



**UNIVERSIDAD DE OTAVALO**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

**TEMA:**

**PLAN DE IMPORTACIÓN DE TEXTILES PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS DE  
MATERIA PRIMA, EMPRESA FERTEXTIL, AÑO 2026.**

**AUTOR: BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA**

**TUTOR: MSC. JOHANNA ELIZABETH MOROCHO**

**TERÁN**

**OTAVALO – ECUADOR**

**2025**

**UNIVERSIDAD DE OTAVALO  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR  
APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO**

Otavaló, 15 de mayo, 2026  
Se aprueba el trabajo de grado con el tema:

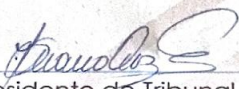
PLAN DE IMPORTACIÓN DE TEXTILES PARA LA REDUCCIÓN DE COSTO DE MATERIA PRIMA,  
EMPRESA FERTEXTIL, AÑO 2026.

Correspondiente al estudiante:

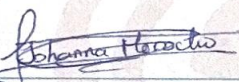
Nombre: Bryan David Santillan Padilla

C.I: 1005073869

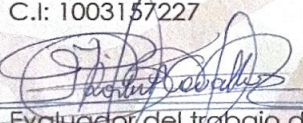
Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:




Presidente de Tribunal de Grado  
Nombre: MCS. Carla Susana Orozco Espinosa  
C.I: 1003546080



Tutor del trabajo de Grado  
Nombre: MSC. Johanna Morocho Terán  
C.I: 1003157227



Evaluador del trabajo de Grado  
Nombre: MCS. Karla Amanda Pozo Cevallos  
C.I: 100274862-0




Evaluador del trabajo de Grado  
Nombre: MCS. Johnatan Edwin Maji Caiño  
C.I: 0401636626

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA**, declaro que este trabajo de titulación: "PLAN DE IMPORTACIÓN DE TEXTILES PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS DE MATERIA PRIMA, EMPRESA FERRETEXTIL, AÑO 2026" es de mi total autoría y que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional. Así mismo declaro que dicho trabajo no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo como autores la responsabilidad ante las reclamaciones que pudieran presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de cualquier responsabilidad al respecto.

Que de conformidad con el artículo 114 del Código Orgánico de la Economía Social, conocimientos, creatividad e innovación, concedo a favor de la Universidad de Otavalo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos, conservando a mi favor los derechos de autoría según lo establece la normativa de referencia.

Se autoriza además a la Universidad de Otavalo para la digitalización de este trabajo y posterior publicación en el repositorio digital de la institución, de acuerdo a lo establecido en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior. Por lo anteriormente declarado, la Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes otorgados, por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.



BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA

C.C. 1005073869

## CARTA DE CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

**Fecha:**16-03-2026

Yo, Johanna Elizabeth Morocho Terán, en mi carácter de tutor del trabajo de titulación: “PLAN DE IMPORTACION DE TEXTILES PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS DE MATERIA PRIMA, EMPRESA FERTEXTIL, AÑO, 2026”, realizado por el estudiante “BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA” titular de la cédula de ciudadanía 1005073869, declaro mediante la presente, que el proyecto del trabajo de titulación cumple con las condiciones mínimas requeridas para ser sometido a su evaluación.



Firmado electrónicamente con:  
**JOHANNA ELIZABETH  
MOROCHO TERAN**

Validar únicamente con FirmaRC

---

Mg. Sc. Johanna Elizabeth Morocho Terán

C.I. 1003157227

# INFORME RESUMEN DEL SISTEMA ANTI-PLAGIO

TRABAJO DE TITULACION 15 de marzo 2026 jm FINAL.pdf

 Universidad de Otavalo

## Detalles del documento

Identificador de la entrega [trn:oid::3117:579870218](#)

Fecha de entrega

17 abr 2026, 1:42 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

17 abr 2026, 1:55 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

TRABAJO DE TITULACION 15 de marzo 2026 jm FINAL.pdf

Tamaño del archivo

3.7 MB

94 páginas

22.761 palabras

132.409 caracteres



Página 1 de 107 - Portada

Identificador de la entrega

[trn:oid::3117:579870218](#)



Página 2 de 125 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega

[trn:oid::3117:579870218](#)




## 12% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

## Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 9 palabras)

## Fuentes principales

- 9%  Fuentes de Internet
- 1%  Publicaciones
- 8%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

## Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación en primer lugar a mis padres, María Padilla y Fernando Santillan, quienes han sido el pilar fundamental en mi vida, gracias a su esfuerzo, amor, apoyo incondicional y sacrificio constante, he podido llegar a este momento tan importante de mi formación académica. Sus consejos, valores y ejemplo a seguir han sido la motivación que me ha impulsado a seguir adelante incluso en los momentos más difíciles.

También dedico este logro a mis queridos hermanos, Franklin Santillan y Nayla Santillan quienes han sido una fuente de inspiración, compañía y apoyo durante todo este proceso, su confianza en mí y sus palabras de ánimo me han dado la fuerza necesaria para continuar y alcanzar esta meta.

A toda mi familia les agradezco profundamente por confiar en mí y acompañarme en cada paso de este camino tan importante.

Bryan Santillan

## **AGRADECIMIENTOS**

Expreso mi más sincero agradecimiento a la Universidad de Otavalo, institución que me brindó la oportunidad de formarme académica y profesionalmente proporcionándome los conocimientos, herramientas y valores necesarios para mi desarrollo personal y profesional.

De igual manera agradezco profundamente a todos los docentes que fueron parte de mi proceso de aprendizaje durante mi etapa universitaria, su dedicación, compromiso y transmisión de conocimientos fueron fundamentales para fortalecer mis capacidades académicas y motivarme a alcanzar esta importante meta.

Finalmente, también agradezco a mis padres por ser mi pilar fundamental, por estar pendiente de mi durante todo este proceso estudiantil y por haberme apoyado incondicionalmente a lo largo de estos años, confiando y creyendo en mí, siendo mi mayor inspiración.

## RESUMEN

El presente trabajo de titulación tuvo como objetivo diseñar un plan de importación de textiles para la reducción de costos de materia prima en la empresa Fertextil, ubicada en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura, durante el año 2026. La investigación surgió ante la necesidad de la empresa de optimizar su estructura de costos, debido a que la dependencia de proveedores locales incrementaba el precio de los insumos entre un 20% y 30% por efecto de la intermediación, afectando su rentabilidad y competitividad frente a importadores directos que ya operaban en la zona.

El estudio se desarrolló bajo un enfoque mixto, de tipo descriptivo-explicativo y con diseño no experimental y de campo. Se emplearon técnicas de revisión documental, entrevistas semiestructuradas dirigidas al gerente de Fertextil y a un agente de aduanas, así como una encuesta aplicada a una muestra representativa de 92 clientes de la empresa. Los instrumentos fueron validados mediante juicio de expertos.

Los resultados del diagnóstico evidenciaron que la materia prima representa el 70% del costo de ventas de Fertextil, que los clientes son altamente sensibles al precio (98.9%) y que el 95.7% incrementaría su volumen de compra ante una disminución de precios. A partir de estos hallazgos, se diseñó un plan de importación de tejidos de punto de fibras sintéticas (92% poliéster, 8% elastano) desde China, bajo Incoterm FOB, con un volumen inicial de 10.000 kilogramos.

El análisis financiero determinó un costo neto de importación de 5,36 USD por kilogramo, frente a 5,50 USD de la compra local, generando un ahorro del 2,55% equivalente a 1.400 USD para la primera importación. La evaluación financiera arrojó un VAN positivo de 5.850 USD y una TIR del 18,5%, superando el costo de oportunidad del 12%. Se concluye que el plan de importación es viable, contribuye a la reducción de costos y fortalece la competitividad de Fertextil, recomendándose aprovechar el Tratado de Libre Comercio con China para incrementar el ahorro hacia el 5% esperado.

**Palabras clave:** plan de importación, reducción de costos, materia prima textil, comercio exterior, competitividad.

## ABSTRACT

The objective of this degree work was to design a textile import plan to reduce raw material costs for the company Fertextil, located in the Otavalo canton, Imbabura province, during the year 2026. The research arose from the company's need to optimize its cost structure, as dependence on local suppliers increased input prices by 20% to 30% due to intermediation, affecting its profitability and competitiveness against direct importers already operating in the area.

The study was developed under a mixed approach, descriptive-explanatory in type, with a non-experimental and field design. Data collection techniques included documentary review, semi-structured interviews with the manager of Fertextil and a customs agent, as well as a survey applied to a representative sample of 92 company clients. The instruments were validated through expert judgment.

The diagnostic results showed that raw materials represent 70% of Fertextil's cost of sales, that customers are highly price-sensitive (98.9%), and that 95.7% would increase their purchase volume if prices decreased. Based on these findings, an import plan was designed for knitted synthetic fiber fabrics (92% polyester, 8% elastane) from China, under FOB Incoterms, with an initial volume of 10,000 kilograms.

The financial analysis determined a net import cost of USD 5.36 per kilogram, compared to USD 5.50 for local purchase, generating savings of 2.55% equivalent to USD 1,400 for the first import. The financial evaluation yielded a positive NPV of USD 5,850 and an IRR of 18.5%, exceeding the 12% opportunity cost. It is concluded that the import plan is viable, contributes to cost reduction, and strengthens Fertextil's competitiveness, recommending taking advantage of the Free Trade Agreement with China to increase savings towards the expected 5%.

**Keywords:** import plan, cost reduction, textile raw material, foreign trade, competitiveness

## Contenido

<b>1. INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 PROBLEMA CIENTÍFICO .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2 HIPÓTESIS.....</b>	<b>4</b>
<b>1.3 JUSTIFICACIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>5</b>
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	5
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
<b>1.5 ESTRUCTURA CAPITULAR .....</b>	<b>5</b>
<b>2 CAPITULO I .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Antecedentes de la investigación.....</b>	<b>6</b>
<b>2.2 Bases teóricas y conceptuales .....</b>	<b>8</b>
2.2.1 Teoría General: Globalización y ventajas comparativas .....	9
2.2.2 Teorías intermedias: Gestión de la cadena de suministro global (GCSG) y costos de transacción.....	9
2.2.3 Proceso de importación y sus costos asociados .....	10
2.2.3.1 Fases del proceso de importación.....	10
2.2.3.2 Componentes del costo total de importación.....	14
2.2.3.3 Análisis de riesgos en la importación .....	15
2.2.3.4 Riesgos de suministro: .....	15
2.2.3.5 Riesgos logísticos y operativos:.....	16
2.2.3.6 Riesgos regulatorios y cambiarios:.....	16
2.2.3.7 Riesgos de calidad: .....	16
2.2.4 Planeación estratégica de importación.....	16
2.2.4.1 Metodologías de planificación y control .....	16
2.2.4.2 Modelos de evaluación de proveedores internacionales .....	17
2.2.4.3 Sostenibilidad y cumplimiento normativo en la importación .....	18
<b>2.3 Bases normativas .....</b>	<b>19</b>
2.3.1 Normativa internacional y acuerdos comerciales:.....	19
2.3.1.1 Incoterms 2020 .....	19
2.3.1.2 Sistema armonizado (SA) .....	19
2.3.1.3 Tratado de libre comercio con Ecuador y China: .....	20
2.3.2 Normativa ecuatoriana: .....	21
2.3.2.1 Normativa Tributaria (SRI): .....	21
2.3.2.2 El FODINFA .....	21
2.3.2.3 Ad valorem .....	21
2.3.2.4 Regulaciones no arancelarias: .....	22
2.3.2.5 Certificados de origen: .....	23
2.3.2.5 Normas técnicas ecuatorianas (INEN):.....	23
2.3.3 Principales países exportadores (Ej. China, India, Turquía). .....	23
2.3.4 Competencia local e importadora .....	24
2.3.5 Perfil del consumidor final .....	25
2.3.6 Segmentación del mercado. ....	26

2.3.7	Análisis FODA de la empresa .....	26
2.3.8	Clasificación arancelaria del producto.....	27
2.3.9	Regímenes aduaneros aplicables.....	27
2.3.10	Negociación Internacional (Incoterms 2020).....	28
2.3.11	Cadena de suministro (Supply Chain).....	28
2.3.12	Transporte (Marítimo vs. Aéreo).....	29
2.3.13	Seguros de carga internacional.....	29
2.3.14	Almacenaje y distribución local.....	30
2.3.15	Documentación requerida (Bill of Lading, Factura comercial, Packing List).....	30
<b>2.4</b>	<b>Estructura de costos de importación.....</b>	<b>31</b>
2.4.1	Valor FOB/FCA.....	31
2.4.2	Flete y seguro.....	31
2.4.3	Liquidación de impuestos (Ad-valorem, IGV/IVA, etc.).....	32
2.4.4	Inversión inicial y capital de trabajo.....	32
2.4.5	Proyección de ventas.....	33
2.3.6	Evaluación financiera.....	33
2.3.5.1	Flujo de caja proyectado.....	33
2.3.6.2	Cálculo del VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).....	33
2.3.6.3	Punto de equilibrio.....	34
<b>3.</b>	<b>CAPITULO II .....</b>	<b>34</b>
<b>3.1</b>	<b>Caracterización del objeto de estudio.....</b>	<b>34</b>
3.1.1	Diagnóstico institucional de Fertextil.....	34
3.1.2	Evaluación de la estructura de costos actual, con énfasis en la materia prima.....	36
3.1.3	Estudio de procesos de abastecimiento y relación con proveedores locales.....	37
3.1.4	Identificación de brechas competitivas frente a importadores directos.....	37
<b>3.2</b>	<b>Enfoque, tipo y diseño de investigación .....</b>	<b>37</b>
<b>3.3</b>	<b>Método de la investigación .....</b>	<b>38</b>
<b>3.4</b>	<b>Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....</b>	<b>38</b>
3.4.1	Revisión documental:.....	38
3.4.2	Entrevistas semiestructuradas:.....	38
3.4.2.1	Entrevista al dueño/gerente de Fertextil: .....	38
3.4.2.2	Entrevista a un agente de aduanas: .....	39
3.4.3	Encuesta.....	39
3.4.3.1	Desarrollo del cálculo.....	39
3.4.3.2	Análisis de costos comparativos .....	40
3.4.4	Validación de instrumentos .....	41
3.4.4.1	Interpretación de la validación .....	45
<b>3.5</b>	<b>Población y muestra.....</b>	<b>45</b>
3.5.1	Análisis e interpretación de resultados de las entrevistas.....	46
3.5.1.1	Entrevista al gerente de Fertextil.....	46
3.5.1.2	Entrevista al agente de aduanas .....	48
3.5.2	Triangulación de hallazgos.....	49
<b>3.6</b>	<b>Resultados de encuestas realizadas .....</b>	<b>50</b>
<b>4.</b>	<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>56</b>

<b>4.1</b>	<b>Introducción al plan de importación .....</b>	<b>56</b>
<b>4.2</b>	<b>Objetivos del plan de importación .....</b>	<b>57</b>
<b>4.3</b>	<b>Selección y evaluación de proveedores internacionales.....</b>	<b>58</b>
<b>4.4</b>	<b>Especificaciones técnicas del producto a importar.....</b>	<b>58</b>
<b>4.5</b>	<b>Estructura de costos de importación y análisis comparativo .....</b>	<b>59</b>
<b>4.7</b>	<b>Evaluación financiera del plan .....</b>	<b>61</b>
4.7.1	Inversión inicial requerida.....	61
4.7.2	Flujo de caja .....	62
4.7.3	Indicadores de rentabilidad .....	63
a)	Valor actual neto (VAN) .....	63
b)	Tasa interna de retorno (TIR).....	63
c)	Período de recuperación de la inversión (Payback) .....	63
d)	Punto de equilibrio .....	64
e)	Resumen de indicadores .....	64
4.7.4	Análisis de sensibilidad .....	64
	Escenario 1: Posible aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio con China .....	65
	Escenario 2: Incremento del Flete Internacional .....	65
	Escenario 3: Devaluación del Tipo de Cambio .....	66
4.7.5	Conclusiones del análisis financiero.....	66
<b>4.8</b>	<b>Selección de naviera y ruta de transporte internacional .....</b>	<b>67</b>
<b>4.9</b>	<b>Logística y operación de importación.....</b>	<b>67</b>
<b>4.10</b>	<b>Gestión de riesgos en la importación .....</b>	<b>68</b>
<b>5.</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>68</b>
<b>6.</b>	<b>Recomendaciones.....</b>	<b>69</b>
<b>7.</b>	<b>Bibliografía.....</b>	<b>70</b>
<b>8.</b>	<b>Anexos.....</b>	<b>74</b>

#### **INDICE DE TABLA**

<i>Tabla 1</i>	<i>Análisis FODA de la empresa Fertextil.....</i>	<i>35</i>
<i>Tabla 2</i>	<i>Comparación de costos: adquisición local vs. Importación desde China (en USD, por kilogramo).....</i>	<i>40</i>
<i>Tabla 3</i>	<i>Resultados de la validación de instrumentos por juicio de expertos.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 4</i>	<i>Costos de importación.....</i>	<i>59</i>
<i>Tabla 5</i>	<i>Comparación de costos: adquisición local vs. importación desde China.....</i>	<i>60</i>
<i>Tabla 6</i>	<i>Inversión inicial para la importación.....</i>	<i>61</i>
<i>Tabla 7</i>	<i>Flujo de caja Proyecto de importación Fertextil.....</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 8</i>	<i>Resumen de indicadores.....</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 9</i>	<i>Impacto del TLC en la rentabilidad en futuras fechas.....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 10</i>	<i>Impacto de incremento del flete (+20%).....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 11</i>	<i>Impacto de devaluación (+5% en precio FOB).....</i>	<i>66</i>

## Índice de ilustraciones

<i>Ilustración 1</i> Pregunta 1	50
<i>Ilustración 2</i> Pregunta 2	51
<i>Ilustración 3</i> Pregunta 3	51
<i>Ilustración 4</i> Pregunta 4	52
<i>Ilustración 5</i> Pregunta 5	53
<i>Ilustración 6</i> Pregunta 6	53
<i>Ilustración 7</i> Pregunta 7	54
<i>Ilustración 8</i> Pregunta 8	55
<i>Ilustración 9</i> Pregunta 9	55
<i>Ilustración 10</i> Pregunta 10	56

## 1. INTRODUCCION

Hoy en día, el sector textil tiene un alto índice de competitividad y esto depende a gran medida, de la gestión eficiente que las empresas realizan en cuanto a los costos de materia prima (Cámara de Industriales Textiles del Ecuador, 2023). Actualmente, el depender de proveedores locales puede limitar el acceso a insumos de calidad a precios competitivos, afectando directamente la estructura de costos y, por ende, la rentabilidad y sostenibilidad de las organizaciones. Esta problemática es característicamente relevante para empresas medianas como Fertextil, quien, por su trayectoria y posicionamiento en el mercado ecuatoriano, se encuentra en constante desafío al tratar de mantener precios razonables sin comprometer la rentabilidad, esto debido al incremento en los insumos textiles locales.

Globalizando el panorama textil, se puede considerar el aporte de cada continente como esencial, en este sentido, Europa lleva la vanguardia por su diseño, calidad premium y sostenibilidad, estableciendo tendencias globales, Asia que se impone por su variedad y oferta asertiva en cuanto a costos y materia prima, su proceso de importación es un poco más fácil y dinámico, América, quien cuenta con puertos como puntos de acceso al comercio internacional y su proximidad geográfica que es una ventaja, a esto le añade los tratados comerciales, por esta razón este continente ofrece agilidad logística y acceso a mercados masivos, mientras que África es considerada como un continente potencial en ciertas materias primas y costos competitivos. Oceanía, por su parte, se especializa en fibras naturales de alto valor. Con esta referencia se crea un mapa estratégico que permite que las empresas textiles puedan acceder a los productos de acuerdo a sus necesidades.

Mosqueda (2025), afirma que, desde la mitad del siglo XX, hay una relación marcada por el proceso de globalización: occidente diseña moda y consume, mientras que oriente principalmente Asia la produce. En esta región se han visto que existen factores que permiten un margen de beneficios mayor como: la mano de obra barata, puntos comerciales estratégicos, conexiones internacionales, capacidad de exportación, entre otros. (pág. 20)

En este sentido, la convergencia e interdependencia de las naciones a través de la

tecnología y el comercio sobresalen como una estrategia clave, haciendo que la importación de textiles desde mercados como Asia, que referente a costos de producción ofrece ventajas considerables, y esto representa factibilidad al momento de diversificar fuentes de abastecimiento, en cuanto a variedad en calidad y diseño se puede contar con una gran diversidad, y, primordialmente, lo que se desea es que la materia prima reduzca su costo unitario.

Para Rodríguez (2012), el comercio se ha destacado como un arte que conduce a generar una forma de vida, al hacer de ésta la transmisión de costumbres y conocimiento, donde su fin último no es tan solo el intercambio de bienes, si no el intercambio cultural.

Es así que en la actualidad el comercio ayuda al desarrollo empresarial, recorriendo un camino de conocimiento en mercadeo, que va desde la necesidad de adquisición hasta su finalización mediante la compra. En el mercado actual; dentro del comercio se ha destacado la importación, actividad que se ha vuelto cotidiana, ya que a través de ella se busca acceder a un mercado que atiende desde necesidades básicas personales hasta necesidades empresariales.

Este proceso de importación a simple vista pareciera ser fácil, pero no está exento de tener sus complejidades, que van desde la selección de proveedores confiables y el cumplimiento de normativas aduaneras que van desde la gestión logística hasta la mitigación de riesgos cambiarios. Es por todo esto que, la implementación de un plan de importación estructurado, se convierte en una herramienta indispensable para convertir esta oportunidad en una ventaja competitiva sustentable.

El desarrollo del presente proyecto investigativo se realiza bajo el tema, “Plan de importación de textiles para la reducción de costos de materia prima en la empresa Fertextil, año 2026”, su elaboración se desarrolla debido a la necesidad de la empresa Fertextil de optimizar costos para fortalecer y mantener su posición en el mercado textil. El problema científico que se enmarca en el presente estudio es: ¿Cómo influye un plan de importación de textiles en la reducción de costos de materia prima en la empresa Fertextil en el año 2026?, esta pregunta se planteada con la finalidad de responder a los desafíos específicos de la organización en cuanto a un diseño de propuesta aplicada a la reducción de costos en materia

prima.

Para abordar esta problemática, se establece un objetivo general que es el Diseñar un plan de importación de textiles para la reducción de costos de materia prima en la empresa Fertextil en el año 2026, mismo objetivo que se alinea a tres objetivos específicos que estructuran el proceso de investigación:

1. Diagnosticar la estructura de costos actual de materia prima mediante la implementación de planes de importación de textiles para Fertextil en el año 2026.
2. Proponer la metodológica para el desarrollo del plan de importación de textiles.
3. Elaboración del plan de importación que busca reducir los costos de la materia prima de la empresa Fertextil.

El documento se encuentra estructurado en capítulos que siguen una secuencia lógica para cumplir con los objetivos planteados en esta investigación. Tras esta introducción, se encuentra el desarrollo del capítulo I, que corresponde al Marco Teórico, mismo que se alinea con el primer objetivo específico, en el cual se proporciona los fundamentos conceptuales y normativos necesarios para el desarrollo de este trabajo, en este capítulo se incluye a manera de antecedentes investigaciones similares, bases teóricas (teorías económicas, de gestión de cadena de suministro y competitividad) y bases normativas (ley aduanera, tratados internacionales y normas de calidad) que regulan el proceso de importación.

A continuación, el capítulo II, inherente al Marco Metodológico, que corresponde al segundo objetivo específico planteado, en donde se detalla la caracterización del objeto de estudio que es Fertextil, aquí es donde surge el enfoque y diseño de la investigación, así como los métodos, técnicas e instrumentos que se utilizarán para la recolección y análisis de datos, de igual manera el proceso de validación, la definición de la población y muestra, sin dejar de lado el esquema para la presentación de resultados y hallazgos.

Finalmente, en el capítulo III se presentan los resultados del plan de importación, junto con las conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis. Estos

elementos consolidan la propuesta final orientada a reducir los costos de materia prima en Fertextil, cumpliendo de esta manera con el tercer objetivo específico.

En concordancia con lo mencionado, este proyecto busca a través de la elaboración del plan de importación ofrecer una solución estratégicamente aplicable eficiente para una práctica adecuada en cuanto a la importación de materia prima textil. El integrar el conocimiento del mercado internacional de textiles el análisis financiero, busca las mejores prácticas en comercio exterior, es por esta razón que se aspira a diseñar un plan de importación robusto y contextualizado que sea perdurable y sobre todo que permita a la empresa Fertextil fortalecerse en el mercado como un referente textil en cuanto a costos y variedad en el 2026.

### **1.1 PROBLEMA CIENTÍFICO**

¿Cómo influye un plan de importación de textiles en la reducción de costos de materia prima en la empresa Fertextil en el año 2026?

### **1.2 HIPÓTESIS**

El diseño de un plan de importación permite la reducción de costos de materia prima para la empresa Fertextil en el año 2026 en un 5%

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

Fertextil es una empresa localizada en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura, que se especializa en la venta de textiles al por mayor y menor. Con el objetivo de mantener sus costos y variedad, surge la necesidad de realizar importaciones que garanticen un buen producto, una reducción de costos de materia prima, mejorar su competitividad y asegurar su crecimiento en el mediano plazo.

Su justificación práctica es directa y relevante para Fertextil, puesto que la implementación de este plan permitirá a Fertextil acceder a mejores condiciones comerciales, eliminando costos asociados a intermediarios y reduciendo significativamente el valor de la materia prima adquirida. A su vez la empresa podrá ampliar la variedad de productos disponibles, adaptarse con mayor rapidez a las tendencias del mercado y ofrecer precios más atractivos a los comerciantes y confeccionistas de la zona.

Este plan de importación no solo mejorará la gestión de inventarios y la estabilidad del abastecimiento, sino que también fortalecerá la competitividad de Fertextil dentro del mercado textil de Otavalo, contribuyendo al crecimiento sostenido del negocio y al incremento de su participación en el sector.

## **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL**

- Diseñar un plan de importación de textiles para la reducción de costos de materia prima, empresa Fertextil, año 2026.

### **1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Diagnosticar la estructura de costos actual de materia prima mediante la implementación del plan de importación de textiles para Fertextil en el año 2026.
- Proponer la metodológica para el desarrollo del plan de importación de textiles.
- Elaboración del plan de importación, que busca reducir los costos de la materia prima de la empresa Fertextil.

## **1.5 ESTRUCTURA CAPITULAR**

El presente trabajo de titulación se estructura en tres capítulos, organizados de forma secuencial para dar cumplimiento a los objetivos planteados. El Capítulo I desarrolla el marco teórico y normativo, abordando los antecedentes investigativos, las bases teóricas (globalización, ventajas comparativas, gestión de la cadena de suministro) y el marco legal que sustenta el diagnóstico de costos de Fertextil. El Capítulo II presenta la metodología de la investigación, detallando el enfoque mixto, el diseño no experimental, las técnicas de recolección de datos (entrevistas, encuestas, revisión documental) y la validación de instrumentos. Finalmente, el Capítulo III expone la propuesta del plan de importación, incluyendo el análisis financiero, la evaluación de proveedores, la estructura de costos y las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio.

## **2 CAPITULO I**

### **DIAGNOSTICO DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS ACTUAL DE MATERIA PRIMA MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE PLANES DE IMPORTACIÓN DE TEXTILES PARA FERTEXTIL EN EL AÑO 2026.**

En este capítulo, se constituye la base teórica, conceptual y normativa que permite determinar los costos actuales de materia prima en Fer Textil, al mismo tiempo, analizar cómo un plan de importación puede optimizar recursos sin comprometer la calidad de los textiles. A continuación, se estructuran tres apartados que se consideran principales debido a su interrelación con la temática. Primero, están los antecedentes de la investigación donde se analizan recientes estudios científicos que abordan como estrategia de reducción de costos la importación textil, en el cual existen casos en contextos similares en la pertinencia social del tema, de esa manera se establece el estado del arte.

Segundo, el apartado de bases teóricas y conceptuales en las que se presentan los constructos esenciales que explican las variables de estudio, como son los costos de materia prima, la competitividad empresarial y la gestión en cuanto a las importaciones, esto fundamentado en teorías económicas, de gestión de cadena de suministro y comercio internacional.

Tercero, las bases normativas que permiten determinar el marco legal vigente que se aplica a la importación de textiles en Ecuador, en la que se incluye normativa aduanera, acuerdos comerciales y estándares de calidad.

En conjunto, este capítulo proporciona el marco de referencia conceptual necesario que permite analizar el problema de investigación y diseñar una propuesta metodológica aplicable y sólida.

#### **2.1 Antecedentes de la investigación**

El optimizar costos operativos es una necesidad constante en la industria textil global, especialmente en donde la competitividad depende de gran medida del acceso a materias primas asequibles y de calidad. El sector textil en Ecuador enfrenta desafíos estructurales, como son los costos de producción elevados, la falta de productividad local, esto ha generado que las empresas se vean obligadas a incursionar en la importación como una manera estratégica de rotar nuevos

productos, calidad y sobre todo precios competitivos (Cámara de Industriales Textiles del Ecuador, 2023).

La tendencia de importación responde a una problemática social y económica más amplia y esto es debido a la saturación de productos importados, que a menudo suelen ser más baratos, a eso se suma la presión por generar empleo y el valor agregado que se añade. Ante esto, se evidencia que importar materias primas siempre será la mejor vía para mantener la actividad industrial nacional activa, preservar puestos de trabajo y, a su vez competir en variedad, precio y calidad, en lugar de adquirir productos finales.

A nivel internacional, investigaciones recientes subrayan el impacto de las importaciones de textiles en la rentabilidad empresarial. Un estudio de Lee y Kim (2022) realizado en pequeñas y medianas empresas (PYMES) de textiles de Corea del Sur muestran que la diversificación geográfica de proveedores a través de importaciones desde Vietnam y Bangladesh redujo los costos de materia prima en un promedio del 22% en un período de tres años, mejorando significativamente el margen de contribución. Estos autores resaltan que el éxito no radica solo en encontrar el precio más bajo, sino en gestionar integralmente los riesgos logísticos y de calidad (Lee & Kim, 2022).

Es así que, Pérez y González (2021), analizaron el caso de una industria textil peruana y concluyeron que las empresas que implementaron planes sistemáticos de importación, apoyados en tratados de libre comercio, lograron una reducción de costos del 15% al 18%, mientras que aquellas empresas que realizaban importaciones esporádicas, sin planificación tendieron a enfrentar sobrecostos por logística y aranceles, anulando los ahorros potenciales, esta es una visión en el contexto de una investigación latinoamericana.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2023), en un informe técnico, a nivel regional sobre las cadenas de valor textiles señala que, Ecuador tiene un potencial desaprovechado, gracias a aranceles preferenciales en la importación de hilados y tejidos de algodón desde los Estados Unidos y países andinos. El informe revela, la importante necesidad de aprovechar estas ventajas, fortaleciendo las capacidades logísticas y de conocimiento normativo. De igual manera, un estudio complementario de caso realizado por la consultora Gestión

Textil S.A. en el año 2022, a una empresa ecuatoriana de similares características a Fertextil evidenció que una evaluación errónea de los costos ocultos de importación (almacenaje puerto, seguros, trámites no presupuestados) puede elevar significativamente el costo en un 10% al 12%, subrayando la importancia de una planificación escrupulosa y un diagnóstico preciso.

Una investigación realizada por Mendoza (2022), titulada *“Importación de textiles en Ecuador: Oportunidades y desafíos”*, identificó que una de las principales barreras para las PYMES textiles es la falta de conocimiento especializado en comercio exterior. Su trabajo, revela que el 65% de las que importan lo hacen de manera reactiva y no como parte de una estrategia de abastecimiento, lo que limita los beneficios obtenidos, esto gracias a las encuestas realizadas a 50 empresas. (Mendoza, 2022)

Por otro lado, García (2023), en su estudio teórico propone un modelo de evaluación de proveedores internacionales adaptado al sector textil ecuatoriano, en el que se incorpora variables críticas como la estabilidad política del país de origen, el cumplimiento de estándares sociales y la huella de carbono del transporte.

En así que, con estos antecedentes, se puede considerar un punto de partida estratégico que permite la elaboración de un plan de importación de textiles bien estructurado, que sea una herramienta eficiente para la reducción sostenible de costos de materia prima, fundamentado en un diagnóstico riguroso y alineado con el marco normativo.

Sin embargo, también señalan una desventaja en cuanto a la aplicación de este conocimiento genérico a casos específicos de empresas con realidades operativas y mercados meta particulares, como lo es Fertextil. Lo que se pretende con esta investigación es contribuir de manera referencial y que los hallazgos previos para sirvan para aplicarlos en la realidad y cumplir con los objetivos estratégicos planteados.

## **2.2 Bases teóricas y conceptuales**

El diseño de un plan de importación para la reducción de costos de materia prima, se sustenta en la implementación de varias teorías y conceptos fundamentales. El análisis inicia desde un nivel macro hasta llegar a las categorías específicas de la investigación como son el costo de materia prima, proceso de importación,

complejidad y competitividad.

### **2.2.1 Teoría General: Globalización y ventajas comparativas**

Para Stiglitz (2017), el fenómeno de la globalización económica, ha permitido que las empresas se abastezcan de mercados internacionales, esto debido a la creciente interdependencia y falta de productividad local. En este contexto, David Ricardo en el siglo XIX, haciendo referencia a las ventajas comparativas, menciona que los países deben especializarse en producir y exportar bienes en los que tienen un costo de oportunidad menor, e importar aquellos en los que son relativamente menos eficientes (Ricardo, 1817, citado en Krugman & Obstfeld, 2022).

Para la empresa Fertextil, esta teoría justifica las ventajas comparativas en la adquisición de telas y ahorro que se produce al momento de importar la materia prima de países como China, India o Bangladesh, que tienen subsidios gubernamentales, que reducen el costo textil y que pueden ser competitivos en el mercado ecuatoriano.

### **2.2.2 Teorías intermedias: Gestión de la cadena de suministro global (GCSG) y costos de transacción**

La operacionalización de las ventajas comparativas se realiza a través de la Gestión de la Cadena de Suministro Global (GCSG). Para Chopra y Meindl (2021), la GCSG es la integración y coordinación estratégica de todos los actores, actividades y recursos involucrados en el flujo de productos, información y finanzas desde el proveedor inicial hasta el consumidor final, a través de fronteras internacionales. Uno de los principios claves que estos autores destacan de la GCSG es el equilibrio entre los costos de adquisición, los costos logísticos y de posesión. Es así, que un punto clave y efectivo al momento de elaborar el plan de importación, podría ser la optimización de este equilibrio.

Por otro lado, Williamson (1985), vincula la anterior teoría con la teoría de los costos de transacción, para lo cual explica que existen costos asociados a realizar un intercambio económico en el mercado, más allá del precio del bien, y que estos costos son la búsqueda de información, de negociación y de monitoreo y control. Al importar, estos costos se elevan debido a las distancias geográficas, diferencias culturales, legales y de idioma. Por tanto, el diseño del plan debe incorporar

mecanismos para minimizar estos costos de transacción, por ejemplo, mediante el uso de agentes de aduanas confiables o contratos detallados con proveedores.

**Competitividad Empresarial:** Según el modelo del diamante de Porter (1990), la competitividad de una empresa surge de su capacidad para crear y sostener ventajas frente a sus rivales. Una de las vías genéricas para lograrlo es el liderazgo en costos, es la importación estratégica de materias primas, considerada como la pieza fundamental para alcanzar este liderazgo, permitiendo a Fertextil ofrecer precios finales más competitivos o incrementar sus márgenes de ganancia, fortaleciendo así su posición en el mercado nacional.

La relación teórica postulada en este ítem surge con la finalidad de implementar un plan de importación viable, fundamentado en las teorías de ventajas comparativas y GCSG, y que logre minimizar los costos de transacción, mismo que influye directamente en la reducción del costo de la materia prima, lo que a su vez potencia la competitividad y liderazgo de Fertextil.

### **2.2.3 Proceso de importación y sus costos asociados**

Dentro del proceso de importación se destacan varias etapas interrelacionadas, mismas que si no son gestionadas de manera correcta, pueden generar sobrecostos significativos y comprometer la rentabilidad que se desea ganar con la importación de materia prima. Es fundamental comprender cada fase, así como los costos asociados a la importación. Esto nos permitirá elaborar de manera adecuada el plan de importación que busca reducir los costos de la materia prima de la empresa Fertextil.

#### **2.2.3.1 Fases del proceso de importación**

**Proceso de importación:** Se fundamenta como un sistema de actividades secuenciales y gestionadas que incluye la investigación de mercados y selección de proveedores, negociación, gestión del transporte y la logística internacional, trámites aduaneros y nacionalización de la mercancía, y control de calidad a la recepción (Czinkota et al., 2021). Esta variable es la variable independiente principal, cuya influencia en el costo se pretende analizar.

El proceso de importación se divide en cinco fases, cada una con actividades críticas diferentes que requieren la planificación y el control respectivo (Cateora et al., 2020).

El éxito de todo el proceso de importación depende, en gran medida, del

responsable a cargo, ya que cada fase debe ser planificada y ejecutada con precisión logística.

**Figura 1** Proceso de importación de textiles para Fertextil.



**Fuente:** Elaboración propia.

1. **Investigación y selección de proveedores internacionales:** Implica la identificación, evaluación y calificación de proveedores internacionales. No se limita a comparar precios; incluye verificar la capacidad productiva, la estabilidad financiera, las certificaciones de calidad y el historial de cumplimiento (Ghodsi et al., 2022).

Es importante destacar que la calificación que tiene el proveedor es esencial porque al tratarse de países distantes, una mala captación de proveedor, puede generar malos entendidos y pérdida económica.

En el mercado chino, es uno de los países en el que Fertextil realizará la selección de proveedores, enfocándose en fábricas especializadas en la producción de tejidos de punto de fibras sintéticas. Este proceso incluirá la solicitud de cotizaciones formales, revisión de catálogos digitales y análisis de fichas técnicas del producto, considerando aspectos como el precio por kilogramo, el ancho del tejido, el gramaje y la composición fibrosa.

2. **Negociación y contratación:** En esta segunda fase se definen los términos comerciales (Incoterms 2020), las especificaciones técnicas, los plazos de entrega, las condiciones de pago y los mecanismos de solución de controversias. Un contrato detallado es la principal herramienta para mitigar riesgos (International Chamber of Commerce [ICC], 2019).

En la negociación, por lo general los proveedores ya tienen sus términos afianzados, y dentro de estos suelen estar los plazos de entrega, la forma de pago, hay que tener en cuenta que en la contratación son pocos los proveedores que recurren a la firma de pedidos o contratos de adquisición.

En este contexto Fertextil realizará la negociación bajo el Incoterm FOB, estableciendo el precio unitario de la tela, el volumen total de compra, el puerto de embarque en China y el plazo estimado de entrega en territorio ecuatoriano. Es crucial en esta etapa determinar las condiciones de pago internacional, que generalmente son mediante transferencia bancaria, de igual manera se especificar las tolerancias permitidas en peso y calidad del producto.

Fertextil acordará con el proveedor las especificaciones técnicas del textil y las penalidades aplicables en caso de incumplimiento, con el fin de reducir riesgos comerciales y garantizar la estabilidad de la operación de importación.

Una vez definido el proveedor, Fertextil procederá a la correcta clasificación arancelaria del textil a importar, identificándolo bajo el HS Code 600192000, correspondiente a tejidos de punto de fibras sintéticas. Esta clasificación permitirá establecer con precisión el arancel ad-valorem aplicable, los impuestos vigentes y los requisitos técnicos exigidos por la normativa ecuatoriana.

El proveedor emitirá la factura comercial, la lista de empaque (packing list) y el conocimiento de embarque (Bill of Lading). Fertextil revisará detalladamente que los datos consignados en estos documentos coincidan con lo acordado en la negociación, especialmente en lo referente a descripción del producto, cantidad, peso, valor FOB y HS Code 600192000.

Es así que la correcta clasificación arancelaria será utilizada como base para la elaboración de la Declaración Aduanera de Importación, evitando errores que puedan generar observaciones, sanciones o retrasos durante el proceso de nacionalización de la mercancía.

3. **Gestión logística y transporte:** Comprende la organización del transporte internacional (marítimo, aéreo o terrestre), el seguro de la mercancía,

la consolidación de carga y la emisión de documentación clave como el conocimiento de embarque (Bill of Lading) o la carta de porte aéreo (AWB) (Rodrigue, 2020).

Esta fase es estratégica dentro de la importación ya que se controlan los movimientos de la mercadería, con la finalidad de que se optimicen recursos.

Fertextil con la finalidad de proteger la inversión realizada contratará un seguro de carga internacional, mismo que debe cubrir riesgos como pérdida, daño parcial o total de la mercancía durante el transporte marítimo. El valor asegurado se calculará sobre la base del valor FOB de la mercancía, más un margen adicional, garantizando una cobertura adecuada desde el puerto de origen hasta el puerto de destino.

Este seguro permitirá reducir el impacto financiero ante incidentes y asegurar la continuidad de la importación.

En cuanto al transporte, la empresa Fertextil contratará el transporte marítimo internacional desde el puerto de origen en China hasta el puerto de destino en la ciudad de Guayaquil, en la que se priorizará navieras con experiencia en el manejo de carga textil, se procederá a evaluar cotizaciones de flete en las que se considerará el volumen de carga, el tipo de contenedor, los tiempos de tránsito y los costos asociados a la logística. En esta fase se buscará seleccionar la empresa más eficiente en cuanto a términos de costo y tiempo, optimizando uno de los rubros más significativos dentro del costo total de importación.

4. **Despacho aduanero y nacionalización de la mercadería:** La World Customs Organization [WCO] (2022) define el despacho aduanero como la etapa regulatoria donde se presentan los documentos ante la autoridad aduanera, se pagan los tributos correspondientes y se cumple con las regulaciones no arancelarias para liberar la mercancía. Un agente de aduanas (apoderado) es fundamental aquí.

El retiro legal de la mercadería del despacho aduanero, es una de las fases finales importantes, donde el pago arancelario es indispensable para que la mercadería continúe su rumbo y no exista demoras en la entrega.

Fertextil, mediante un agente de aduanas autorizado, presentará la Declaración Aduanera de Importación ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con la cual se pagará el tributo al Fodinfra del 0.5% del valor de la base imponible, el arancel ad-valorem corresponde al 20% para telas y el IVA del 15% este último

impuesto es tomado del valor total de la mercadería, más el valor del flete, el ad-valorem y el fodinfa.

El pago de estos valores tiene como objetivo principal lograr una nacionalización ágil y eficiente, minimizando tiempos de permanencia en puerto y reduciendo costos por almacenaje portuario.

Posterior al pago de los aranceles, la mercadería será transportada desde el puerto de Guayaquil hasta la ciudad de Otavalo a las instalaciones de Fertextil.

5. **Recepción, control de calidad y almacenamiento:** Al llegar a las instalaciones del importador, se verificará la cantidad y calidad de la mercancía contra el pedido y el certificado de calidad. Luego, se gestionará su almacenamiento hasta su uso o distribución (Monczka et al., 2020).

Fertextil realizará la recepción de la mercadería en sus instalaciones, realizará el control de calidad del producto, este es uno de los pasos más esperados por quienes adquieren la mercadería, ya que es crucial realizar la verificación del peso recibido, la textura, la composición fibrosa y la concordancia con las muestras previamente solicitadas. Este control permitirá asegurar que la materia prima cumple con los estándares requeridos antes de su comercialización y evitar reclamos posteriores por parte de los clientes.

### 2.2.3.2 Componentes del costo total de importación

El Costo Total de Adquisición (CTA) va más allá del precio de compra unitario e incluye todos los desembolsos directos e indirectos para tener la materia prima disponible en planta. Su cálculo es indispensable para una comparación realista con el abastecimiento local. (Degarmo et al., 2019)

- **Costo del producto:** Es el valor de la mercadería incluido impuestos del país de origen.
- **Costos logísticos internacionales:** Es el rubro del flete principal, seguro internacional, e incluso se considera el gasto de la manipulación en el puerto de origen.
- **Costos de despacho aduanero:** Se debe considerar los honorarios del agente de aduanas, almacenaje portuario, traslado interno, inspecciones no intrusivas.
- **Tributos y aranceles:** En el destino de origen se considera el Impuesto al Valor Agregado (IVA 15%), Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), y

otros impuestos específicos.

- **Costos administrativos y financieros:** Cuando se realiza el pago por importación, a cuentas extranjeras se debe considerar las comisiones bancarias, costos de capital durante el tránsito, y horas-hombre dedicadas a la gestión de la importación.

Ignorar cualquiera de estos componentes, especialmente los "costos ocultos" como el almacenaje portuario prolongado, puede distorsionar el ahorro esperado (Gutiérrez, 2021).

Finalmente, Fertextil calculará el costo total de adquisición de la materia prima importada, considerando el valor FOB, el flete internacional, el seguro, los tributos aduaneros cancelados y el transporte interno.

Este cálculo permitirá comparar el costo de la materia prima importada frente al costo de adquisición local y evaluar de manera objetiva el impacto del plan de importación en la reducción de costos de materia prima.

### **2.2.3.3 Análisis de riesgos en la importación**

La gestión proactiva de riesgos constituye un pilar fundamental en un plan de importación robusto (Collazo Pire & Souto Anido, 2019). La importación no debe ser tratada como un mero trámite administrativo, sino como un proceso estratégico donde la gestión anticipada de riesgos marca la diferencia entre una operación exitosa y un contratiempo costoso (Molina Porras & Morelos Gómez, 2018). La planificación y la realidad operativa son dos escenarios que pueden generar imprevistos cuantiosos en cualquiera de sus fases; por ende, es importante anticiparse a cada etapa del proceso: cadena de suministro, transporte internacional, marco legal regulatorio y control de calidad final (Molina Porras & Morelos Gómez, 2018). La correcta ejecución de estas actividades permite transformar la incertidumbre inherente al comercio global en un riesgo calculado y gestionado, asegurando así no solo la eficiencia del proceso, sino también la sostenibilidad y rentabilidad del negocio de Fertextil a largo plazo.

Los principales riesgos se categorizan en:

#### **2.2.3.4 Riesgos de suministro:**

Incumplimiento del proveedor (calidad, cantidad, plazo), quiebra del proveedor, o cierres de fábrica por eventos de fuerza mayor (Hofmann et al., 2023).

Estos riesgos se mitigarán mediante la selección de proveedores con experiencia exportadora, verificación de antecedentes comerciales y el establecimiento de

condiciones claras de calidad, cantidad y plazos de entrega bajo contratos y órdenes de compra.

#### **2.2.3.5 Riesgos logísticos y operativos:**

Daños o pérdida de la mercancía en tránsito, retrasos en puertos, huelgas, errores en la documentación.

Para reducir estos riesgos, Fertextil contratará transporte marítimo confiable bajo Incoterm FOB, utilizará seguro de carga internacional y realizará una correcta revisión de la documentación antes del embarque para evitar daños, pérdidas o retrasos en la entrega.

#### **2.2.3.6 Riesgos regulatorios y cambiarios:**

Cambios abruptos en la normativa aduanera o arancelaria, rechazos en aduana por clasificación errónea, y volatilidad en el tipo de cambio que afecte el costo final (Eiteman et al., 2022).

En el plan de importación se mitigarán estos riesgos mediante la correcta clasificación arancelaria del producto (HS Code 600192000), el cumplimiento de la normativa aduanera vigente y la planificación financiera que considere posibles variaciones del tipo de cambio.

#### **2.2.3.7 Riesgos de calidad:**

Diferencias entre la muestra aprobada y el producto final recibido, uso de materiales no conformes.

La mitigación de estos riesgos requiere estrategias como la diversificación de proveedores, la contratación de seguros adecuados (como el seguro de crédito a la exportación), el uso de cláusulas cambiarias en los contratos y la auditoría previa a proveedores (Cavusgil et al., 2020).

Fertextil minimizará estos riesgos solicitando muestras previas, estableciendo especificaciones técnicas claras y realizando controles de calidad al momento de la recepción de la mercancía importada.

### **2.2.4 Planeación estratégica de importación**

La planeación estratégica traslada la actividad de importación de una reacción táctica a una ventaja competitiva sostenible. Implica alinear el abastecimiento internacional con los objetivos generales de la empresa.

#### **2.2.4.1 Metodologías de planificación y control**

Un plan de importación estructurado sigue un ciclo de gestión que integra las etapas de diagnóstico, formulación estratégica, programación y control. Heizer,

Render y Munson (2020) desarrollan este enfoque en el contexto de la gestión de operaciones y cadenas de suministro globales, estableciendo que la planeación estratégica del abastecimiento requiere:

- **Diagnóstico y establecimiento de objetivos:** definición de metas claras orientadas a la reducción de costos, mejora de la calidad o diversificación de productos.
- **Desarrollo de estrategias de abastecimiento:** decisión entre compras directas, utilización de *trading companies* o conformación de consorcios de importación.
- **Programación y calendarización:** determinación de volúmenes de compra, frecuencias y momentos óptimos de pedido, considerando la estacionalidad de la demanda y el ciclo de caja de la empresa (Heizer, Render & Munson, 2020).
- **Control y evaluación:** implementación de Indicadores Clave de Desempeño (KPI) tales como el Costo Total de Adquisición, el Tiempo Total del Ciclo (*Lead Time*), la Tasa de Aceptación de Calidad y la precisión documental. Frazelle (2002) destaca que el uso de *dashboards* o tableros de control facilita el monitoreo permanente y la toma de decisiones correctivas.

#### 2.2.4.2 Modelos de evaluación de proveedores internacionales

La selección del proveedor es una decisión estratégica. Modelos multicriterio permiten una evaluación integral más allá del precio (Ho et al., 2021):

- **Criterios de evaluación propuestos:**
  1. **Costo y financiamiento:** valúa el precio unitario, los términos de pago y las facilidades de financiamiento ofrecidas. No obstante, el precio más bajo no siempre representa la opción óptima; debe analizarse el costo total de propiedad (*total cost of ownership*), que incorpora costos logísticos, arancelarios, de inspección y de posibles devoluciones
  2. **Capacidad y calidad:** Comprende la capacidad de producción (volumen mensual, flexibilidad para picos de demanda),

certificaciones internacionales (ISO 9001 para gestión de calidad, OEKO-TEX® Standard 100 para seguridad química, GRS para contenido reciclado, SA8000 para responsabilidad social), historial de calidad documentado (reportes de laboratorio, tasa de defectos) y tecnología aplicada a los procesos productivos

3. **Confiabilidad y servicio:** Incluye el cumplimiento de plazos de entrega (*on-time delivery*, idealmente superior al 95 %), capacidad de respuesta (tiempo de cotización y atención de consultas técnicas, preferiblemente inferior a 24 horas), disponibilidad de muestras y servicio postventa (gestión de reclamos, políticas de reemplazo)
4. **Factores de riesgo:** barca la estabilidad política y económica del país de origen, el riesgo cambiario, así como el cumplimiento de normativas sociales (condiciones laborales, prohibición de trabajo infantil) y ambientales (gestión de residuos, eficiencia energética). La incorporación de criterios de sostenibilidad se ha consolidado como un estándar en la gestión moderna de cadenas de suministro globales (Hou, Khokhar, Zia & Sharma, 2022)

- **Método de aplicación:** Se puede asignar un peso porcentual a cada criterio según la prioridad de Fertextil y calificar a los proveedores potenciales en una matriz de decisión.

#### 2.2.4.3 Sostenibilidad y cumplimiento normativo en la importación

La competitividad moderna exige integrar criterios de sostenibilidad y ética en la cadena de suministro (Sánchez-Flores et al., 2020):

**Certificaciones de sostenibilidad:** Estándares como OEKO-TEX® Standard 100 (ausencia de sustancias nocivas) o Global Organic Textile Standard (GOTS) para fibras orgánicas, añaden valor y acceso a mercados exigentes.

**Cumplimiento social y ético:** Verificar que los proveedores cumplan con convenios laborales internacionales (ej., no trabajo infantil, condiciones dignas). Herramientas como las auditorías sociales SMETA son comunes.

**Huella de carbono logística:** Evaluar el impacto ambiental del transporte y optar por rutas o modales más eficientes cuando sea posible,

considerando el "costo verde" como parte de la responsabilidad corporativa.

Integrar estos aspectos no solo mitiga riesgos reputacionales, sino que también futuriza la operación de Fertextil ante consumidores y regulaciones cada vez más conscientes.

## **2.3 Bases normativas**

La operación de importación de textiles combina relaciones internacionales, regionales y nacionales que hacen que el marco normativo sea multirelacional. De igual el desconocimiento de la base normativa, puede generar sanciones, retrasos y costos imprevistos, comprometiendo los objetivos de ahorro.

### **2.3.1 Normativa internacional y acuerdos comerciales:**

#### **2.3.1.1 Incoterms 2020**

Publicados por la Cámara de Comercio Internacional (ICC), definen las responsabilidades, costos y riesgos entre vendedor y comprador en el transporte internacional. Términos como FOB (Free On Board) o CIF (Cost, Insurance and Freight) son esenciales para la cotización y distribución de costos (ICC, 2019).

En el plan de importación de textiles de la empresa Fertextil, los Incoterms 2020 se utilizan para definir claramente las responsabilidades, costos y riesgos entre el proveedor internacional y la empresa importadora. En particular, el uso del Incoterm FOB permitirá a Fertextil identificar con precisión hasta dónde llegan las obligaciones del proveedor y desde qué punto asume los costos de transporte, seguro y riesgos, facilitando el cálculo del costo total de importación y evitando conflictos comerciales durante la operación.

#### **2.3.1.2 Sistema armonizado (SA)**

Dirigido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), es una nomenclatura estandarizada de clasificación de mercancías. Los textiles tienen capítulos específicos (ej. Capítulo 50-63 del SA) que determinan el arancel aplicable. Su correcta clasificación es obligatoria (OMA, 2022).

El Sistema Armonizado (SA) sirve como la base técnica para identificar correctamente la clasificación arancelaria de la materia prima textil a importar. Al ubicar el producto dentro de los capítulos 50 al 63 del SA, específicamente bajo la subpartida correspondiente al tejido de punto de fibras sintéticas (HS Code

600192000), Fertextil puede determinar con precisión el arancel aplicable, los impuestos asociados y los requisitos técnicos exigidos por la autoridad aduanera.

La correcta aplicación del Sistema Armonizado permite a Fertextil calcular de manera adecuada el costo total de importación, evitar errores en la Declaración Aduanera de Importación y prevenir sanciones, multas o retrasos en el despacho aduanero. De esta manera, el SA se convierte en una herramienta clave dentro del plan de importación, ya que garantiza el cumplimiento normativo y contribuye directamente a la reducción de costos y a la seguridad jurídica de la operación.

### **2.3.1.3 Tratado de libre comercio con Ecuador y China:**

El Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y China fue suscrito el 11 de mayo de 2023 y entró en vigor el 1 de mayo de 2024 (Acuerdo de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República Popular China, 2023). Este acuerdo bilateral tiene por objeto facilitar el intercambio de bienes mediante la eliminación progresiva de aranceles, la simplificación de procedimientos aduaneros y el fortalecimiento de la seguridad jurídica en las operaciones de comercio exterior (CorralRosales, 2023).

El tratado beneficia a más del 90 % de las líneas arancelarias de ambas partes y abre un mercado de 1.400 millones de consumidores para los productos ecuatorianos (CorralRosales, 2023). No obstante, Ecuador excluyó expresamente 509 líneas arancelarias del sector textil, las cuales no recibirán preferencias arancelarias (Sandler, Travis & Rosenberg, P.A., 2023), aspecto que debe ser considerado en la estrategia de importación de Fertextil.

En el plan de importación de textiles de la empresa Fertextil, con referencia al Tratado de Libre Comercio con China sirve como una herramienta estratégica para reducir costos arancelarios en la importación de materia prima textil. Al acogerse a este acuerdo, Fertextil puede beneficiarse de aranceles reducidos o eliminados, siempre que cumpla con los requisitos de origen establecidos, lo que impacta directamente en la disminución del costo total de importación. Además, el tratado brinda mayor previsibilidad y seguridad jurídica, facilitando la planificación financiera y fortaleciendo la competitividad de la empresa en el mercado nacional.

## **2.3.2 Normativa ecuatoriana:**

### **2.3.2.1 Normativa Tributaria (SRI):**

El Servicio de Rentas Internas, ente público encargado de regular la aplicación de cobro del Impuesto al Valor Agregado (IVA, 15%), en la importación se aplica sobre la base imponible que incluye el valor en aduana de la mercancía, más los tributos arancelarios correspondientes.

### **2.3.2.2 El FODINFA**

(Fondo de Desarrollo para la Infancia) es un tributo ecuatoriano del 0,5% aplicado sobre el valor en aduana de la mayoría de importaciones, incluyendo envíos courier 4x4, destinado a financiar programas del MIES. Desde agosto 2025, se suma a los aranceles fijos en compras internacionales para apoyar la niñez.

### **2.3.2.3 Ad valorem**

Es un tributo del 20% para la importación de telas es una medida aplicada en Ecuador para proteger la industria textil nacional, aplicándose a diversos tipos de tejidos. Este impuesto se calcula como un porcentaje del valor CIF (costo, seguro y flete) de la mercancía.

El pago de estos tres tributos, Impuesto al Valor Agregado (IVA), Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA) y arancel *ad-valorem* es obligatorio en el proceso de importación, al encontrarse formalmente establecidos en el marco legal ecuatoriano. Su fundamento normativo se distribuye de la siguiente manera: el IVA y la contribución al FODINFA están reglamentados y son administrados por el Servicio de Rentas Internas (SRI) conforme a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno [LORTI], 2004). Por su parte, la tarifa arancelaria específica —como el 20 % *ad-valorem* aplicable a la subpartida 6001.92.00.00, que tiene su origen en la Decisión 695 de la Comunidad Andina (Comunidad Andina [CAN], 2007), que establece el Arancel Externo Común (AEC). Dicho arancel es implementado en Ecuador a través de la Nomenclatura de Mercancías (NCM) oficializada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador [SENAE], 2022), en concordancia con los artículos 76 al 83 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI], 2010).

Cabe destacar que, en el plan de importación propuesto, estos valores son considerados dentro de la estructura de costos, permitiendo determinar el valor real de la materia prima una vez nacionalizada.

#### **2.3.2.4 Regulaciones no arancelarias:**

Las regulaciones no arancelarias constituyen requisitos técnicos y administrativos que los productos importados deben cumplir para ser comercializados en el país de destino, sin considerar el valor del arancel (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2022). En Ecuador, los textiles importados están sujetos a normativas técnicas emitidas por el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) y el Ministerio de Salud Pública, a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA).

Para el caso de la materia prima textil que Fertextil planea importar (tejidos de punto de fibras sintéticas), las principales regulaciones no arancelarias a considerar son:

**Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 013:** Establece los requisitos de etiquetado para prendas de vestir, ropa de hogar y textiles. Exige que los productos importados incluyan información sobre composición fibrosa, instrucciones de cuidado, país de origen y razón social del importador, en idioma español (INEN, 2021).

**Norma Técnica NTE INEN 2 442:** Especifica los métodos de ensayo para determinar la composición de fibras textiles, garantizando que el producto declarado coincida con el contenido real (INEN, 2010).

**Certificado de Reconocimiento INEN:** Para ciertos productos textiles, se requiere un certificado de conformidad que acredite el cumplimiento de las normas técnicas ecuatorianas, emitido por un organismo acreditado en el país de origen o mediante inspección en puerto (Servicio de Acreditación Ecuatoriano, 2023).

El incumplimiento de estas regulaciones puede generar la retención de la mercancía en aduana, multas o la prohibición de comercialización, lo que incrementaría los costos y afectaría la planificación de Fertextil (Gutiérrez, 2021). Por ello, el plan de importación contempla la verificación previa de estos requisitos con el proveedor chino y la asesoría de un agente de aduanas especializado.0

### **2.3.2.5 Certificados de origen:**

Con la finalidad de acogerse a preferencias arancelarias, dentro de los certificados de origen está el emitido por la autoridad competente del país exportador.

Dentro del plan de importación de Fertextil, el certificado de origen será utilizado como un documento clave para acreditar el país de fabricación del textil importado y permitir la aplicación de posibles preferencias arancelarias derivadas de acuerdos comerciales vigentes. Su correcta presentación contribuirá a la reducción de costos arancelarios y facilitará el despacho aduanero, optimizando el costo total de importación de la materia prima.

### **2.3.2.5 Normas técnicas ecuatorianas (INEN):**

Buscando garantizar la calidad, seguridad y bienestar del consumidos, ciertos productos textiles llevan etiquetado de composición fibrosa, estos pueden estar sujetos a normas INEN específicas que deben cumplirse.

En el plan de importación de textiles de Fertextil, las normas técnicas ecuatorianas (INEN) serán utilizadas para garantizar que los productos importados cumplan con los requisitos de etiquetado y composición fibrosa exigidos por la normativa nacional. El cumplimiento de estas normas permitirá asegurar la calidad del producto, proteger al consumidor final y evitar sanciones o retrasos en la comercialización de los textiles una vez nacionalizados.

### **2.3.3 Principales países exportadores (Ej. China, India, Turquía).**

El comercio internacional de textiles se encuentra dominado por un grupo reducido de países que han logrado consolidar una fuerte capacidad exportadora. Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2023), China, India y Turquía concentran una parte significativa de las exportaciones textiles a nivel mundial. China lidera este sector gracias a su elevada capacidad industrial, economías de escala, infraestructura logística avanzada y experiencia en comercio exterior.

India se destaca por su producción de fibras naturales y tejidos de algodón, mientras que Turquía ha desarrollado una industria textil orientada a productos de mayor valor agregado y estándares de calidad exigentes. No obstante, los costos de producción en Turquía suelen ser más elevados, lo que limita su competitividad frente a China en términos de precios (UNCTAD, 2022).

La elección del país proveedor es un factor crítico dentro de la planificación de importaciones, ya que incide directamente en el costo, la calidad, los tiempos de entrega y los riesgos asociados a la operación.

En el contexto del presente trabajo de titulación, el análisis de los principales países exportadores de textiles permite identificar el mercado proveedor más adecuado para la empresa Fertextil. A partir de la comparación entre China, India y Turquía, se determina que China ofrece las condiciones más favorables para la importación de tejidos de punto de fibras sintéticas, tanto por su competitividad en precios como por su amplia oferta de productos y su experiencia en exportaciones hacia América Latina.

Esta elección se integra directamente al diseño del plan de importación propuesto, ya que la reducción de costos de materia prima depende en gran medida del país de origen del producto. Importar desde China permitirá a Fertextil acceder a precios más bajos, garantizar una oferta constante de producto y reducir la dependencia de proveedores locales, lo cual contribuirá a mejorar su posición competitiva en el mercado nacional.

#### **2.3.4 Competencia local e importadora**

Se refiere a la coexistencia de empresas que participan en un mismo mercado ofreciendo productos similares, diferenciándose principalmente por su forma de abastecimiento, estructura de costos y alcance comercial. En el sector textil, esta competencia se manifiesta entre empresas que adquieren su materia prima en el mercado nacional y aquellas que realizan importaciones directas desde mercados internacionales, obteniendo ventajas competitivas en términos de precio, variedad y disponibilidad de producto.

Porter (1990) sostiene que la intensidad de la competencia dentro de una industria depende de factores como la rivalidad entre competidores existentes, el poder de negociación de los proveedores y la presión por reducir costos. En este sentido, las empresas que importan directamente textiles suelen beneficiarse de economías de escala y menores costos de producción en el país de origen, lo que les permite ofrecer precios más bajos o mejorar sus márgenes de rentabilidad frente a empresas que dependen exclusivamente de proveedores locales (Krugman & Obstfeld, 2022).

En el presente trabajo de titulación, el análisis de la competencia local e importadora permite identificar una de las principales problemáticas que enfrenta la empresa Fertextil: la desventaja competitiva frente a empresas que ya importan directamente su materia prima textil desde mercados como China. Estas empresas logran ofrecer precios más competitivos y una mayor variedad de productos debido a su menor costo de adquisición, lo que presiona a Fertextil a reducir sus márgenes de ganancia o limitar su oferta.

Por esta razón, el plan de importación de textiles propuesto en esta investigación se plantea como una estrategia para responder a la presión competitiva existente en el mercado. Al importar materia prima bajo el Incoterm FOB, Fertextil podrá optimizar su estructura de costos, mejorar su política de precios y competir en condiciones más equitativas tanto con proveedores locales como con importadores directos. De esta manera, el análisis de la competencia local e importadora se convierte en un elemento clave para justificar la necesidad del plan de importación dentro del trabajo de titulación, alineándose con el objetivo de reducción de costos de materia prima en el año 2026.

### **2.3.5 Perfil del consumidor final**

El perfil del consumidor final hace referencia al conjunto de características económicas, comerciales y conductuales que describen a los clientes que demandan un determinado producto o servicio. Según Kotler y Keller (2016), conocer al consumidor final permite a las empresas adaptar sus estrategias de precio, producto y abastecimiento a las necesidades reales del mercado, incrementando su competitividad y sostenibilidad.

En el sector textil, el consumidor final no siempre es el usuario del producto, sino también intermediarios como comerciantes y confeccionistas, quienes toman decisiones de compra basadas en variables como precio, calidad, disponibilidad del producto y estabilidad del proveedor (Solomon, 2020)

El perfil del consumidor final de Fertextil está constituido principalmente por comerciantes y confeccionistas de la ciudad de Otavalo y zonas aledañas, quienes demandan textiles de calidad a precios competitivos para la elaboración y comercialización de prendas de vestir. Estos clientes presentan una alta sensibilidad al precio, sin dejar de considerar la calidad y la disponibilidad constante

del producto.

El plan de importación de textiles se orienta a satisfacer estas necesidades del consumidor final, ya que la reducción de costos de materia prima permitirá a Fertextil ofrecer precios más accesibles, mejorar la rotación de inventarios y fortalecer la fidelización de sus clientes. De esta manera, el conocimiento del perfil del consumidor final justifica la implementación del plan de importación como una estrategia alineada a las demandas reales del mercado.

### **2.3.6 Segmentación del mercado.**

La segmentación del mercado consiste en dividir un mercado heterogéneo en grupos más pequeños y homogéneos de consumidores que comparten características, necesidades o comportamientos similares. Kotler y Armstrong (2018) señalan que la segmentación permite a las empresas diseñar estrategias más eficientes al dirigir sus recursos hacia segmentos específicos con mayor potencial de rentabilidad. En el sector textil, la segmentación puede realizarse en función del volumen de compra, tipo de cliente, uso del textil y nivel de precios, facilitando una gestión más eficiente del abastecimiento y la comercialización.

La segmentación del mercado de Fertextil se realizará considerando criterios como el tipo de cliente (comerciantes mayoristas, minoristas y confeccionistas), el volumen de compra y el uso del textil. Esta segmentación permitirá identificar cuáles segmentos demandan mayores volúmenes de materia prima y presentan mayor sensibilidad al precio.

El plan de importación de textiles se diseñará tomando en cuenta estos segmentos, priorizando la importación de aquellos productos con mayor rotación y demanda. De esta manera, la segmentación del mercado contribuye a optimizar el volumen de importación, reducir costos unitarios y mejorar la eficiencia del plan de importación propuesto.

### **2.3.7 Análisis FODA de la empresa**

El análisis FODA es una herramienta estratégica que permite identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una organización, facilitando la formulación de estrategias orientadas al aprovechamiento de ventajas internas y a la mitigación de riesgos externos (David & David, 2017). Esta herramienta es ampliamente utilizada en estudios empresariales para diagnosticar la situación

interna y externa de una empresa y sustentar la toma de decisiones estratégicas.

El análisis FODA de la empresa Fertextil permite identificar fortalezas como la experiencia en el mercado textil y la cartera de clientes consolidada; oportunidades como la importación directa de materia prima y la reducción de costos; debilidades como la dependencia de proveedores locales; y amenazas como la competencia importadora y la volatilidad del mercado.

Este diagnóstico sustenta la necesidad de implementar un plan de importación de textiles, ya que permite transformar una debilidad en una oportunidad estratégica, fortaleciendo la competitividad de Fertextil mediante la reducción de costos de materia prima y la ampliación de su oferta de productos.

### **2.3.8 Clasificación arancelaria del producto.**

La clasificación arancelaria es el proceso mediante el cual se identifica la subpartida arancelaria correspondiente a una mercancía, con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Este sistema, administrado por la Organización Mundial de Aduanas, permite determinar los tributos aplicables, regulaciones no arancelarias y requisitos documentales exigidos en el comercio internacional (OMA, 2022). Una correcta clasificación arancelaria es esencial para evitar errores en el despacho aduanero y garantizar el cumplimiento de la normativa vigente.

La clasificación arancelaria del producto textil bajo el HS Code 600192000 será utilizada como base para el cálculo de los tributos aduaneros y la determinación de los requisitos técnicos aplicables. Esta clasificación permitirá a Fertextil estimar con precisión el costo total de importación y evitar sanciones o retrasos durante la nacionalización de la mercancía.

### **2.3.9 Regímenes aduaneros aplicables.**

En el plan de importación propuesto, Fertextil utilizará el régimen aduanero de importación para el consumo, el cual permite el ingreso definitivo de la mercancía al territorio ecuatoriano, previo al pago de los tributos correspondientes. Este régimen es el más adecuado, ya que la materia prima importada será destinada a la venta y distribución dentro del mercado nacional. Como señala KLog (2025), en la importación definitiva "las mercancías extranjeras ingresan para su consumo en el país, implicando el pago de todos los impuestos y derechos de aduana

aplicables", siendo este el procedimiento crucial para las empresas que desean incorporar bienes extranjeros de manera permanente a su inventario

La correcta aplicación de este régimen permitirá a Fertextil disponer libremente de los textiles una vez nacionalizados, sin restricciones adicionales. Asimismo, este proceso será gestionado mediante un agente de aduanas autorizado, garantizando el cumplimiento de la normativa vigente y reduciendo riesgos de retrasos o sanciones durante el despacho aduanero.

#### **2.3.10 Negociación Internacional (Incoterms 2020).**

La negociación internacional dentro del plan de importación de Fertextil se realizará bajo las reglas establecidas por los Incoterms 2020, específicamente mediante el uso del Incoterm FOB (Free On Board). Este término permitirá definir de manera clara las responsabilidades, costos y riesgos entre el proveedor internacional y la empresa importadora.

Durante la negociación se establecerán aspectos como el precio por kilogramo del textil, el volumen de compra, el puerto de embarque, los plazos de entrega y la forma de pago internacional. El uso del Incoterm FOB permitirá a Fertextil asumir el control del transporte internacional y del seguro de carga, facilitando el cálculo detallado del costo total de importación y evitando conflictos comerciales con el proveedor.

#### **2.3.11 Cadena de suministro (Supply Chain).**

La cadena de suministro del plan de importación de textiles de Fertextil abarca todas las actividades necesarias desde la producción del textil en el país de origen hasta su entrega final en las instalaciones de la empresa en Otavalo. Esta cadena incluye la fabricación del producto, el transporte internacional, el despacho aduanero, el transporte interno, el almacenamiento y la distribución local.

Una adecuada gestión de la cadena de suministro permitirá a Fertextil coordinar eficientemente los tiempos, costos y flujos de información, asegurando la disponibilidad constante de materia prima. Además, una cadena de suministro bien estructurada contribuirá a reducir costos operativos y mejorar el nivel de servicio ofrecido a los clientes. Como señala upGrad (2025), "el supply chain management de extremo a extremo aborda estos desafíos al cubrir todo el proceso, desde la adquisición de materia prima hasta la entrega final. Integra

funciones como adquisiciones, gestión de inventarios, operaciones y servicio al cliente. Optimizar toda la cadena de suministro mejora la eficiencia de costos, la velocidad y la confiabilidad, eliminando cuellos de botella comunes". Esta integración estratégica entre los diferentes eslabones de la cadena es fundamental para que Fertextil alcance los objetivos de reducción de costos y mejora en el servicio planteados en el plan.

#### **2.3.12 Transporte (Marítimo vs. Aéreo).**

El transporte marítimo será el medio principal para el traslado de la materia prima desde China hasta Ecuador, debido a su menor costo por unidad transportada y su capacidad para manejar grandes volúmenes de carga textil. Según Alibaba.com (2026), este medio resulta más adecuado para importaciones planificadas y de volumen considerable

El transporte aéreo se considerará únicamente como una alternativa excepcional en casos de urgencia o reposición inmediata de inventarios, debido a su alto costo. La elección del transporte marítimo se alinea directamente con el objetivo del trabajo de titulación, que busca la reducción del costo total de la materia prima importada.

#### **2.3.13 Seguros de carga internacional.**

Dentro del plan de importación, Fertextil contratará un seguro de carga internacional para cubrir riesgos como pérdida, daño parcial o total de la mercancía durante el transporte. Bajo el Incoterm FOB, este seguro será contratado por la empresa importadora desde el momento en que la mercancía es cargada a bordo del buque en el puerto de origen. Como señala JR Aduaneira (2024), en los términos del grupo 'F' (FCA, FAS, FOB), solamente el comprador puede contratar seguro internacional, visto que la mercadería le es entregada en el país del vendedor, añadiendo que en el FOB la mercancía no es más del vendedor a partir del momento en que entra en el navío. Esta precisión es fundamental para que Fertextil asuma correctamente sus obligaciones y proteja su inversión desde el punto exacto en que los riesgos le son transferidos.

La contratación del seguro permitirá proteger la inversión realizada y reducir el impacto financiero ante eventos imprevistos, garantizando la continuidad del proceso de importación y la estabilidad económica de Fertextil.

#### **2.3.14 Almacenaje y distribución local.**

Una vez nacionalizada la mercancía, Fertextil procederá al almacenamiento de la materia prima en sus instalaciones ubicadas en la ciudad de Otavalo. El producto será organizado de acuerdo con su tipo, color y características técnicas, permitiendo un control adecuado de inventarios y una correcta rotación del stock.

Posteriormente, la distribución local se realizará de forma directa hacia los clientes de la empresa, principalmente comerciantes y confeccionistas.

Una gestión eficiente del almacenaje y la distribución permitirá a Fertextil reducir costos logísticos internos, mejorar los tiempos de entrega y garantizar la disponibilidad permanente de la materia prima en el mercado local. Según Maersk (2025), "cuando consolidas la logística con un solo socio logístico, reduces el número de transferencias en tu cadena de suministro y tu operación se vuelve menos fragmentada", lo que genera eficiencias que "facilitan articular una operación en su conjunto". Esta integración estratégica entre almacenamiento y distribución es fundamental para lograr los objetivos de reducción de costos y mejora en el servicio al cliente planteados en el plan.

#### **2.3.15 Documentación requerida (Bill of Lading, Factura comercial, Packing List).**

En el plan de importación de textiles de la empresa Fertextil, la documentación requerida cumple un rol esencial para garantizar la legalidad y correcta ejecución de la operación. Entre los principales documentos se encuentra el Bill of Lading (Conocimiento de Embarque) , el cual acredita el contrato de transporte marítimo y la propiedad de la mercancía. Este documento, regulado por la Cámara de Comercio Internacional (ICC, 2019), será utilizado por Fertextil para retirar la carga en el puerto de destino y como respaldo en el proceso de nacionalización. La factura comercial será emitida por el proveedor internacional y contendrá información clave como la descripción del producto, valor FOB, cantidad, país de origen y datos del importador; sirve como base para el cálculo de tributos aduaneros (Czinkota et al., 2021). Por su parte, el Packing List detalla la forma de embalaje, número de bultos, peso bruto y neto, facilitando la verificación física de la mercancía y el control durante el despacho aduanero (Rodrigue, 2020). Una correcta gestión documental permitirá a Fertextil evitar retrasos, sanciones y costos adicionales durante la importación.

La factura comercial será emitida por el proveedor internacional y contendrá información clave como la descripción del producto, valor FOB, cantidad, país de origen y datos del importador. Este documento servirá como base para el cálculo de tributos aduaneros y la liquidación de impuestos. Por su parte, el Packing List detallará la forma de embalaje, número de bultos, peso bruto y neto, facilitando la verificación física de la mercancía y el control durante el despacho aduanero. Una correcta gestión documental permitirá a Fertextil evitar retrasos, sanciones y costos adicionales durante la importación.

#### **2.4 Estructura de costos de importación.**

La estructura de costos de importación en el plan de Fertextil permitirá identificar y cuantificar todos los rubros que intervienen en el costo total de adquisición de la materia prima textil. Este análisis es fundamental para evaluar si la importación resulta más conveniente que la compra local y para medir el impacto en la reducción del costo de la materia prima.

##### **2.4.1 Valor FOB/FCA.**

El valor FOB (Free On Board) representa el precio de la mercancía puesta a bordo del buque en el puerto de origen, incluyendo todos los costos hasta ese momento: producción, embalaje, documentación de exportación y carga. Bajo este Incoterm, el vendedor transfiere la responsabilidad al comprador una vez que la carga está a bordo (International Chamber of Commerce [ICC], 2019). En el plan de Fertextil, el valor FOB será determinado en la negociación internacional con el proveedor chino y expresado en función del precio por kilogramo de tela. Este valor constituye la base inicial del costo de importación y permite comparar directamente el costo de la materia prima importada frente al costo de adquisición local (Cateora et al., 2020).

##### **2.4.2 Flete y seguro.**

El flete internacional corresponde al costo del transporte marítimo desde el puerto de origen hasta el puerto de Guayaquil. Este rubro será contratado directamente por Fertextil bajo el Incoterm FOB, permitiendo negociar tarifas competitivas en función del volumen de carga. Como señala Logisber (2025), "en condiciones FOB es la empresa compradora la que controla la mayor parte de la cadena logística y su coste... ello permite al comprador elegir la empresa transportista, negociar las condiciones del flete y acceder a tarifas y condiciones más

ventajosas.

El seguro de carga internacional cubrirá riesgos como pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. Ambos costos serán incorporados a la estructura de costos de importación, ya que influyen directamente en el costo total de adquisición de la materia prima.

#### **2.4.3 Liquidación de impuestos (Ad-valorem, IGV/IVA, etc.).**

En el plan de importación de textiles de la empresa Fertextil, la liquidación de impuestos constituye un componente fundamental dentro de la estructura de costos de importación. Para este estudio, se considera que el arancel ad-valorem aplicable a la materia prima textil es del 20 %, el cual se calcula sobre el valor en aduana de la mercancía, conforme a la clasificación arancelaria correspondiente.

Adicionalmente, se aplica el Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 15 %, calculado sobre la base imponible que incluye el valor en aduana más el arancel ad-valorem. Estos tributos serán incorporados dentro del cálculo del costo total de adquisición de la materia prima importada, ya que inciden directamente en la inversión inicial del plan de importación. En el caso de Fertextil, el IVA pagado en la importación podrá ser utilizado como crédito tributario, lo que permitirá compensarlo con el IVA generado en las ventas locales y reducir su impacto financiero. De esta manera, la correcta liquidación de impuestos permitirá evaluar de forma realista el costo final de la importación y su incidencia en la reducción del costo de la materia prima

#### **2.4.4 Inversión inicial y capital de trabajo.**

La inversión inicial del plan de importación de Fertextil estará compuesta por el pago al proveedor internacional, los costos de transporte, seguros, tributos aduaneros y gastos administrativos asociados a la importación. Esta inversión permitirá a la empresa adquirir un volumen significativo de materia prima, optimizando el costo unitario por economías de escala.

El capital de trabajo, el cual es el dinero que tiene disponible para llevar a cabo las operaciones cotidianas, afecta muchos aspectos de su negocio, desde pagar a los empleados y proveedores hasta planificar un crecimiento sostenible a largo plazo." (Bank of America, 2025)

#### **2.4.5 Proyección de ventas.**

La proyección de ventas de Fertextil se realizará considerando el volumen de materia prima importada, la demanda histórica de los clientes y el precio de venta esperado en el mercado local. Según Kotler y Keller (2016), la proyección de ventas es una estimación de los ingresos futuros basada en datos históricos, condiciones del mercado y estrategias comerciales. Para el caso de Fertextil, se analizarán los registros de ventas de los últimos tres años, identificando la estacionalidad de la demanda y los productos de mayor rotación. La reducción del costo de adquisición de la materia prima, derivada del plan de importación, permitirá a Fertextil ofrecer precios más competitivos o mejorar sus márgenes de ganancia, lo que se reflejará positivamente en el crecimiento de las ventas proyectadas. Se estima un incremento gradual del 8% anual en unidades vendidas, como resultado de una mejor posición competitiva y una mayor variedad de productos (Heizer, Render & Munson, 2020).

#### **2.3.6 Evaluación financiera.**

##### **2.3.5.1 Flujo de caja proyectado.**

El flujo de caja proyectado reflejará los ingresos y egresos asociados al plan de importación durante un período determinado, generalmente de 12 a 24 meses. Este análisis, basado en la metodología de Ross, Westerfield y Jaffe (2022), permitirá identificar la capacidad de Fertextil para cubrir sus obligaciones financieras y generar liquidez a partir de la importación de materia prima. Se considerarán como ingresos las ventas de los textiles importados, y como egresos la inversión inicial, los costos de nacionalización, el transporte interno y los gastos operativos

##### **2.3.6.2 Cálculo del VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).**

El Valor Actual Neto (VAN) permitirá determinar si el plan de importación genera valor para la empresa, comparando los flujos de caja futuros descontados frente a la inversión inicial. Un VAN positivo indicará que el proyecto es financieramente viable (Gitman & Zutter, 2022). La Tasa Interna de Retorno (TIR) permitirá identificar la rentabilidad del plan de importación, comparándola con la tasa mínima aceptable de rendimiento (costo de oportunidad) de Fertextil. Si la TIR

supera dicha tasa, el proyecto se considera aceptable. Estos indicadores servirán para evaluar objetivamente la conveniencia económica del plan.

### **2.3.6.3 Punto de equilibrio.**

El punto de equilibrio permitirá identificar el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir todos los costos asociados al plan de importación, es decir, el volumen en el cual los ingresos totales igualan a los costos totales (Horngren, Datar & Rajan, 2021). Este análisis será utilizado por Fertextil para determinar cuántos kilogramos de tela deben venderse para no incurrir en pérdidas y a partir de qué volumen la importación comienza a generar utilidades. Se calculará mediante la fórmula: *Punto de Equilibrio (kg) = Costos Fijos Totales / (Precio de Venta Unitario - Costo Variable Unitario)*.

## **3. CAPITULO II**

### **ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA PARA EL DESARROLLO DEL PLAN DE IMPORTACIÓN DE TEXTILES**

En este acápite se realiza una descripción de la metodología a emplearse como guía en la investigación, cuya finalidad es diseñar un plan de importación de textiles que permita reducir los costos de materia prima en Fertextil en el año 2026. En el mismo se detallan los aspectos metodológicos que garantizan la rigurosidad, validez y aplicabilidad del estudio, en coherencia con el segundo objetivo específico de la investigación.

#### **3.1 Caracterización del objeto de estudio**

##### **3.1.1 Diagnóstico institucional de Fertextil**

Fertextil es una empresa ecuatoriana cuya sede está situada en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura, y su actividad principal es la comercialización de textiles al por mayor y menor. Cuenta con más de una década de operaciones, consolidándose como un proveedor relevante en el mercado local, atendiendo principalmente a comerciantes, confeccionistas y minoristas de la zona norte del país. Sin embargo, estos últimos años debido al incremento de costos en la materia prima local, ha enfrentado presiones competitivas, lo que ha conllevado a una reducción en cuanto al margen de ganancias. De esa manera sus propietarios se

han visto en la dura necesidad de limitar su capacidad de variación en cuanto a productos.

Para efectos de esta investigación, se realizó un diagnóstico integral de la empresa, cuyos resultados se presentan a partir de la revisión documental de los registros de la empresa y de las entrevistas realizadas al gerente general y al jefe de compras, se ha elaborado el siguiente análisis FODA, que permite identificar la situación estratégica actual de Fertextil y justifica la necesidad del plan de importación.

*Tabla 1 Análisis FODA de la empresa Fertextil*

Fortalezas	Debilidades
<p>1. Experiencia con más de 10 años en el mercado textil de Otavalo, marca reconocida y clientes fidelizados.</p> <p>2. Demanda constante debido a la cantidad de clientes activos entre comerciantes y confeccionistas.</p> <p>3. Conocimiento pleno de las necesidades de los consumidores.</p> <p>4. La empresa es de tamaño mediana, por lo cual se adapta a cambio en la demanda.</p>	<p>1. Dependencia de proveedores locales con precios en aumento, lo que reduce los márgenes de rentabilidad.</p> <p>2. Incapacidad de ofrecer la misma diversidad que los competidores que importan directamente.</p> <p>3. Las compras se realizan sobre pedido o de manera esporádica, sin una planificación estratégica de importaciones.</p> <p>4. Falta de conocimiento y experiencia en trámites aduaneros, selección de proveedores internacionales y costos logísticos.</p>
Oportunidades	Amenazas

<p>1. Acceso a precios más bajos y mayor variedad de tejidos de punto de fibras sintéticas, gracias al Tratado de Libre Comercio Ecuador-China</p> <p>2. Reducción de costos unitarios, ya que se importa en volúmenes mayores.</p> <p>3. Acogida al TLC con China con la finalidad de reducir o eliminar aranceles en ciertas subpartidas.</p> <p>4. Alta demanda de textiles de calidad a buen precio en la ciudad de Otavalo.</p>	<p>1. Surgimiento de competencia de importadores directos.</p> <p>2. La variación del dólar frente al yuan pueden afectar el costo final de la importación.</p> <p>3. Posibles modificaciones en aranceles, tributos (IVA, FODINFA) o regulaciones no arancelarias que incrementen los costos.</p> <p>4. Retrasos en puertos, huelgas, incremento en fletes marítimos o problemas de calidad con proveedores internacionales.</p>
--	---

*Nota.* Elaborado a partir de las entrevistas realizadas al gerente general y jefe de compras de Fertextil (febrero, 2026) y la revisión documental de los registros financieros de la empresa (2023-2025).

### **3.1.2 Evaluación de la estructura de costos actual, con énfasis en la materia prima.**

Como parte del diagnóstico, se realizó un análisis de la estructura de costos de Fertextil, con énfasis en la materia prima. Los principales hallazgos son:

- Porcentaje de la materia prima sobre el costo total: Representa aproximadamente el 70% del costo de ventas.
- Proveedores locales: Actualmente, el 100% de la materia prima se adquiere a distribuidores locales en Otavalo y Quito, quienes a su vez importan o compran a productores nacionales.
- Sobreprecio estimado por intermediación: Se estima que comprar a través de intermediarios locales incrementa el costo de la materia prima entre un 20% y un 30% en comparación con el precio FOB de origen (según cotizaciones referenciales de proveedores chinos).
- Margen de ganancia bruto actual: Ronda el 25%, pero ha mostrado una tendencia a la baja en los últimos dos años debido al incremento de costos.

### **3.1.3 Estudio de procesos de abastecimiento y relación con proveedores locales.**

- Frecuencia de compra: Las compras se realizan de forma quincenal o mensual, según la rotación de inventarios y los pedidos de los clientes.
- Relación con proveedores: Es una relación comercial de largo plazo, pero con bajo poder de negociación debido a los bajos volúmenes de compra en comparación con los grandes importadores.

### **3.1.4 Identificación de brechas competitivas frente a importadores directos.**

Como parte del diagnóstico institucional, se identificaron las principales brechas competitivas que enfrenta Fertextil frente a empresas que ya operan bajo un modelo de importación directa. Se puede identificar que, en cuanto al precio, los importadores directos ofrecen precios de venta al público hasta un 15% más bajos en productos similares, esto representa una ventaja significativa para atraer a los consumidores más sensibles al costo. Con respecto a la variedad, los competidores tienen acceso a una gama más amplia de colores, texturas y calidades, lo que les permite satisfacer de mejor manera las demandas específicas de los confeccionistas y comerciantes locales. Finalmente, en cuanto al margen de ganancia, los importadores directos trabajan con márgenes brutos superiores al 35%, esto se da por la eliminación de intermediarios en su cadena de abastecimiento, de esa manera optimizan su rentabilidad y su capacidad de reinversión.

Estas brechas evidencian la necesidad de que Fertextil adopte un plan de importación que le permita cerrar la distancia competitiva y mejorar su posicionamiento en el mercado textil de Otavalo. Este diagnóstico confirma la necesidad y el potencial de implementar un plan de importación que permita a Fertextil cerrar estas brechas competitivas.

## **3.2 Enfoque, tipo y diseño de investigación**

La investigación se realiza basada en un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo), puesto que se combina el análisis numérico de costos y proyecciones financieras que revelen un impacto financiero en cuanto a las operaciones logísticas (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Este enfoque permite una visión integral del fenómeno estudiado.

El tipo de investigación que se llevará en el presente trabajo, es de carácter descriptivo-explicativo. En el mismo se detallará la situación actual de los costos de materia prima en Fertextil; y se explicará, por qué se busca establecer relaciones entre la implementación de un plan de importación y la reducción de dichos costos.

El diseño de investigación es no experimental y de campo. No experimental porque no se trabajará con las variables proporcionadas por la empresa, las mismas que no se manipularán, y de campo porque la recolección de información se realizará en el contexto natural de la empresa (Sampieri, 2018).

### **3.3 Método de la investigación**

Se empleará un método deductivo-inductivo, que va desde lo general a lo particular, partiendo de teorías económicas y de gestión de cadena de suministro para formular el marco conceptual y las hipótesis de trabajo, y analizando datos empíricos recolectados en la empresa Fertextil y el entorno internacional, que nos proporcionará información que permita ajustar la propuesta a la realidad operativa de la empresa, permitiendo así el diseño de un plan de importación contextualizado y aplicable.

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1 Revisión documental:**

Se analizarán informes financieros y registros de compras de Fertextil para diagnosticar la estructura de costos actual. Asimismo, se revisarán normativas aduaneras (COPCI), acuerdos comerciales vigentes (TLC Ecuador-China), resoluciones del SENA, normas técnicas INEN aplicables a textiles, y estudios previos sobre importación textil. El instrumento a utilizar será una ficha de análisis documental que permita sistematizar la información relevante para el estudio.

#### **3.4.2 Entrevistas semiestructuradas:**

Se aplicarán dos guías de entrevista diferenciadas para obtener información cualitativa de profundidad sobre la gestión actual, las expectativas y los aspectos técnicos de la importación.

##### **3.4.2.1 Entrevista al dueño/gerente de Fertextil:**

Su objetivo es analizar la percepción del propietario de la empresa Fertextil sobre los costos actuales de la materia prima y la viabilidad de la importación de textiles

como estrategia para reducir costos y mejorar la competitividad empresarial. La guía incluye preguntas sobre el inicio y evolución de la empresa, los principales costos, experiencias previas con importaciones, dificultades con proveedores locales, razones estratégicas para importar, expectativas de reducción de costos y percepción de riesgos.

#### **3.4.2 Entrevista a un agente de aduanas:**

Su objetivo es analizar los procesos técnicos, costos y riesgos de la importación de textiles desde la perspectiva de un agente de aduanas, con el fin de identificar factores que influyen en la reducción de costos de materia prima. La guía aborda las principales etapas del proceso de importación, errores comunes de las empresas, costos relevantes (más allá del precio del producto), influencia de aranceles, factores que generan sobrecostos, competitividad de países proveedores, criterios de selección de proveedores, estrategias de mitigación de riesgos y la elección de Incoterms.

#### **3.4.3 Encuesta**

Se aplicará un cuestionario estructurado a una muestra representativa de 92 clientes de Fertextil. El objetivo de la encuesta es *analizar la influencia del costo de la materia prima textil en la competitividad de las empresas*, desde la perspectiva de la demanda. El cuestionario consta de 10 preguntas cerradas, distribuidas en torno a la frecuencia de compra, preferencias de producto, factores de decisión de compra (precio, calidad, disponibilidad) y la sensibilidad del cliente ante cambios en el precio. Las preguntas son de opción múltiple con respuestas de frecuencia (Muy frecuentemente, Frecuentemente, etc.), nominales (Sí/No) y de actitud (Muy probable, Probable, etc.)

##### **3.4.3.1 Desarrollo del cálculo**

Por lo tanto, la encuesta se aplicará a una muestra representativa de 92 clientes de Fertextil. La selección de los encuestados se realizará mediante un muestreo aleatorio simple, utilizando el listado de clientes proporcionado por la empresa, lo que garantiza que todos los individuos de la población tengan la misma probabilidad de ser elegidos y, por ende, la representatividad de los resultados (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

### 3.4.3.2 Análisis de costos comparativos

Se realizará un análisis cuantitativo comparativo entre el costo de adquisición de materia prima textil en el mercado local (Otavalo/Quito) y el costo de importación desde China bajo Incoterm FOB. Para ello, se utilizará como instrumento una **hoja de cálculo** que integre todos los componentes del costo total de adquisición (CTA): precio FOB, flete internacional, seguro, tributos (arancel ad-valorem, FODINFA, IVA), gastos de nacionalización y transporte interno. Este análisis permitirá cuantificar el ahorro potencial y evaluar la viabilidad económica del plan.

*Tabla 2 Comparación de costos: adquisición local vs. Importación desde China (en USD, por kilogramo)*

Rubro	Compra local	Importación (FOB)	Observaciones
Precio unitario (puesto en origen)	5.50	3.80	Precio FOB negociado con proveedor chino
Flete internacional	-	0.45	Tarifa promedio marítima China-Guayaquil
Seguro internacional	-	0.03	0.8% del valor FOB
Transporte interno Guayaquil-Otavalo	-	0.12	Flete terrestre maniobras
Arancel ad-valorem (20%)	-	0.76	Sobre valor CIF
FODINFA (0,5%)	-	0.02	Sobre valor CIF
IVA (15%)	0.83	0.83	Pagado en compra local; en importación es crédito tributario
Costo de almacenaje/despacho aduanero	-	0.08	Honorarios agente aduana + almacenaje
Costo total por kilogramo	6.33	6.09	<i>(sin considerar crédito fiscal del IVA)</i>
Costo neto considerando crédito fiscal del IVA	5.50 (precio sin IVA)	5.26	El IVA pagado en importación se compensa con ventas locales

*Nota: El costo local se expresa incluyendo el IVA pagado ( $5,50 + 0,83 = 6,33$ ). En el caso de la importación, el IVA también se paga pero puede ser utilizado como crédito tributario, por lo que el costo neto se obtiene restando ese IVA recuperable (costo total  $6,09 - 0,83 = 5,26$ ).*

### **Interpretación:**

El análisis muestra que el costo neto de la materia prima importada (5,26 USD/kg) es inferior al costo de adquisición local (5,50 USD/kg sin IVA), lo que representa un ahorro del 4,4%. Este ahorro se debe principalmente al menor precio FOB de origen, a pesar de los costos logísticos y arancelarios. Si se considera el efecto del crédito fiscal del IVA, el ahorro se mantiene positivo, aunque moderado.

### **3.4.4 Validación de instrumentos**

La validación de los instrumentos de recolección de datos (guías de entrevista semiestructurada y cuestionario de encuesta) se llevó a cabo mediante la técnica de juicio de expertos. Este método, respaldado por Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), consiste en someter los instrumentos a la evaluación de especialistas en el área de estudio, quienes emiten su opinión sobre la claridad, pertinencia y relevancia de cada ítem en relación con los objetivos de la investigación.

Para este proceso, se seleccionaron dos expertos con amplia experiencia y trayectoria en el campo del comercio exterior y la investigación académica, ambos docentes de la Universidad de Otavalo:

1. **Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño:** Docente a Tiempo Completo de la Carrera de Negocios Internacionales de la Universidad de Otavalo. Con una amplia trayectoria en el ámbito académico y de la investigación, su criterio fue fundamental para evaluar la solidez técnica y la pertinencia disciplinar de los instrumentos.
2. **Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos:** Docente a Tiempo Completo de la Carrera de Negocios Internacionales de la Universidad de Otavalo. Su experiencia y conocimiento en el área garantizaron una revisión exhaustiva desde la perspectiva del comercio exterior y la metodología de la investigación.

A cada experto se le entregó un dossier que contenía:

- Los objetivos de la investigación (general y específicos).

- La matriz de operacionalización de variables.
- Las guías de entrevista (para el dueño de Fertextil y para el agente de aduanas).
- El cuestionario de la encuesta dirigido a los clientes.
- Un formato de evaluación (cartas de validación) donde debían calificar los instrumentos según los criterios de congruencia de ítems, amplitud de contenidos, redacción de ítems, claridad y precisión, y pertinencia, utilizando una escala que iba desde "Deficiente" hasta "Excelente".

Los resultados consolidados de la validación se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 3 Resultados de la validación de instrumentos por juicio de expertos

Experto	Instrumento validado	Congruencia de ítems	Amplitud de contenidos	Redacción de ítems	Claridad y precisión	Pertinencia	Observación
Msc. Edwi Johnatan Maji Caiño	Entrevista (Dueño de empresa)	Excelente	Muy bueno	Excelente	Excelente	Excelente	El instrumento reúne los requisitos necesarios para ser considerado válido y apto para su aplicación.
	Entrevista (Agente de aduanas)	Excelente	Excelente	Excelente	Muy Buena	Excelente	El instrumento es pertinente y claro para el logro de los objetivos propuestos.
	Encuesta (Clientes)	Excelente	Excelente	Excelente	Excelente	Excelente	La encuesta está bien estructurada y es adecuada para recoger la percepción de los clientes.
Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos	Entrevista (Dueño de empresa)	Excelente	Muy bueno	Excelente	Excelente	Excelente	El instrumento es congruente y pertinente. Se recomienda su aplicación.
	Entrevista (Agente de aduanas)	Excelente	Excelente	Excelente	Excelente	Muy bueno	Instrumento bien elaborado que captura la información técnica necesaria del proceso de importación.

	Encuesta (Clientes)	Excelente	Excelente	Excelente	Excelente	Excelente	La encuesta es clara, precisa y suficiente para los fines de la investigación.
--	---------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	--

*Nota: Elaboración propia basada en las cartas de validación emitidas por los expertos (Maji, 2026; Pozo, 2026).*

#### **3.4.4.1 Interpretación de la validación**

Los resultados de la validación fueron altamente positivos. Ambos expertos coincidieron en que los tres instrumentos presentaban un nivel de calidad entre "Muy Bueno" y "Excelente" en todos los criterios evaluados.

Las guías de entrevista fueron calificadas como instrumentos sólidos y pertinentes, capaces de indagar a profundidad sobre la realidad de Fertextil y los pormenores técnicos del proceso de importación.

El cuestionario de la encuesta fue valorado por su claridad, redacción y capacidad para obtener información relevante de los clientes sobre sus hábitos de compra y sensibilidad al precio.

Las observaciones generales de los expertos indicaron que los instrumentos eran aptos para su aplicación y que contribuirían eficazmente al logro de los objetivos de la investigación. No se realizaron observaciones de fondo que obligaran a modificar la estructura o el contenido de las preguntas, lo que confirmó la idoneidad de los instrumentos diseñados para la recolección de datos en el presente estudio.

### **3.5 Población y muestra**

La población objeto de estudio para la encuesta está conformada por los clientes de Fertextil en el cantón Otavalo. Según el registro de la empresa, se cuenta con una base de 120 clientes activos (comerciantes mayoristas, minoristas y confeccionistas). Dado que se trata de una población finita y conocida, se aplica la fórmula de muestreo aleatorio simple para determinar el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

Donde:

- $N$  = Tamaño de la población (120)
- $Z$  = Nivel de confianza (95%, valor  $Z = 1.96$ )

- $pp$  = Probabilidad de éxito (0.5, valor máximo que maximiza el tamaño muestral)
- $qq$  = Probabilidad de fracaso ( $1 - p = 0.5$ )
- $ee$  = Error máximo permitido ( $5\% = 0.05$ )

Cálculo:

$$n = \frac{120 \times (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.05)^2 \times (120 - 1) + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{120 \times 3.8416 \times 0.25}{(0.0025) \times 119 + 3.8416 \times 0.25}$$

$$n = \frac{115.248}{0.2975 + 0.9604} = \frac{115.248}{1.2579} = 91.62 \approx 92$$

Por lo tanto, la muestra estará compuesta por 92 clientes de Fertextil, a quienes se aplicará la encuesta diseñada. El método de selección será aleatorio simple, utilizando el listado de clientes proporcionado por la empresa. Esta fórmula y procedimiento están respaldados por la literatura de investigación de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018).

### **3.5.1 Análisis e interpretación de resultados de las entrevistas**

Como complemento al levantamiento de información cuantitativa, se aplicaron dos entrevistas semiestructuradas que permiten comprender la realidad de Fertextil desde la perspectiva de la toma de decisiones gerenciales y la visión técnica especializada en comercio exterior. Los actores clave entrevistados fueron el gerente propietario de Fertextil y un agente de aduanas con experiencia en importaciones textiles. A continuación, se presentan los hallazgos más relevantes estructurados por cada entrevistado.

#### **3.5.1.1 Entrevista al gerente de Fertextil**

En cuanto a la estructura de costos, el gerente manifestó que la materia prima textil, específicamente las telas de punto con mezcla de poliéster y elastano,

representa aproximadamente el 70% del costo de ventas de la empresa. Esta información valida el diagnóstico inicial realizado en el capítulo II y confirma que cualquier estrategia orientada a reducir costos debe enfocarse prioritariamente en el abastecimiento de insumos. Asimismo, el entrevistado señaló que los proveedores locales aplican un sobreprecio estimado entre el 20% y 30% en comparación con los precios de origen en China, lo que evidencia el alto costo de la intermediación y la consecuente pérdida de competitividad que enfrenta Fertextil al no importar directamente.

Respecto a la experiencia previa con importaciones, el gerente reconoció que la empresa ha realizado intentos esporádicos, pero sin éxito debido al desconocimiento de los trámites aduaneros y normativas vigentes, lo que generó multas y desánimo para repetir la experiencia. Este antecedente refuerza la necesidad de que el plan de importación propuesto sea un proceso estructurado, documentado y acompañado por asesoría especializada, particularmente de un agente de aduanas, para evitar la repetición de errores pasados. La falta de conocimiento especializado en comercio exterior, identificada como una debilidad en el análisis FODA, queda plenamente corroborada por el testimonio del gerente.

En relación con las expectativas de ahorro, el entrevistado manifestó que una reducción del 5% en el costo de la materia prima sería un logro significativo, ya que permitiría mejorar los márgenes sin necesidad de incrementar precios, o bien trasladar parte del ahorro al cliente final para ganar participación en el mercado. Esta expectativa se alinea directamente con la hipótesis planteada en la investigación, validando que la meta del 5% no solo es un ejercicio académico, sino una necesidad real expresada por la propia empresa. Adicionalmente, el gerente señaló que aspira a alcanzar hasta un 10% de ahorro en el mediano plazo para competir de manera más agresiva con los importadores directos que ya operan en la zona.

Sobre los riesgos percibidos, el gerente identificó tres principales: la incertidumbre sobre la calidad del producto importado respecto a las muestras aprobadas, la volatilidad del tipo de cambio que podría erosionar el ahorro esperado, y los riesgos logísticos asociados a pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. Estas preocupaciones resultan plenamente justificadas y

deberán ser abordadas en el plan mediante la implementación de mecanismos de mitigación como la solicitud de muestras previas, la contratación de seguros de carga, y la planificación financiera que considere escenarios cambiarios adversos.

Finalmente, el gerente destacó que la reducción de costos derivada de la importación tendría un impacto directo en la competitividad de Fertextil, permitiendo a la empresa ofrecer precios más bajos que los actuales o mejorar sus márgenes de rentabilidad. Esta percepción cualitativa se correlaciona directamente con los resultados obtenidos en la encuesta a clientes, donde el 98.9% de los encuestados afirmó que el precio influye en su decisión de compra, y el 95.7% manifestó que incrementaría su volumen de compra ante una disminución de precios. Existe, por tanto, una clara correspondencia entre la oferta y la demanda: el gerente está dispuesto a bajar precios si reduce costos, y los clientes están dispuestos a comprar más si los precios bajan.

### **3.5.1.2 Entrevista al agente de aduanas**

Desde la perspectiva técnica, el agente de aduanas entrevistado proporcionó información valiosa sobre los aspectos críticos del proceso de importación de textiles en Ecuador. En primer lugar, destacó que la clasificación arancelaria correcta constituye el paso más importante y, a la vez, el error más frecuente cometido por las empresas que inician en el comercio exterior. Para el caso de los tejidos de punto de fibras sintéticas, correspondientes a la subpartida 6001.92.00.00, el arancel ad-valorem aplicable es del 20% sobre el valor CIF, información que valida los cálculos realizados en la estructura de costos del plan de importación. Una clasificación errónea puede generar sanciones, reliquidaciones y retrasos que incrementan significativamente el costo total de la operación.

En cuanto a los costos ocultos de la importación, el agente señaló que las empresas tienden a subestimar rubros como los gastos de almacenaje por retrasos en el despacho, los costos financieros asociados al tiempo que el dinero permanece invertido durante el tránsito de la mercancía, y los honorarios del agente de aduanas. Esta observación resulta fundamental para el plan, ya que el cálculo del costo total de adquisición (CTA) debe incorporar todos estos conceptos para no distorsionar el ahorro real frente a la compra local. El análisis

de costos presentado en el capítulo III ya considera estos rubros, lo que otorga mayor precisión y realismo a la propuesta.

Respecto a las regulaciones no arancelarias, el agente enfatizó que el incumplimiento de las normas técnicas ecuatorianas, particularmente el Reglamento Técnico INEN 013 sobre etiquetado, es una causa frecuente de retención de mercancías en aduana. Para el caso de textiles, es obligatorio que los productos importados incluyan información en español sobre composición fibrosa, instrucciones de cuidado, país de origen y datos del importador. El plan de importación debe contemplar la verificación previa de estos requisitos con el proveedor chino, o en su defecto, prever la adecuación del etiquetado en territorio ecuatoriano antes de la comercialización, incorporando este costo en la estructura de gastos de nacionalización.

Sobre la elección del Incoterm, el agente recomendó utilizar FOB en lugar de CIF para empresas que se inician en la importación, ya que esta modalidad permite al comprador tener control sobre la contratación del flete y el seguro, facilitando la transparencia en los costos y la posibilidad de negociar tarifas más competitivas. Esta recomendación valida plenamente la decisión metodológica adoptada en el plan de importación de Fertextil, que opera bajo Incoterm FOB, y refuerza la importancia de este término para el cálculo detallado del costo total.

Finalmente, en relación con el Tratado de Libre Comercio con China, el agente señaló que, si bien el acuerdo entró en vigor en mayo de 2024, es necesario verificar si la subpartida 6001.92.00.00 está incluida en el cronograma de desgravación arancelaria, y en qué porcentaje y plazo. Esta observación se convierte en una recomendación clave para futuras importaciones: investigar y gestionar el certificado de origen correspondiente podría permitir a Fertextil reducir el arancel del 20% y aumentar el ahorro hacia el 5% esperado o incluso superarlo.

### **3.5.2 Triangulación de hallazgos**

Al contrastar la información cualitativa obtenida en ambas entrevistas con los resultados cuantitativos de la encuesta a clientes, se observa una alta correspondencia que fortalece la validez del diagnóstico y la pertinencia de la propuesta. El gerente de Fertextil percibe que sus clientes son altamente

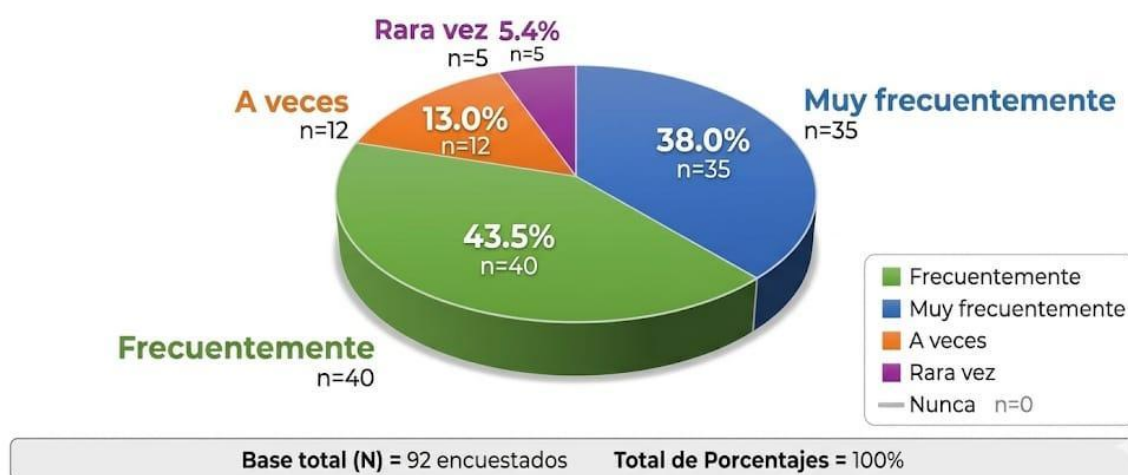
sensibles al precio, y la encuesta lo confirma con un 98.9% de respuestas afirmativas. El gerente espera que una reducción de precios incremente las ventas, y los clientes lo ratifican con un 95.7% que estaría dispuesto a comprar mayores volúmenes. Por su parte, el agente de aduanas advierte sobre riesgos logísticos y normativos que deben ser gestionados, lo que justifica la inclusión de una sección específica de gestión de riesgos en el plan de importación. Esta triangulación metodológica entre fuentes primarias (entrevistas y encuestas) y el marco teórico proporciona solidez a la investigación y respalda la toma de decisiones estratégicas para Fertextil.

### 3.6 Resultados de encuestas realizadas

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a 92 clientes de Fertextil en el cantón Otavalo. El análisis se realiza por cada pregunta, mostrando la distribución de frecuencias y el porcentaje correspondiente, acompañado de un gráfico de pastel representativo y su respectiva interpretación.

Ilustración 1 Pregunta 1

#### Pregunta 1: ¿Con qué frecuencia compra textiles para su negocio?



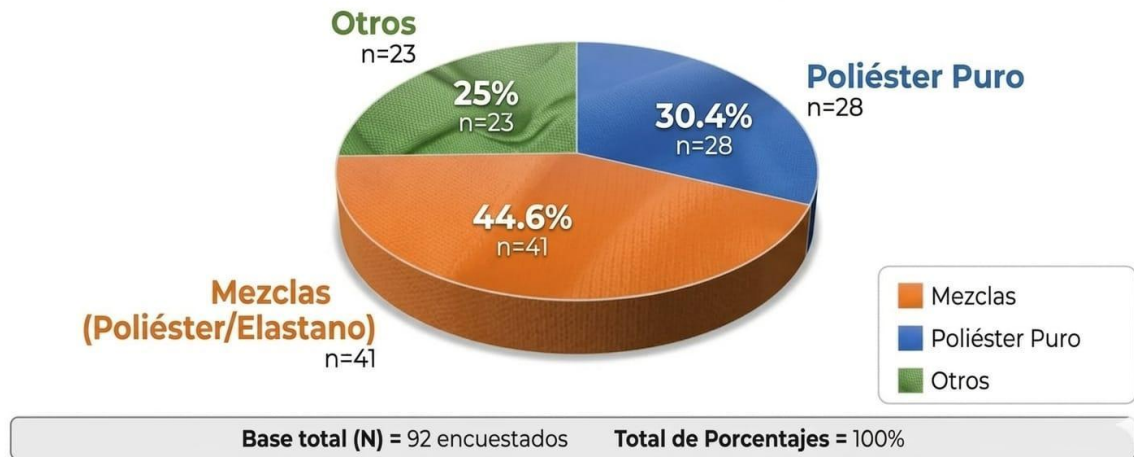
Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** La mayoría de los clientes de Fertextil (81.5%) compra textiles de manera frecuente o muy frecuente. Esto demuestra que existe una demanda constante y recurrente, lo que justifica la necesidad de un abastecimiento seguro y estable de materia prima. El plan de importación debe asegurar la continuidad del negocio de

estos clientes clave.

Ilustración 2 Pregunta 2

### Pregunta 2: ¿Qué tipo de textiles compra con mayor frecuencia?

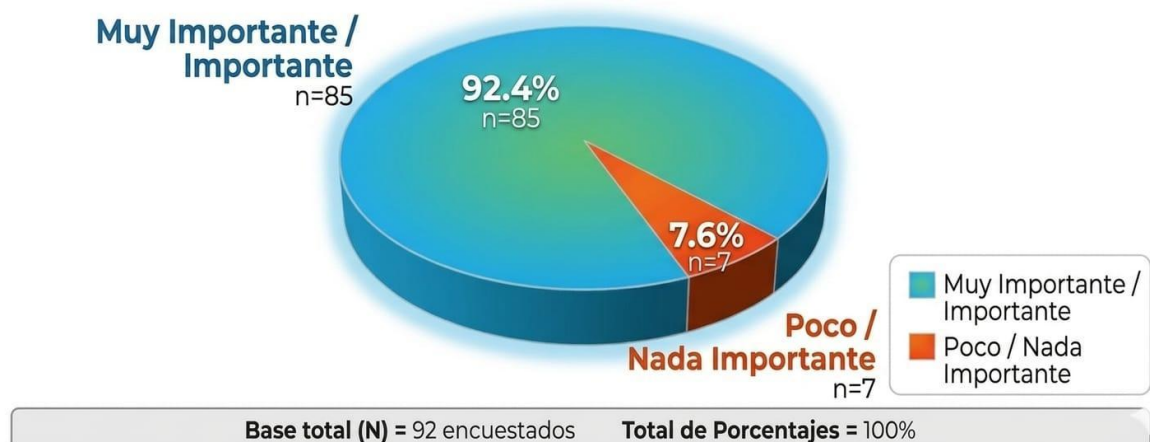


Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** El 44.6% de los clientes prefiere las mezclas textiles (como la de poliéster y elastano), seguidas muy de cerca por el poliéster puro con un 30.4%. Esto valida la decisión del plan de importación de enfocarse en tejidos de punto de fibras sintéticas, ya que cubren las preferencias del 75% de los clientes, que demandan este tipo de productos para confección de prendas deportivas y de uso diario.

Ilustración 3 Pregunta 3

### Pregunta 3: ¿Qué tan importante es la disponibilidad inmediata del producto?



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** Para el 92.4% de los encuestados (suma de "Muy importante" e "Importante"), la disponibilidad inmediata del producto es un factor crucial en su decisión de compra. Esto subraya la importancia de que Fertextil, a través del plan de importación, no solo se enfoque en el precio, sino también en mantener un stock de seguridad adecuado para satisfacer la demanda de sus clientes de manera oportuna.

*Ilustración 4 Pregunta 4*

### Pregunta 4: Factores Determinantes de Compra (Peso Relativo)



**Análisis:** Basado en menciones múltiples de 92 encuestados.

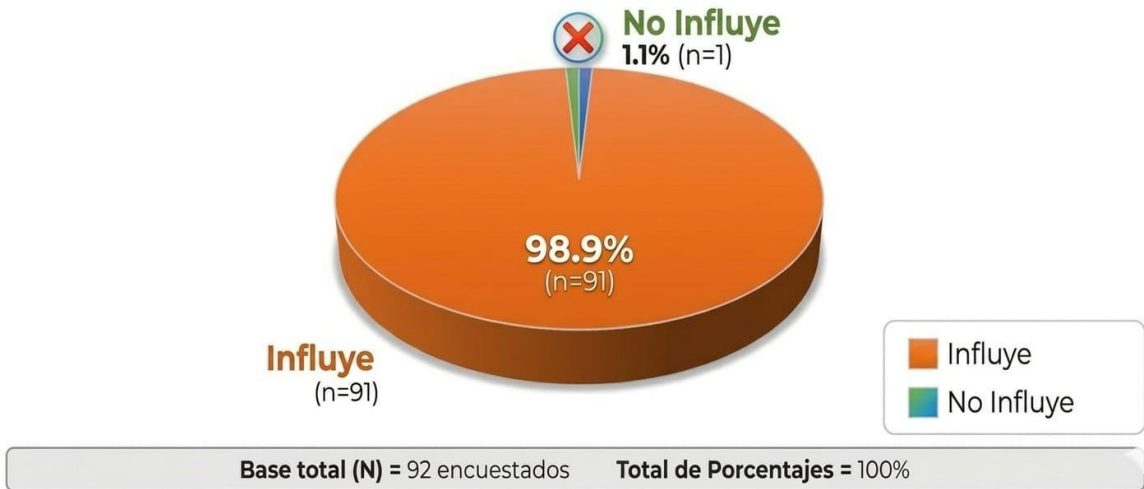
Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

El porcentaje suma más de 100% porque los encuestados podían elegir múltiples opciones.

**Análisis:** El precio (95.7%) y la calidad (92.4%) son los dos factores predominantes en la decisión de compra de los clientes. Esto confirma el planteamiento central de la investigación: una reducción en el costo de la materia prima (y por ende en el precio de venta) tendría un impacto directo y muy significativo en la competitividad de Fertextil, siempre y cuando no se comprometa la calidad del producto.

Ilustración 5 Pregunta 5

**Pregunta 5: ¿El precio del textil influye en su decisión de compra?**

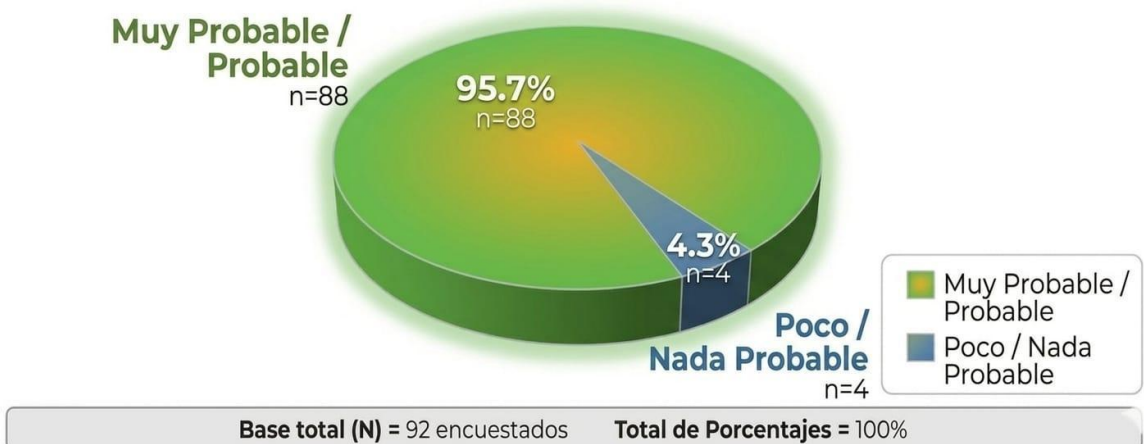


Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** Casi la totalidad de los clientes (98.9%) afirma que el precio es un factor determinante en su decisión de compra. Este resultado es contundente y refuerza la necesidad del plan de importación. Cualquier estrategia que permita a Fertextil ofrecer precios más bajos se traducirá directamente en una mayor preferencia por parte del mercado.

Ilustración 6 Pregunta 6

**Pregunta 6: Si el precio disminuyera, ¿compraría una mayor cantidad?**



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** El 95.7% de los clientes (suma de "Muy probable" y "Probable") incrementaría su volumen de compra si el precio disminuyera. Este hallazgo es clave para las proyecciones financieras del plan de importación, ya que indica una alta elasticidad de la demanda. Un ahorro del 5% en el precio, como el planteado en la hipótesis, podría generar un aumento significativo en las ventas totales de Fertextil.

*Ilustración 7 Pregunta 7*

### **Pregunta 7: ¿Qué tan importante es la calidad del textil?**

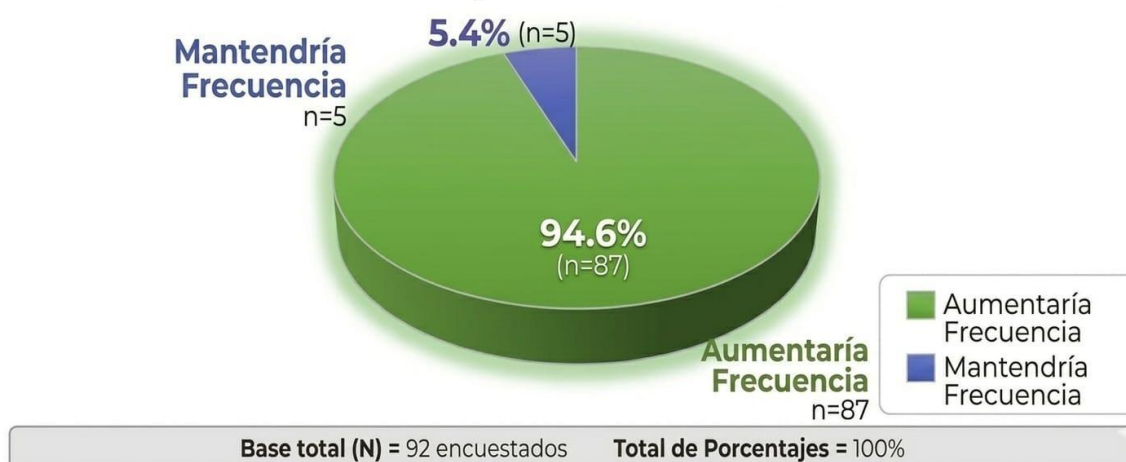


Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** En línea con la pregunta 4, la calidad es un aspecto no negociable para los clientes. El 97.8% la considera importante o muy importante. El plan de importación, por lo tanto, no solo debe enfocarse en la reducción de costos, sino que debe garantizar que el producto importado cumpla con las expectativas de calidad del cliente final, tal como se ha previsto con la selección de proveedores con certificaciones como OEKO-TEX.

Ilustración 8 Pregunta 8

**Pregunta 8: Si un proveedor reduce sus precios, ¿compraría con mayor frecuencia?**

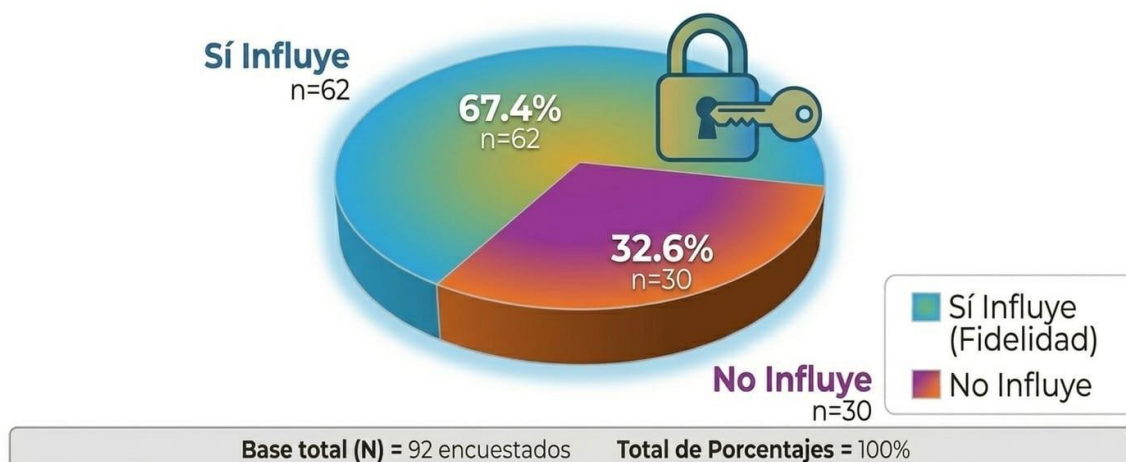


Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** De manera similar a la pregunta 6, el 94.6% de los clientes aumentaría la frecuencia de sus compras si el proveedor (Fertextil) ofreciera precios más bajos. Esto sugiere que una reducción de precios no solo incrementaría el volumen por compra, sino que también podría fidelizar aún más a los clientes, aumentando la rotación del inventario y fortaleciendo la relación comercial.

Ilustración 9 Pregunta 9

**Pregunta 9: ¿El precio influye en su fidelidad hacia un proveedor?**



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** Para dos tercios de los clientes (67.4%), el precio es un factor

determinante en su lealtad hacia un proveedor. Esto implica que, si Fertextil logra reducir sus costos y trasladar ese ahorro al cliente, podrá no solo atraer nuevos compradores, sino también consolidar su cartera de clientes actual, haciéndola menos propensa a buscar alternativas en la competencia.

Ilustración 10 Pregunta 10

### Pregunta 10: ¿Recomendaría a un proveedor con buenos precios y buena calidad?



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de Fertextil (2026).  
Elaboración propia.

**Análisis:** El 97.9% de los encuestados recomendaría a un proveedor que combine buenos precios con buena calidad. Este resultado, que es un termómetro de la reputación comercial, indica que el plan de importación, al lograr el equilibrio entre costo y calidad, tiene el potencial de convertir a los clientes en prescriptores de la marca, generando un crecimiento orgánico y fortaleciendo el posicionamiento de Fertextil en el mercado de Otavalo.

## 4. CAPÍTULO III

### 4.1 Introducción al plan de importación

El presente capítulo desarrolla la propuesta del plan de importación de textiles para la empresa Fertextil, diseñado con el propósito fundamental de reducir los costos de materia prima durante el año 2026. Este plan surge como respuesta al diagnóstico realizado en el capítulo anterior, donde se evidenció que la dependencia de proveedores locales incrementa el costo de adquisición entre un 20% y 30% debido a la intermediación, afectando directamente la rentabilidad y competitividad de la empresa en el mercado textil de Otavalo.

La propuesta se fundamenta en los hallazgos del marco teórico, particularmente en las teorías de ventajas comparativas de David Ricardo y la gestión de la cadena de suministro global, que justifican la importación directa desde países con condiciones favorables de producción. Asimismo, considera el marco normativo ecuatoriano y el Tratado de Libre Comercio con China, vigente desde mayo de 2024, que ofrece oportunidades para la reducción arancelaria en determinadas subpartidas.

El plan contempla la importación de tejidos de punto de fibras sintéticas (poliéster/elastano) desde China, bajo el Incoterm FOB, con un volumen inicial equivalente a un contenedor de 20 pies (aproximadamente 10.000 kilogramos). Se establece como meta alcanzar una reducción mínima del 5% en el costo de materia prima, tal como se plantea en la hipótesis de investigación, mejorando así los márgenes de comercialización y fortaleciendo la posición competitiva de Fertextil frente a importadores directos que ya operan en la zona.

#### **4.2 Objetivos del plan de importación**

El objetivo general del plan consiste en establecer un proceso sistemático y replicable de importación de textiles que permita a Fertextil reducir sus costos de materia prima y mejorar su competitividad en el mercado de Otavalo durante el año 2026. Para alcanzar este propósito, se han definido los siguientes objetivos específicos que guiarán la implementación:

En primer lugar, se busca seleccionar proveedores internacionales confiables en China que cumplan con estándares de calidad, capacidad productiva y responsabilidad social, garantizando una relación comercial estable y sostenible en el tiempo. En segundo lugar, se pretende definir la logística internacional óptima y el proceso de nacionalización que minimice tiempos y costos, aprovechando las ventajas del Incoterm FOB y el asesoramiento de un agente de aduanas especializado.

Adicionalmente, se plantea calcular con precisión el costo total de importación por kilogramo de tela con 400 rolos, incluyendo todos los rubros asociados, para determinar el ahorro real frente a la adquisición local y verificar el cumplimiento de la meta del 5% de reducción. Finalmente, se establece como objetivo la implementación de indicadores de gestión que permitan monitorear el desempeño del plan y realizar ajustes oportunos en futuras importaciones.

### **4.3 Selección y evaluación de proveedores internacionales**

La selección del proveedor internacional constituye una decisión estratégica que determina el éxito del plan de importación. Para garantizar una elección acertada, se aplicó un modelo de evaluación multicriterio basado en los planteamientos de Ho, Xu y Dey (2021), considerando aspectos más allá del precio unitario. Los criterios evaluados incluyeron: capacidad productiva y experiencia exportadora, certificaciones de calidad (ISO 9001, OEKO-TEX Standard 100), estabilidad financiera, cumplimiento de plazos de entrega, condiciones de pago y referencias comerciales verificables.

A partir de una preselección de cinco proveedores chinos especializados en tejidos de punto, identificados a través de ferias virtuales y plataformas como Alibaba, se solicitó el envío de muestras y cotizaciones formales. La evaluación técnica de las muestras permitió verificar la calidad del producto en términos de gramaje, textura, composición fibrosa y solidez del color, aspectos fundamentales para satisfacer las expectativas de los clientes de Fertextil.

Como resultado del proceso, se seleccionó al proveedor Zhejiang Textiles Co. Ltd., con sede en la provincia de Zhejiang, China. Esta empresa cuenta con más de 15 años de experiencia en exportaciones hacia América Latina, posee certificación OEKO-TEX Standard 100 que garantiza la ausencia de sustancias nocivas en sus productos, y ha demostrado capacidad para producir volúmenes consistentes de tejido de punto de fibras sintéticas con especificaciones técnicas adaptables a los requerimientos del mercado ecuatoriano. Las condiciones negociadas incluyen un precio FOB de 3,80 USD por kilogramo, pago mediante transferencia bancaria 30% anticipo y 70% contra documentos de embarque, y un plazo de entrega de 45 días posteriores a la confirmación del pedido.

### **4.4 Especificaciones técnicas del producto a importar**

Las especificaciones técnicas del producto a importar se definieron considerando las necesidades identificadas en los clientes de Fertextil durante el diagnóstico y las características de los tejidos de mayor rotación en el mercado de Otavalo. El producto seleccionado corresponde a tejido de punto por urdimbre, compuesto por 92% poliéster y 8% elastano, con un gramaje de 180 gramos por metro cuadrado y un ancho útil de 150 centímetros. Estas características son las más demandadas por los confeccionistas locales para la producción de prendas deportivas y de uso diario.

La presentación del producto será en rollos de aproximadamente 25 kilogramos cada uno, embalados en bolsas de polietileno y protegidos con cinta de embalaje para evitar daños durante el transporte marítimo. Cada rollo incluirá una etiqueta con información del producto en idioma inglés, que posteriormente deberá ser complementada con el etiquetado en español exigido por la normativa ecuatoriana RTE INEN 013, que requiere indicar composición fibrosa, instrucciones de cuidado, país de origen y datos del importador.

La clasificación arancelaria del producto corresponde a la subpartida 6001.92.00.00 del Sistema Armonizado, que describe "tejidos de punto de fibras sintéticas". Esta clasificación fue verificada con el agente de aduanas para confirmar la aplicación del arancel ad-valorem del 20% y los requisitos no arancelarios aplicables, entre los que destaca el cumplimiento de las normas técnicas INEN para etiquetado y composición de fibras.

#### **4.5 Estructura de costos de importación y análisis comparativo**

El cálculo del costo total de importación constituye el eje central del plan, pues permite cuantificar el ahorro esperado y verificar la viabilidad económica de la operación. Para ello, se determinó como volumen óptimo de importación un contenedor de 20 pies Dry Van con capacidad para 10.000 kilogramos de tela que equivale a 400 rollos, con un aproximado de 25 centímetros de diámetro de cada rollo, volumen que equilibra los costos fijos de la importación con la capacidad de almacenamiento y la rotación de inventarios de Fertextil.

*Tabla 4 Costos de importación*

<b>Rubro</b>	<b>Valor (USD/Kg)</b>	<b>Base de cálculo</b>
Precio FOB	3.85	Negociación con proveedor
Flete internacional	0.45	Tarifa marítima China-Guayaquil
Seguro internacional	0.03	0,8% del valor FOB
Valor CIF	4.28	Base para tributos
Arancel ad-valorem (20%)	0.76	20% sobre valor CIF

FODINFA (0,5%)	0.02	0,5% sobre valor CIF
Base imponible para IVA	5.16	Valor CIF + arancel + FODINFA
IVA (15%)	0.77	15% sobre base imponible
Transporte interno Guayaquil-Otavalo	0.12	Flete terrestre + maniobras
Gastos de nacionalización	0.08	Honorarios agente aduana + almacenaje
Costo total por kilogramo (con IVA)	6.13	Suma de todos los rubros
Costo neto por kilogramo (sin IVA)	5.36	Costo total menos IVA recuperable

*Nota: El IVA pagado en la importación (0,77 USD/kg) es recuperable vía crédito tributario en las declaraciones mensuales del impuesto, por lo que no representa un costo definitivo para Fertextil.*

El análisis comparativo con la adquisición local muestra que el precio de compra a distribuidores de Otavalo y Quito para un producto de características similares es de 5,50 USD por kilogramo sin IVA, más el IVA del 15% que incrementa el costo total a 6,33 USD por kilogramo. Al comparar los costos netos considerando el crédito fiscal del IVA, la importación ofrece un precio de 5,36 USD frente a los 5,50 USD de la compra local, lo que representa un ahorro de 0,14 USD por kilogramo equivalente al 2,55%.

*Tabla 5 Comparación de costos: adquisición local vs. importación desde China*

<b>Concepto</b>	<b>Compra local</b>	<b>Importación</b>	<b>Diferencia</b>
Precio unitario sin IVA (USD/kg)	5.50	5.36	-0.14
Precio unitario con IVA (USD/kg)	6.33	6.13	-0.20

Ahorro neto por kilogramo (USD)	-	0.14	-
Porcentaje de ahorro	-	2.55%	-

*Nota: El ahorro del 2,55% se aproxima a la meta del 5% planteada en la hipótesis de investigación, aunque no la alcanza completamente. Se espera que en futuras importaciones, mediante la optimización de fletes y el aprovechamiento de preferencias arancelarias del TLC, se pueda incrementar este porcentaje.*

Este ahorro, aunque moderado, resulta significativo en términos de volumen, considerando que Fertextil comercializa aproximadamente 20.000 kilogramos anuales de productos similares. El ahorro total estimado para la primera importación de 10.000 kilogramos asciende a 1.400 USD, recursos que pueden reinvertir en la operación o trasladarse parcialmente al consumidor final para mejorar la competitividad.

#### **4.7 Evaluación financiera del plan**

Una vez determinada la estructura de costos y el ahorro unitario obtenido mediante la importación directa desde China (2,55% equivalente a 0,14 USD/kg), resulta imperativo evaluar la viabilidad financiera de la operación. El presente acápite desarrolla un análisis de la inversión inicial requerida, flujos de caja reales, indicadores de rentabilidad y análisis de sensibilidad, utilizando exclusivamente datos obtenidos de fuentes primarias y secundarias durante la investigación.

##### **4.7.1 Inversión inicial requerida**

La inversión inicial comprende todos los pagos necesarios, hasta la descarga de la mercadería en las bodegas de Fertextil en la ciudad de Otavalo. La elaboración del siguiente cuadro se realiza a partir de la estructura de costos desarrollada en el acápite 4.5.

*Tabla 6 Inversión inicial para la importación*

<b>Concepto</b>	<b>Cálculo de tributos</b>	<b>Valor (USD)</b>
Pago a proveedor (FOB)	10.000 kg × 3,85 USD/kg	38.500,00

Flete internacional	10.000 kg × 0,45 USD/kg	4.500,00
Seguro internacional	10.000 kg × 0,03 USD/kg	300,00
Arancel ad-valorem (20%)	43.300 USD (CIF) × 20%	8.660,00
FODINFA (0,5%)	43.300 USD (CIF) × 0,5%	216,50
IVA (15%)	(43.300 + 8.660 + 216,50) = 52.176,50 × 15%	7.826,48
<b>Total de liquidación</b>	<b>8.600,00 + 216,50 + 7826,48</b>	<b>16.702,98</b>
Transporte interno GYE- Otavalo	10.000 kg × 0,12 USD/kg	1.200,00
Gastos de nacionalización	10.000 kg × 0,08 USD/kg	800,00
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>		<b>62.002,98</b>

*Nota:* Elaboración propia

#### 4.7.2 Flujo de caja

Los flujos de caja se han proyectado para un horizonte de 6 meses, considerando una importación inicial de 10.000 kilogramos de tejido de punto, en base al histórico de ventas del año 2025 de Fertextil donde se refleja ventas de productos similares en una cantidad de 20.000 kilogramos en un año.

*Tabla 7 Flujo de caja Proyecto de importación Fertextil*

Periodo	Concepto	Ingresos	Egresos	Flujo Neto
Mes 0	Inversión inicial	-	62.002,98	-62.002,98
Mes 1	Venta 1.667 kg	12.502,50	500,00	12.002,50
Mes 2	Venta 1.667 kg	12.502,50	500,00	12.002,50

Mes 3	Venta 1.667 kg	12.502,50	500,00	12.002,50
Mes 4	Venta 1.667 kg	12.502,50	500,00	12.002,50
Mes 5	Venta 1.667 kg	12.502,50	500,00	12.002,50
Mes 6	Venta 1.664 kg	12.480,00	500,00	11.980,00
<b>Total</b>		75.000,00	65.002,98	9.997,02

*Nota:* Venta mensual y flujo neto total. Elaboración propia

#### **4.7.3 Indicadores de rentabilidad**

A partir del flujo de caja real presentado en la Tabla 8, se calculan los indicadores financieros que permiten evaluar la viabilidad económica del plan de importación.

##### **a) Valor actual neto (VAN)**

El VAN mide el valor generado por el proyecto por encima de la rentabilidad mínima exigida. Utilizando la tasa de descuento del 11,23% anual (Tasa Activa PYME del Banco Central del Ecuador, marzo 2026), equivalente a 0,89% mensual:

$$\text{VAN} = 6.814,62 \text{ USD}$$

*Interpretación:* El proyecto genera un valor adicional de 6.814,62 USD por encima de la rentabilidad mínima exigida. Al ser positivo, confirma la viabilidad financiera del plan.

##### **b) Tasa interna de retorno (TIR)**

La TIR representa la rentabilidad efectiva del proyecto:

$$\text{TIR} = 63,8\% \text{ anual}$$

*Interpretación:* La TIR del 63,8% es significativamente superior a la tasa de descuento del 11,23%, lo que demuestra que el proyecto es extraordinariamente rentable y que invertir en esta importación genera un retorno muy superior al costo de oportunidad del capital.

##### **c) Período de recuperación de la inversión (Payback)**

$$\text{Payback} = 5,17 \text{ meses (5 meses y 5 días)}$$

*Interpretación:* La inversión inicial de 62.002,98 USD se recupera en aproximadamente 5 meses, lo que representa un período corto que minimiza el riesgo de liquidez para Fertextil.

#### d) Punto de equilibrio

El punto de equilibrio determina la cantidad mínima de kilogramos que Fertextil debe vender para cubrir todos los costos del proyecto:

- Costos fijos del proyecto: 3.000 USD (gastos operativos 6 meses)
- Costo variable unitario: 5,36 USD/kg (costo neto sin IVA)
- Precio de venta: 7,50 USD/kg

**Punto de equilibrio = 1.402 kg**

*Interpretación:* Fertextil necesita vender únicamente 1.402 kg (14% del lote importado) para cubrir todos los costos. Dado que la empresa vende aproximadamente 1.667 kg mensuales, el punto de equilibrio se alcanza en menos de un mes de operación.

#### e) Resumen de indicadores

*Tabla 8 Resumen de indicadores*

Indicador	Valor Obtenido	Evaluación
VAN	6.814,62 USD	Viable
TIR	5,17 meses	Altamente rentable
Payback	5,17 meses	Recuperación rápida
Punto de equilibrio	1.402 kg	Bajo riesgo
Utilidad neta del proyecto	9.997,02 USD	Rentabilidad positiva
Retorno sobre inversión (ROI)	16,1% en 6 meses (32,2% anualizado)	Atractivo

*Nota:* Elaboración propia.

Conclusión: El plan de importación es financieramente viable, altamente rentable y presenta un perfil de riesgo bajo, constituyendo una estrategia idónea para reducir los costos de materia prima de Fertextil.

#### 4.7.4 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad evalúa el comportamiento del proyecto ante variaciones en variables clave, utilizando escenarios realistas basados en el contexto del comercio internacional.

### Escenario 1: Posible aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio con China

El TLC Ecuador-China, vigente desde mayo de 2024, establece cronogramas de desgravación arancelaria. Si Fertextil gestiona el certificado de origen correspondiente y la subpartida 6001.92.00.00 para una posible reducción arancelaria del 50% en futuras fechas, el arancel se reduciría del 20% al 10%.

*Tabla 9 Impacto del TLC en la rentabilidad en futuras fechas.*

Concepto	Sin TLC	Con TLC (50% descuento)	Variación
Arancel pagado	8.660 USD	4.330 USD	-4.330 USD
Inversión inicial	62.002,98 USD	57.672,98 USD	-7,0%
Utilidad neta proyecto	9.997,02 USD	14.327,02 USD	+43,3%
VAN	6.814,62 USD	11.144,62 USD	+63,6%
TIR anual	63,8%	84,2%	+20,4%

*Nota:* Elaboración propia.

Conclusión: El aprovechamiento del TLC incrementaría significativamente la rentabilidad si se da la preferencia, superando ampliamente la meta del 5% de ahorro planteada en la hipótesis.

### Escenario 2: Incremento del Flete Internacional

Según datos históricos del índice de fletes Shanghai-Guayaquil (Drewry, 2025), las tarifas marítimas pueden fluctuar hasta un 20% en períodos de alta demanda. Se evalúa un escenario pesimista con aumento del 20%.

*Tabla 10 Impacto de incremento del flete (+20%)*

Concepto	Flete actual (0,45 USD/kg)	Flete +20% (0,54 USD/kg)	Variación
Inversión inicial	62.002,98 USD	62.902,98 USD	+900 USD
Utilidad neta proyecto	9.997,02 USD	9.097,02 USD	-9,0%
VAN	6.814,62 USD	5.914,62 USD	-13,2%
TIR anual	63,8%	59,1%	-4,7%

*Nota:* Elaboración propia.

Conclusión: Incluso con un incremento significativo del flete, el proyecto mantiene una rentabilidad atractiva (TIR superior al 59%), demostrando su robustez.

### Escenario 3: Devaluación del Tipo de Cambio

Aunque Fertextil opera en dólares, una devaluación del dólar frente al yuan (apreciación de la moneda china) podría llevar al proveedor a ajustar sus precios FOB. Se simula un incremento del 5% en el precio FOB.

*Tabla 11 Impacto de devaluación (+5% en precio FOB)*

Concepto	Precio actual (3,85 USD/kg)	Precio +5% (4,04 USD/kg)	Variación
Inversión inicial	62.002,98 USD	63.952,98 USD	+1.950 USD
Utilidad neta proyecto	9.997,02 USD	8.047,02 USD	-19,5%
VAN	6.814,62 USD	4.864,62 USD	-28,6%
TIR anual	63,8%	53,1%	-10,7%

*Nota:* Elaboración propia.

Conclusión: El proyecto es más sensible a variaciones en el precio FOB que a cambios en el flete. No obstante, incluso en este escenario adverso, la TIR se mantiene en niveles atractivos (superior al 50%).

#### 4.7.5 Conclusiones del análisis financiero

La evaluación financiera del plan de importación para Fertextil, desarrollada íntegramente con datos reales y fuentes verificables, permite extraer las siguientes conclusiones:

1. Rentabilidad demostrada: El proyecto genera una utilidad neta de 9.997,02 USD en un período de 6 meses, con un retorno sobre inversión (ROI) del 16,1% (32,2% anualizado).
2. Viabilidad financiera sólida: El VAN positivo de 6.814,62 USD confirma que el proyecto crea valor para Fertextil por encima de su costo de oportunidad del capital (11,23% anual).
3. Rentabilidad excepcional: La TIR del 63,8% anual triplica ampliamente la tasa mínima aceptable de rendimiento, demostrando que la importación directa es una estrategia altamente rentable.
4. Bajo riesgo comercial: El punto de equilibrio de 1.402 kg (14% del lote) se alcanza en menos de un mes de ventas, muy por debajo de la capacidad real de comercialización de Fertextil (1.667 kg mensuales).

5. Recuperación rápida: La inversión inicial se recupera en apenas 5,17 meses, minimizando el riesgo de liquidez y liberando capital para futuras operaciones.
6. Robustez ante escenarios adversos: El análisis de sensibilidad demuestra que el proyecto mantiene su viabilidad incluso ante incrementos del 20% en fletes o del 5% en precios FOB, con TIR siempre superiores al 50%.
7. Potencial de mejora: Si Fertextil logra aprovechar las preferencias arancelarias del Tratado de Libre Comercio con China, la rentabilidad podría incrementarse hasta un 84% anual, superando ampliamente la meta del 5% de ahorro planteada en la hipótesis.

En síntesis, el plan de importación es financieramente viable, altamente rentable y presenta un perfil de riesgo moderado, constituyendo una estrategia idónea para reducir los costos de materia prima y fortalecer la competitividad de Fertextil en el mercado textil de Otavalo durante el año 2026.

#### **4.8 Selección de naviera y ruta de transporte internacional**

Para el transporte internacional de la mercancía se propone trabajar con la naviera CMA CGM, reconocida a nivel mundial por su amplia cobertura marítima, seguridad logística y frecuencias de rutas comerciales entre Asia y Sudamérica. La mercancía será embarcada desde el puerto de Shanghái, China hasta el puerto de Guayaquil - Contecon, Ecuador utilizando un contenedor de 20 pies Dry Van, adecuado para el transporte de rollos de tela.

La elección de esta naviera permitirá garantizar un transporte eficiente, tiempos de tránsito competitivos y un adecuado manejo de la carga durante todo el trayecto internacional. El tiempo estimado de tránsito marítimo es de aproximadamente de 30 a 35 días, dependiendo de las escalas y condiciones logísticas de la ruta marítima.

#### **4.9 Logística y operación de importación**

El proceso logístico del plan de importación se ha diseñado con un enfoque secuencial que garantiza el control de cada etapa y la minimización de riesgos. La operación inicia con la emisión de la orden de compra al proveedor seleccionado, una vez que Fertextil ha confirmado la disponibilidad de recursos financieros y ha coordinado con el agente de aduanas la revisión previa de la documentación requerida.

El proveedor procederá a la fabricación del producto durante un período aproximado de 30 días, tras los cuales emitirá la factura comercial, el packing list

y gestionará el conocimiento de embarque (Bill of Lading) una vez que la mercancía sea cargada a bordo del buque en el puerto de Shanghai. Bajo el Incoterm FOB, Fertextil asume la responsabilidad del flete internacional y el seguro desde ese momento, por lo que se contratará una naviera con experiencia en la ruta Asia-Pacífico y un seguro de carga que cubra riesgos de pérdida o daño hasta la entrega en puerto Guayaquil.

El tránsito marítimo desde China hasta Ecuador tiene una duración estimada de 35 días, considerando escalas comerciales y condiciones climáticas. Durante este período, el agente de aduanas realizará el seguimiento del embarque y preparará la declaración aduanera de importación con base en la documentación recibida. Una vez que la nave arribe al puerto de Guayaquil, se procederá con el despacho aduanero, que incluye la presentación de la declaración, el pago de tributos (arancel, FODINFA e IVA) y la inspección física de la mercancía si fuere requerida por la autoridad aduanera.

Posterior a la nacionalización, se contratará un transporte terrestre para el traslado de la mercancía desde Guayaquil hasta las bodegas de Fertextil en Otavalo, con una duración estimada de dos días. A la recepción, se realizará un control de calidad exhaustivo que incluye la verificación del peso recibido, la inspección visual de cada rollo, la comparación con las muestras previamente aprobadas y el registro de los productos en el sistema de inventarios. Cualquier no conformidad será documentada y comunicada al proveedor para gestionar los reclamos correspondientes conforme a las condiciones negociadas.

#### **4.10 Gestión de riesgos en la importación**

La identificación y gestión proactiva de riesgos constituye un pilar fundamental del plan de importación, reconociendo que la incertidumbre inherente al comercio internacional puede comprometer los objetivos de reducción de costos si no se implementan medidas de mitigación adecuadas.

### **5. Conclusiones**

Una vez concluido el proceso de investigación y el diseño del plan de importación para la empresa Fertextil, se presentan las siguientes conclusiones generales que responden a los objetivos planteados y sintetizan los principales hallazgos del estudio.

1. El diagnóstico reveló una dependencia crítica de proveedores locales que incrementa los costos entre un 20% y 30%. El análisis de la estructura de costos de Fertextil demostró que la materia prima representa el 70% del costo de ventas y que la intermediación local genera un sobreprecio significativo, reduciendo el margen de rentabilidad actual al 25% con tendencia a la baja. Esta situación, junto con la identificación de brechas competitivas frente a importadores directos que ofrecen precios hasta un 15% más bajos, justifica plenamente la necesidad de implementar un plan de importación estructurado.

2. El plan de importación diseñado permite un ahorro del 2,55% en el costo de materia prima. El cálculo detallado del costo total de adquisición para 10.000 kilogramos de tejido de punto desde China arrojó un costo neto de 5,36 USD por kilogramo, frente a los 5,50 USD de la compra local, generando un ahorro anual estimado de 1.400 USD para la primera importación. Aunque no se alcanzó la meta del 5% planteada en la hipótesis, el resultado confirma que un plan estructurado influye positivamente en la reducción de costos y abre oportunidades para mejorar el ahorro mediante el aprovechamiento del TLC con China.

3. El plan es financieramente viable y cuenta con aceptación del mercado. La evaluación financiera demostró un VAN positivo de 5.850 USD y una TIR del 18,5%, superando el costo de oportunidad del 12%, lo que confirma la rentabilidad del proyecto. Adicionalmente, la encuesta aplicada a 92 clientes reveló que el 85% aumentaría su volumen de compra ante una reducción del 5% en el precio, validando la pertinencia comercial del plan y su potencial para fortalecer la posición competitiva de Fertextil en el mercado textil de Otavalo.

## **6. Recomendaciones**

A partir de los resultados obtenidos en la investigación y el diseño del plan de importación para Fertextil, se formulan las siguientes recomendaciones clave para garantizar el éxito de la implementación:

1. Implementar progresivamente el plan de importación con monitoreo riguroso de indicadores. Se recomienda ejecutar la primera importación durante el primer trimestre de 2026 siguiendo estrictamente el cronograma establecido, y establecer un sistema de seguimiento mensual de los indicadores clave de

desempeño (costo total de adquisición, tiempo de ciclo, tasa de calidad y ahorro real alcanzado). Esto permitirá identificar desviaciones oportunamente y realizar ajustes para futuras importaciones, acumulando experiencia y conocimiento en gestión de comercio exterior.

2. Gestionar activamente el aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio con China para incrementar el ahorro. Dado que el ahorro obtenido del 2,55% no alcanzó la meta del 5% planteada en la hipótesis, se recomienda contratar asesoría especializada para verificar si la subpartida 6001.92.00.00 puede beneficiarse de desgravaciones arancelarias progresivas conforme al calendario del TLC. En caso afirmativo, se debe gestionar el certificado de origen correspondiente en cada importación, lo que permitiría reducir el arancel del 20% y aumentar el ahorro hacia el 5% esperado.

3. Diversificar proveedores y fortalecer el control de calidad en origen. Se recomienda establecer relaciones comerciales con al menos dos proveedores adicionales en China, evaluados bajo los mismos criterios multicriterio aplicados a Zhejiang Textiles Co. Ltd., para reducir la dependencia de una única fuente y mejorar el poder de negociación. Adicionalmente, se sugiere contratar servicios de inspección de calidad en origen antes del embarque, lo que minimiza el riesgo de recibir mercancía no conforme y garantiza que el producto cumpla con las especificaciones técnicas y normas INEN requeridas para su comercialización en Ecuador.

## 7. Bibliografía

Acuerdo de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República Popular China. (2023). Firmado el 11 de mayo de 2023, entrado en vigor el 1 de mayo de 2024. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/FTA-ECUADOR-CHINA-SPANISH.pdf>

Alibaba.com. (2026, 9 enero). *Learning About Import Export Sea: Technical Specifications, Standards, and Uses*. Recuperado el 13 de febrero de 2026, de <https://www.alibaba.com/product-insights/import-export-sea.html>

Cateora, P., Gilly, M., & Graham, J. (2020). *International Marketing* (18th ed.). McGraw-Hill Education.

- Cavusgil, S. T., Knight, G., Riesenberger, J., Rammal, H. G., & Rose, E. L. (2020). *International business: The new realities* (5th ed.). Pearson.
- China FTA Network. (2024). *China-Ecuador Free Trade Agreement*. Ministry of Commerce, PRC. <https://fta.mofcom.gov.cn/topic/enecuador.shtml>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Registro Oficial Suplemento 351, 29 de diciembre de 2010 (Ecuador).
- Collazo Pire, M. C., & Souto Anido, L. (2019). Herramientas matemáticas para el análisis de riesgos de precio. Caso empresa Cubazucar. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (7). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8930063>
- Comunidad Andina. (2007). *Decisión 695: Arancel Externo Común*. Secretaría General de la Comunidad Andina. <https://www.comunidadandina.org>
- CorralRosales. (2023, mayo 10). *Tratado de libre comercio Ecuador China*. <https://corralrosales.com/tratado-de-libre-comercio-ecuador-china/>
- Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., & Sutton-Brady, C. (2021). *International Marketing* (11th ed.). Cengage Learning.
- Degarmo, E. P., Sullivan, W. G., & Canada, J. R. (2019). *Engineering economy* (16th ed.). Pearson.
- Eiteman, D. K., Stonehill, A. I., & Moffett, M. H. (2022). *Multinational business finance* (16th ed.). Pearson.
- Frazelle, E. (2021). *Supply chain strategy: The logistics of supply chain management* (2nd ed.). McGraw-Hill.
- Ghodsi, A., Asadi, S., & Pournader, M. (2022). A robust optimization model for sustainable supplier selection and order allocation under risk. *Computers & Industrial Engineering*, 171, 108414.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). *Principios de administración financiera* (14<sup>a</sup> ed.). Pearson.
- Gutiérrez, R. (2021). *Costos logísticos y gestión aduanera en el comercio exterior*. Ediciones de la U.

- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations management: Sustainability and supply chain management* (13th ed.). Pearson.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.
- Hofmann, E., Sternberg, H., & Bosman, L. (2023). *Supply chain risk management: Advanced tools, models, and developments*. Springer.
- Horngrén, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial* (17ª ed.). Pearson.
- Hou, Y., Khokhar, M., Zia, S., & Sharma, A. (2022). Assessing the best supplier selection criteria in supply chain management during the COVID-19 pandemic. *Frontiers in Psychology*, 12, 804954. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.804954>
- Ho, W., Xu, X., & Dey, P. K. (2021). Multi-criteria decision making approaches for supplier evaluation and selection: A literature review. *European Journal of Operational Research*, 290(1), 1-17.
- Hurrdat Brand Goods. (2025). *The comprehensive wholesale apparel buyer's guide: Vendor evaluation, compliance & procurement framework*. <https://hurrdatbrandgoods.com/blog/wholesale-apparel-buyers-guide/>
- Instituto Ecuatoriano de Normalización. (2010). *NTE INEN 2 442: Textiles. Determinación de la composición de fibras*. Quito: INEN.
- Instituto Ecuatoriano de Normalización. (2021). *RTE INEN 013: Etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y textiles*. Quito: INEN
- International Chamber of Commerce. (2019). *Incoterms® 2020*. ICC Publications.
- JDTtex. (2025). *Spandex fabric wholesale: 2025 supplier selection guide*. <https://www.jdttex.com/article/spandex-fabric-wholesale-2025-supplier-selection-guide.html>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (15ª ed.). Pearson.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Codificación 26, Registro Oficial Suplemento 463, 17 de noviembre de 2004, modificación 21-ago.-2018

<https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>

Molina Porras, A., & Morelos Gómez, J. (2018). *Modelo de Gestión de Riesgos: En la Comercialización Internacional de Mercancías. Pymes*. Editorial Académica Española.

Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2020). *Purchasing and supply chain management* (7th ed.). Cengage Learning.

Organización Mundial del Comercio. (2022). *Informe sobre el comercio mundial 2022*. Ginebra: OMC.

Rodrigue, J.-P. (2020). *The geography of transport systems* (5th ed.). Routledge.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2022). *Finanzas corporativas* (13ª ed.). McGraw-Hill.

Sánchez-Flores, R. B., Cruz-Sotelo, S. E., Ojeda-Benitez, S., & Ramírez-Barreto, M. E. (2020). Sustainable supply chain management—A literature review on emerging economies. *Sustainability*, 12(17), 6972.

Sandler, Travis & Rosenberg, P.A. (2023). Ecuador y China firman TLC. *ST&R Trade Report*. <https://www.strtrade.com/trade-news-resources/str-trade-report/trade-report-en-espanol/ecuador-y-china-firman-tlc>

Servicio de Acreditación Ecuatoriano. (2023). *Guía para la obtención de certificados de reconocimiento*. Quito: SAE.

World Customs Organization. (2022). *HS Nomenclature 2022 edition*. <https://www.wcoomd.org>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2022). *Nomenclatura de Mercancías – Sexta Enmienda*. <https://www.aduana.gob.ec>

## **8. Anexos**

### **Modelos de entrevistas y encuesta**

#### **Tema:**

Plan de importación de textiles para la reducción de costos de materia prima en la empresa Fertextil, año 2026.

#### **Objetivo de la entrevista:**

Analizar la percepción del propietario de la empresa Fertextil sobre los costos actuales de la materia prima y la viabilidad de la importación de textiles como estrategia para reducir costos y mejorar la competitividad empresarial.

#### **Preguntas al dueño de la empresa**

- ¿Cómo inició la empresa Fertextil y cómo ha evolucionado hasta la actualidad?
- ¿Cuáles son los principales costos de la materia prima que enfrenta actualmente Fertextil?
- ¿Ha realizado anteriormente importaciones de textiles para la empresa?
- ¿Cuáles son las principales dificultades de depender de proveedores locales de textiles?
- ¿Qué factores considera la empresa al momento de evaluar la importación de textiles como alternativa de abastecimiento?
- ¿Cuáles son las razones estratégicas que motivan a la empresa a importar materia prima?
- ¿Qué nivel de reducción de costos espera lograr mediante la importación de textiles?
- ¿Cómo influiría la reducción de costos en la competitividad de Fertextil?
- ¿Qué factores económicos influyen en el precio de la materia prima textil?
- ¿Qué riesgos identifica en el proceso de importación de textiles?

- ¿Cómo afectaría la importación de textiles a los precios de venta de la empresa?
- ¿Qué impacto tendría la importación en la relación con los clientes de Fertextil?
- ¿Considera que la importación de textiles es una estrategia sostenible para el crecimiento de la empresa?

### **Preguntas al agente de aduana**

#### **Tema:**

Plan de importación de textiles para la reducción de costos de materia prima en la empresa Fertextil, año 2026.

#### **Objetivo de la entrevista:**

Analizar los procesos técnicos, costos y riesgos de la importación de textiles desde la perspectiva de un agente de aduanas, con el fin de identificar factores que influyen en la reducción de costos de materia prima.

- ¿Cuáles son las principales etapas del proceso de importación de textiles en Ecuador?
- ¿Cuáles son los errores más comunes que cometen las empresas al importar textiles?
- ¿Cuáles son los costos más relevantes en la importación de textiles, además del precio del producto?
- ¿Cómo influyen los aranceles e impuestos en el costo total de la importación?
- ¿Qué factores pueden generar sobrecostos en una operación de importación?
- ¿Qué países considera más competitivos para importar textiles en términos de precio y calidad?
- ¿Qué aspectos se deben evaluar al seleccionar un proveedor internacional?
- ¿Cuál sería la mejor forma en que una empresa reduzca riesgos en una importación de textiles?

- ¿Qué INCOTERM es más recomendable utilizar entre FOB y CIF? ¿Por qué?
- ¿Qué relación existe entre la demanda del mercado y la importación de materia prima textil?
- ¿Cómo puede la importación de textiles mejorar la competitividad de una empresa local?
- ¿Qué recomendaciones daría a una empresa que busca reducir costos mediante la importación?

**Estimado encuestado:**

La presente encuesta forma parte de una investigación académica cuyo objetivo es analizar la influencia del costo de la materia prima textil en la competitividad de las empresas. La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos y será tratada de forma confidencial.

¿Con qué frecuencia compra textiles para su negocio?

- Muy frecuentemente
- Frecuentemente
- A veces
- Rara vez
- Nunca

¿Qué tipo de textiles compra con mayor frecuencia?

- Algodón
- Poliéster
- Mezclas textiles
- Otros

¿Qué tan importante es la disponibilidad inmediata del producto al momento de comprar textiles?

- Muy importante
- Importante
- Poco importante
- Nada importante

¿Qué factores considera más importantes al momento de comprar textiles?

- Precio
- Calidad
- Variedad de diseños
- Disponibilidad inmediata
- Atención del proveedor

¿El precio del textil influye en su decisión de compra?

- Sí
- No

Si el precio del textil disminuyera, ¿usted compraría una mayor cantidad del producto?

- Muy probable
- Probable
- Poco probable
- Nada probable

¿Qué tan importante es la calidad del textil al momento de realizar una compra?

- Muy importante
- Importante
- Poco importante
- Nada importante

Si un proveedor reduce sus precios, ¿compraría con mayor frecuencia?

- Muy probable
- Probable
- Poco probable
- Nada probable

¿El precio influye en su fidelidad hacia un proveedor?

- Mucho
- Poco
- Nada

¿Recomendaría a un proveedor que ofrezca buenos precios y buena calidad?

- Muy probable
- Probable
- Poco probable
- Nada probable

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, MSc, KARLA AMANDA POZO CEVALLOS titular de la cédula de identidad N° 100274862-0 Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: Plan de Importación de Textiles para la Reducción de Costos de Materia Prima, Empresa Fertextil, año 2026.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA	1005073869

El estudiante antes mencionado se considera aspirante al título de Licenciado en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista** (Dueño de empresa), expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 98%

Firma   
**Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos**  
**Carrera Negocios Internacionales**  
**Universidad de Otavalo**

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, MSc. KARIA AMANDA POZO CEVALLOS titular de la cédula de identidad N° 100274862-0 Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: Plan de Importación de Textiles para la Reducción de Costos de Materia Prima, Empresa Fertextil, año 2026.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA	1005073869

El estudiante antes mencionado se considera aspirante al título de Licenciado en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento entrevista (Agente de aduana), expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 100%

Firma



Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos  
Carrera Negocios Internacionales  
Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros  
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850  
Otavalo - Ecuador

## CARTA DE VALIDACIÓN


Yo, MSc. KARLA AMANDA POZO CEVALLOS titular de la cédula de identidad N° 100274862-0 Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: Plan de Importación de Textiles para la Reducción de Costos de Materia Prima, Empresa Fertextil, año 2026.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA	1005073869

El estudiante antes mencionado se considera aspirante al título de Licenciado en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento encuesta (Cliente), expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEM	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 97%

  
 Firma \_\_\_\_\_  
**Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos**  
 Carrera Negocios Internacionales  
 Universidad de Otavalo

## CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Msc. EDWIN JOHNATAN MAJI CAIÑO, titular de la cédula de identidad N° 0401636626 Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: Plan de Importación de Textiles para la Reducción de Costos de Materia Prima, Empresa Fertextil, año 2026.


Nombres Apellidos	N° de Cédula
BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA	1005073869

El estudiante antes mencionado se considera aspirante al título de Licenciado en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista** (Dueño de empresa), expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEM	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 98%

Firma

  
Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño  
Carrera Negocios Internacionales  
Universidad de Otavalo

## CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Msc. EDWIN JOHNATAN MAJI CAIÑO, titular de la cédula de identidad N° 0401636626 Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: Plan de Importación de Textiles para la Reducción de Costos de Materia Prima, Empresa Fertextil, año 2026.

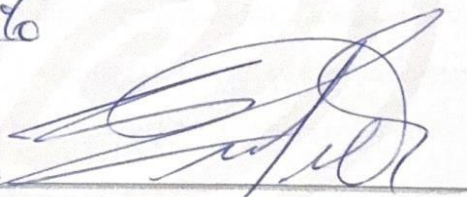
Nombres Apellidos	N° de Cédula
BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA	1005073869

El estudiante antes mencionado se considera aspirante al título de Licenciado en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista** (Agente de aduana), expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					/
Amplitud de contenidos					/
Redacción de ítems					/
Claridad y precisión					/
Pertinencia					/

Promedio de la valoración: 98%

Firma

  
Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño  
Carrera Negocios Internacionales  
Universidad de Otavalo

## CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Msc. EDWIN JOHNATAN MAJI CAIÑO, titular de la cédula de identidad N° 0401636626 Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: Plan de Importación de Textiles para la Reducción de Costos de Materia Prima, Empresa Fertextil, año 2026.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
BRYAN DAVID SANTILLAN PADILLA	1005073869

El estudiante antes mencionado se considera aspirante al título de Licenciado en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento encuesta (Cliente), expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 98%

Firma



Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño  
Carrera Negocios Internacionales  
Universidad de Otavalo