada por Jiangmen Metabloc Import & Export Co., Ltd y Ningbo MH Industry Co., Ltd siendo las líderes en materia textil y representando gran cantidad de las importaciones que realizan los ecuatorianos desde los puertos de Shekou, Ningbo y Shangai. Por otro lado, Estados Unidos se encuentra representado por Skeen Decorative Fabrics y Bangalore Fabrics como dos empresas mayoritarias en las importaciones realizadas por Ecuador desde el puerto marítimo y aeropuerto internacional de Miami. Finalmente, Colombia se ve representado por Texlafayette y Textivital, siendo líderes proveedores internacionalmente en la industria textilera realizando envíos desde el aeropuerto internacional El Dorado hacia el Ecuador y diversos destinos.

**Tabla 3*****Principales empresas importadoras del Ecuador***

<b>Empresa Importadora</b>	<b>FOB \$USD</b>	<b>CIF \$USD</b>	<b>KGS NETO</b>
----------------------------	------------------	------------------	-----------------

Comercializadora Trama Color Multitextil Cia.Ltda.	2'822.720,78	3'158.010,28	796.725,52
El Tuko S.A.	1'724.525,19	1'825.083,73	112.750,44
Konamtex Cia.Ltda.	1'489.662,59	1'741.119,97	538.651,91
Cosaabsa Corporación Saab S.A.	1'241.597,09	1'309.691,62	291.224,99
Producersol S.A.	769.934,07	897.675,51	263.723,03

*Nota:* Describe a las principales empresas importadoras del Ecuador en el periodo 2020-2021. Recuperado de (Yura: Relaciones Internacionales, 2021).

En el Ecuador se confeccionan un gran número de artículos textiles, para realizar dicha labor se necesita importar materia prima, por lo cual, varias empresas nacionales se dedican a este rubro. Las principales empresas importadoras del Ecuador son: Comercializadora Trama Color Multitextil, El Tuko S.A., Konamtex, Cosaabsa Corporación Saab S.A., Producersol S.A., siendo líderes en las importaciones y distribución de productos textiles comercializados a nivel nacional promoviendo buenas prácticas empresariales y priorizando el desarrollo económico y social del país con empleos indirectos generados por la actividad que realizan, de igual manera promueven el crecimiento del sector textil con calidad y precios competitivos en el país.

### Escenarios para la toma de decisiones

**Tabla 4**

#### *Escenario de países desde donde importar*

Países	Encuestas	Suma	Media
China	9	65	7,22
USA	9	48	5,33
Colombia	9	39	4,33
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe los países con los que podrían realizar importaciones.

En este escenario se denota una clara tendencia hacia China con un 7,22 como media siendo este resultado con el valor más alto obtenido y acentuándose como la mejor alternativa para esta materia prima. Por otro lado, se calificó a Estados Unidos con un 5,33 de media y Colombia presenta una media de 4,33 siendo estos los resultados de los tres países más viables para importar este insumo textil.

**Tabla 5***Escenario de empresas exportadoras por país de origen*

País	Empresas exportadoras	N	Suma	Media
China	Jiangmen Metabloc	9	35	3,89
	Ningbo MH Industry	9	52	5,78
Estados Unidos	Skeen Decorative Fabrics	9	45	5
	Banglore Fabric	9	40	4,44
Colombia	Texlafayette	9	45	5
	Textivital	9	47	5,22
	N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe las empresas proveedoras por país de origen.

El concepto de empresa proveedora no está posicionado al momento de realizar las importaciones en el mercado ecuatoriano, es decir, que dicha variable no influye directamente a la hora de tomar decisiones ya que los importadores nacionales buscan diferentes alternativas constantemente para importar este insumo textil. Sin embargo, se puede evidenciar que Ningbo MH Industry de China, Banglore Fabric de Estados Unidos y Textivital de Colombia resultan tener una incidencia poco representativa para las personas encuestadas.

**Tabla 6***Escenario de tributos al comercio exterior ecuatoriano*

Impuestos	N	Suma	Media
AdValorem 15%	9	57	6,33
Iva 12%	9	61	6,78
Fodinfra 0.5%	9	54	6
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe los aspectos importantes a ser considerados bajo los tributos.

El Ecuador es un país que se maneja con diversos impuestos a las importaciones para proteger la industria nacional. Los encuestados coinciden en la importancia de realizar el costeo en sus importaciones aplicando el AdValorem del 15% según lo determina la normativa ecuatoriana emitida por el SENAE. Por otro lado, la muestra coincide en su mayoría sobre el

pago del Iva del 12% que aplica a todos los productos y servicios que tengan como finalidad ser comercializados y consumidos. Finalmente, la muestra coincide en que el valor del Fodinfra calculado de la base imponible es favorable siempre y cuando se cumpla con su finalidad de apoyar todas las iniciativas de atención y protección a la niñez en riesgo.

**Tabla 7**

*Escenario de la política comercial ecuatoriana*

<b>Política comercial</b>	<b>N</b>	<b>Suma</b>	<b>Media</b>
Impuestos	9	59	6,56
Certificación INEN	9	55	6,1111
Desgravación Arancelaria	9	54	6
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe los aspectos importantes a ser considerados bajo los tributos.

Dentro de las políticas comerciales ecuatorianas, los impuestos aplicados a todos los estados con los que se realicen transacciones manejan un AdValorem del 15% y aquellos países como Colombia con los que se mantienen acuerdos de liberación preferencial arancelaria tienen una desgravación del 100% sobre este valor. El INEN no influye directamente en las decisiones que considera la muestra debido a que no se requiere la certificación para este tipo de productos que vienen en forma de rollos y no de productos confeccionados.

**Tabla 8**

*Escenario de las variables de una negociación exitosa*

<b>Variables de negociación</b>	<b>N</b>	<b>Suma</b>	<b>Media</b>
Experiencia	9	69	7,6667
Años deservicio	9	61	6,778
Recomendaciones	9	56	6,2222
Tiempos de entrega	9	64	7,1111
Calidad del producto	9	68	7,5556
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe los aspectos importantes para una negociación.

Las empresas ecuatorianas deben tener la seguridad de que no existirá fraude. La mayoría de los encuestados se enfocan en la elección del proveedor estudiando su experiencia en el mercado con una media del 7,66. Así mismo, los importadores buscan una alta calidad del producto y coinciden en una media de 7,55 en sus respuestas. Finalmente, también establecen negociaciones en cuanto a los proveedores que tengan mejores tiempos de entrega ya que resulta ser un factor importante para satisfacer las necesidades del mercado nacional y obtener mejores rendimientos, esta variable maneja una media de coincidencia de 7,11.

**Tabla 9****Escenario de términos de negociación “Incoterms”**

<b>Incoterms</b>	<b>N</b>	<b>Suma</b>	<b>Media</b>
EXW	9	30	3,3333
FOB	9	64	7,1111
CIF	9	52	5,7778
DDP	9	34	3,7778
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe los Incoterms más usados en la importación de textiles.

Los Incoterms son los instrumentos mediante los cuales las empresas limitan sus responsabilidades. Los importadores ecuatorianos prefieren manejar el término de negociación “Free on Board” el cual se estipula que el vendedor deberá responsabilizarse de que la mercancía se encuentre en la cubierta del buque, en donde inmediatamente la responsabilidad pasará a manos del importador, la muestra coincide en una media de 7,11. Algunos encuestados consideran de relevancia realizar sus procesos de importación con el término “Cost, Insurance and Freight” el cual permite al proveedor tramitar los procesos logísticos desde convenir el transporte marítimo hasta el puerto de destino.

**Tabla 10****Escenario de métodos de pago**

<b>Método de pago</b>	<b>N</b>	<b>Suma</b>	<b>Media</b>
Anticipo/Contraentrega	9	54	6
Financiamiento	9	45	5
Carta de Crédito	9	43	4,7778
Transferencia	9	44	4,8889

N válido (por lista) 9

*Nota:* Describe los métodos de pago más usados en la importación de textiles.

Las empresas usan medios de pago que minimicen los riesgos de estafa, en su mayoría los importadores ecuatorianos prefieren manejarse mediante el método de pago de anticipo/contraentrega porque al importador le brinda mayor seguridad, ya que este puede acceder a un documento electrónico denominado telex release el cual es otra forma de Bill of Lading que posee firmas y sellos originales de las partes que intervienen. La metodología de pago más usada es 30% de anticipo y 70% después de verificar la veracidad de documentos. La muestra coincide en no manejarse mediante transferencia al ser un proceso más peligroso que puede llevar a estafas, ni tampoco, trabajar con cartas de crédito por los tiempos muy extensos de verificación de proveedores internacionales.

67

**Tabla 11**

*Escenario de precios por Kg*

<b>Precios</b>	<b>N</b>	<b>Suma</b>	<b>Media</b>
2.00 - 2.20	9	34	3,7778
1.55 - 1.75	9	42	4,6667
1.35 - 1.50	9	62	6,8889
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe los precios por kilogramo del insumo textil.

La variable precios influye directamente en la competitividad de las empresas, por ello, las personas encuestas coinciden en que es más conveniente importar bajo el precio \$1.35 – \$1.50 siempre y cuando se mantengan los estándares de calidad, tiempos de entrega, entre otros que se estipulen previamente, ya que con ello podrán mantenerse en el mercado de manera competitiva sin generar competencia desleal, la muestra coincide en una media de 6,88. Los otros precios no son del agrado ya que mientras más alto es el precio menores ingresos recibirán los importadores.

**Tabla 12*****Escenario de la importancia de cooperación internacional***

<b>Cooperación internacional</b>	<b>N</b>	<b>Suma</b>	<b>Media</b>
¿La necesidad de que existan acuerdos de cooperación internacional como la Comunidad Andina para acogerse a beneficios en las importaciones de textiles?	9	68	7,5556
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe la influencia de la cooperación internacional en sector textil.

La cooperación internacional es la forma en la que varios países firman acuerdos buscando el bienestar común, los importadores coinciden con una media de 7,55 en que es ventajoso tener la apertura a más acuerdos como la Comunidad Andina, debido a que se considera de suma importancia la existencia de los mismo, por los beneficios que brindan como; la desgravación arancelaria entre países miembros, con la finalidad de mejorar sus precios y ser más competitivos en el sector textilero ecuatoriano.

**Tabla 13*****Escenario de variables de cooperación internacional***

<b>Variables de cooperación internacional</b>	<b>N</b>	<b>Suma</b>	<b>Media</b>
Inversión Extranjera	9	47	5,2222
Transferencia Tecnológica	9	43	4,7778
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe las variables de cooperación internacional en el sector textil.

Las empresas importadoras priorizan la inversión extranjera sobre la transferencia tecnológica con una media de 5,22 ya que según reportes de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador ha optado por establecer capacitaciones y certificaciones a los productores textileros mediante la enseñanza técnica y tecnológica, trabajando en conjunto con El Colegio de Textiles de Carolina del Norte logrando así, relacionarse con una mejor exploración en el proceso de manufacturas de materiales y tejidos.

**Tabla 14**

***Escenario de competencia nacional***

<b>Competencia Nacional</b>	<b>N</b>	<b>Suma</b>	<b>Media</b>
¿El mercado de importación de textiles ecuatoriano presenta una fuerte competencia nacional?	9	55	6,1111
N válido (por lista)	9		

*Nota:* Describe el grado de competencia en el mercado nacional de textiles.

En los últimos años se ha podido evidenciar el crecimiento de empresas importadoras en el sector textil, las personas encuestas coinciden en que existe una fuerte competencia a nivel nacional con una media de 6,11. Es por ello, que se considera que las empresas con mayor éxito son aquellas que innovan y mejoran sus procesos de logística, estrategias de mercado e importación de textiles, constantemente. Dicho esto, son los llamados a liderar el mercado nacional mediante innovación y desarrollo.

**Escenarios de decisión – análisis prospectivo**

El análisis prospectivo permite tener una visualización objetiva de cuáles son las preferencias para importaciones de textiles de las personas encuestadas, a su vez conocer que factores influyen directamente en la toma de decisión de los mismos y con ello visualizarse a futuro el escenario más conveniente para la importación de este insumo. Con este resultado se busca estar un paso por delante a los posibles contratiempos que puedan presentarse. Asimismo, alcanzar un futuro deseado y efectuar una planeación acorde a los resultados obtenidos.



los beneficios económicos del empresario ecuatoriano. Generalmente, los importadores que establecen lazos comerciales con empresas norteamericanas lo han logrado gracias a recomendaciones y experiencias de terceros. Sin embargo, Estados Unidos es el favorito para invertir tanto económica y tecnológicamente en el sector textilero ecuatoriano, por todas las facilidades y beneficios, que van desde las capacitaciones básicas hasta la mejora de producción aplicando métodos eficientes.

### **Discusión**

A manera de conclusión el presente estudio permitió determinar las mejores alternativas para la importación de textiles para el presente año, tomando en consideración variables como países y empresas proveedoras, política comercial, términos de negociación, cooperación internacional y competencia nacional. Partiendo desde la subpartida 5407.61.00.00 el escenario considerado como mejor alternativa de importación se pudo lograr mediante la recolección de información a profesionales dedicados al ámbito del textil ecuatoriano y que con su experiencia determinaron la influencia en la toma de decisiones, acorde a la importancia de las variables establecidas en la encuesta.

Se realizó la tabulación de la información obtenida mediante el software de decisión SPSS y MIC MAC, con los cuales se pudo conocer que el mejor escenario para la importación de textiles es China siendo más competitivo y atractivo para el empresario ecuatoriano. Sin embargo, Colombia ocupa el segundo lugar al brindar facilidades para la importación que los demás competidores. Finalmente, Estados Unidos es el escenario menos atractivo para importar estos insumos textiles por la falta de competitividad en el mercado ecuatoriano.

Cabe mencionar, que se exceptúa el uso del Incoterms EXW y DDP, debido a la alta responsabilidad por parte del importador/exportador y todos los procesos que estos necesitan, encareciendo el precio de la mercancía posteriormente reflejado en la utilidad del importador. Es importante mencionar que al alterar las variables podría cambiar el escenario de decisión.

Se propone como alternativa de estudio, se analice el tema planteado bajo el enfoque de teoría de juegos, tomando en consideración a la información presentada en el presente artículo.

## Lista de Referencias

- (2021). Obtenido de Yura: Relaciones Internacionales: [http://world\\_business.espe.edu.ec/](http://world_business.espe.edu.ec/)
- Arango, X., & Cuevas, V. (2014). *Método de análisis estructural: matriz de impactos cruzados multiplicación aplicada a una clasificación (MICMAC)*. Obtenido de Repositorio Academico Digital - Universidad Autónoma de Nuevo León: <http://eprints.uanl.mx/id/eprint/6167>
- Astigarraga, E. (2016). Prospectiva Estratégica: orígenes, conceptos clave e introducción a su práctica. *ICAP-Revista Centroamericana de Administración Pública*, 07-08.
- Binmore, K. (2007). *La teoría de juegos Una breve introducción*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.
- CEPAL. (1994). *El regionalismo abierto en America Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: NU.
- CEPAL. (2013). *Prospectiva y desarrollo: el clima de la igualdad en América Latina y el Caribe a 2020*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Godet, M. (2007). *Prospectiva Estratégica: problemas y métodos*. París: Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique .
- Izam, M. (1994). *EL REGIONALISMO ABIERTO EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2140/1/S9481108\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2140/1/S9481108_es.pdf)
- Mitrany, D. (Diciembre de 1966). *A Working Peace System: An Argument for the Functional Development of International Organization*, Londres, Royal Institute of International Affairs. Obtenido de Scielo México: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502011000200008&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502011000200008&script=sci_arttext)
- Quirós, C. Z. (Abril de 2014). *Universidad Pontificia Comillas*. Obtenido de Repositorio Institucional: <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/1184/retrieve>
- Rojas, J. B., Aguirre, M. M., & Barrera, D. T. (2017). La crisis económica mundial ¿La proliferación del proteccionismo como una causa-efecto? *Redalyc*, 185-200.
- Sánchez, A. G. (2016). Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance. *Scielo*, 122-130.
- Vargas, M. G. (2011). Algunas consideraciones a la teoría de la integración latinoamericana. *Redalyc*, 53-62.