



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO EN**  
**INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS**

**PROPUESTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS**  
**MIPYMES DEL SECTOR TEXTIL DE LA CIUDAD DE QUITO**  
**PROYECCIÓN 2018**

**AUTOR: PAÚL FERNANDO LUDEÑA CORONEL**

**DIRECTOR: DR. JOSÉ IGNACIO VALDIVIESO**

**QUITO, JULIO 2015**

## **AUTORÍA**

Yo, PAÚL FERNANDO LUDEÑA CORONEL, declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría, que no ha sido presentado para ningún grado o calificación profesional.

Además; y, de acuerdo a la Ley de Propiedad Intelectual, el presente Trabajo de Investigación pertenecerán todos los derechos a la Universidad Tecnológica Equinoccial, por su Reglamento y por la normativa institucional vigente.

## CERTIFICACIÓN

“Del contenido del presente trabajo se responsabiliza el autor” PAÚL FERNANDO  
LUDEÑA CORONEL.

---

SR. PAÚL LUDEÑA CORONEL.

## DEDICATORIA

Con todo mi cariño y mi amor para las personas que hicieron todo para que yo pudiera lograr mis sueños y mis metas; pero de manera muy especial a mi madre, mi motor de vida, el ángel que Dios me puso para guiar cada uno de mis pasos y nunca dejarme decaer por las adversidades de la vida, por siempre darme una voz de aliento, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba además de aceptar mis errores y caídas, a ti por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

Mamá

## **AGRADECIMIENTO**

Primordialmente, agradezco a Dios Todo Poderoso que me ha permitido culminar esta carrera, y luego mi eterna gratitud a todos y cada uno de los docentes que me dieron su apoyo incondicional para terminar con este trabajo.

Un agradecimiento especial a la Universidad Tecnológica Equinoccial que me acogió en sus aulas y por la oportunidad que me ha brindado para poder llegar a ser un profesional de la República.

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

### Contenido

<b>ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS .....</b>	<b>2</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>8</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS.....</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO 1.....</b>	<b>10</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>10</b>
1.1 El problema de investigación .....	10
1.1.1 Problema a investigar .....	10
1.1.2 Objeto de estudio teórico.....	12
1.1.3 Objeto de estudio práctico.....	12
1.1.4 Planteamiento del problema .....	13
1.1.5 Formulación del problema .....	16
1.1.6 Sistematización del problema.....	17
1.1.7 Objetivo general .....	17
1.1.8 Objetivos específicos.....	17
1.1.9 Justificaciones .....	18
1.2 Marco referencial.....	18
1.2.1 Marco teórico .....	18
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>31</b>
2.1 Metodología general .....	31
2.1.1 Nivel de estudio .....	31
2.1.2 Modalidad de investigación .....	31
2.1.3 Método .....	31
2.1.4 Población y muestra.....	33
Población.....	33
Muestra: .....	33
2.1.5 Selección instrumentos investigación .....	34

2.2 Metodología específica.....	35
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>37</b>
RESULTADOS.....	37
Figura 5. PIB NACIONAL.....	38
Fuente: (Cuentas Nacionales, 2014) .....	38
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>60</b>
<b>PROPUESTA DE INTERNACIONALIZACIÓN .....</b>	<b>60</b>
<b>CAPITULO V .....</b>	<b>76</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>76</b>
5.1 Conclusiones.....	76
5.2 Recomendaciones .....	78
Referencias bibliográficas .....	<b>79</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comportamiento de la inflación.....	39
Tabla 2. Matriculados en educación superior. 18 a 24 años de edad .....	40
Tabla 3-Remesas de los migrantes (Millones de USD) .....	41
Tabla 4. Comportamiento de la industria en el PIB .....	43
Tabla 5. Exportaciones de Productos Textiles .....	46
Tabla 6. Empresas constituidas en Ecuador por Actividad (Sector Textil MIPYMES) .....	47
Tabla 7- Pregunta No. 1 .....	49
Tabla 8- Pregunta No. 2 .....	50
Tabla 9- Pregunta No. 3 .....	51
Tabla 10- Pregunta No. 4 .....	52
Tabla 11- Pregunta No. 5 .....	53
Tabla 12- Pregunta No. 6 .....	54
Tabla 13- Pregunta No. 7 .....	55
Tabla 14- Pregunta No. 8 .....	56
Tabla 15- Pregunta No. 9 .....	57
Tabla 16- Pregunta No. 10 .....	58
Tabla 17- Pregunta No. 11 .....	59



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de Problemas .....	13
Figura 2. Exportaciones totales sector textil (2000-2010) .....	15
Figura 3. PYMES SECTOR MANUFACTURERO.....	24
Figura 4. Metodología de internacionalización.....	27
Figura 5. PIB NACIONAL .....	38
Figura 6.Comportamiento de la inflación .....	39
Figura 7. Balanza Comercial.....	40
Figura 8. Uso de internet en instituciones de educación pública .....	42
Figura 9. Infocentros que prestan servicios de internet a la población .....	42
Figura 10. Comportamiento de la industria en el PIB.....	43
Figura 11. Destino de las Exportaciones (Partida o capítulo Nandina No. 61 y No. 62, Prendas y complementos de vestir de punto, Prendas y Complementos de vestir excepto de punto).....	46
Figura 12-Pregunta No.1 .....	49
Figura 13-Pregunta No.2.....	50
Figura 14-Pregunta No.3.....	51
Figura 15-Pregunta No.4.....	52
Figura 16-Pregunta No.5.....	53
Figura 17-Pregunta No.6.....	54
Figura 18-Pregunta No.7.....	55
Figura 19-Preguta No.8.....	56
Figura 20-Pregunta No.9.....	57
Figura 21-Pregunta No.10.....	58
Figura 22-Pregunta No.11.....	59

# **CAPÍTULO 1**

## **INTRODUCCIÓN**

### **1.1 El problema de investigación**

#### **1.1.1 Problema a investigar**

Hoy en día el proceso de internacionalización se ha convertido en una tendencia para la mayoría de empresas; sin embargo el problema radica principalmente en la inexistente propuesta para que micro, pequeñas y medianas empresas del sector textil de la ciudad de Quito dejen de lado el miedo por la falta de conocimiento de los pasos a seguir para una completa y eficaz internacionalización de las MIPYMES; así como la falta de experiencia en operaciones de comercio exterior que han provocado incertidumbre sobre los resultados que se podría conseguir; impidiendo a estas empresas formular una propuesta de análisis correctamente planteada que les permita expandirse a un entorno internacional, generándoles a su vez una mayor rentabilidad y posicionamiento en mercados globales.

Por ello, al ser la internacionalización un proceso que avanza a grandes pasos, es indispensable que estas MIPYMES cuenten con las herramientas necesarias para enfrentar con efectividad esta nueva propuesta de internacionalización, ya que estas empresas son un eje importante de la actividad económica e impulsan la creación de nuevos empleos, las cuales deben hacer referencia a la nueva matriz productiva del país.

La matriz productiva es la forma en la que se establece la sociedad para producir productos y servicios referentes tanto a los procesos técnicos o económicos como a las interacciones entre los distintos actores sociales que emplean los recursos que posee a disposición para efectuar las actividades productivas. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

El Gobierno actual, desea obtener nuevos esquemas de generación, distribución y redistribución de la riqueza, para así disminuir la debilidad de la economía ecuatoriana que repercute de forma negativa en el Ecuador.

La transformación de la matriz productiva involucra el cambio de un modelo de especialización primario exportador y extractivista a otro que beneficie la producción diversificada y genere un plus, así como los servicios fundamentados en la economía del conocimiento y la biodiversidad. Es decir afecta a la investigación ya que, el cambio de la matriz productiva también plantea incrementar las exportaciones de los productos ecuatorianos más representativos, pero añadiendo valor agregado, es decir, procesándolos.

El problema también radica en que no se ha dado en el sector, enfoques relacionados al Buen Vivir, que limitan a dichas organizaciones la ejecución de procesos de trabajo conjunto, es decir emprendimientos con los que logren abastecerse de mejor manera de insumos, el hecho de producir o comercializar grupalmente servicios o bienes de forma autogestionaria dirigidas al intercambio en el mercado o referentes a cualquier otra forma de comercio.

Hoy en día el cambio de la Matriz Productiva del país y el Plan Nacional del Buen Vivir constituyen la base para la proyección de mejoras y generación de un trabajo m , ya que su planteamiento ha sido considerado siempre como una respuesta a los llamados para el proyecto de inclusión económica y social, que se conoce actualmente en nuestro país.

### **1.1.2 Objeto de estudio teórico**

El objeto de estudio teórico es la internacionalización de las MIPYMES del sector textil. Para abordar este problema de investigación es importante tomar en cuenta herramientas comerciales, efectuando una revisión de los procesos y ciclos de vida de las MIPYMES que se han internacionalizado; las relaciones que han efectuado, así como también las limitaciones y barreras que han encontrado. Otro tipo de herramienta sería las productivas, como las estrategias, recursos, conocimiento e información que han implementado en estas empresas, en dichos procesos y las herramientas financieras para conocer el tipo de inversiones al que han tenido que acudir las organizaciones. Con esta información levantada se sustentará una propuesta viable que permita a las MIPYMES una efectiva internacionalización, entendiendo que este desarrollo mejore su rentabilidad y les permita disponer de un crecimiento efectivo.

Siendo importante también analizar los fenómenos de globalización de los mercados en la actualidad, así como las estrategias y ventajas competitivas que emplean las empresas para lograr su internacionalización.

Una herramienta indispensable, es la tecnológica, ya que se enfoca en el análisis de los avances tecnológicos que han facilitado la entrada a nuevos mercados en diferentes entornos mundiales, permitiendo un crecimiento competitivo y cambiante.

### **1.1.3 Objeto de estudio práctico**

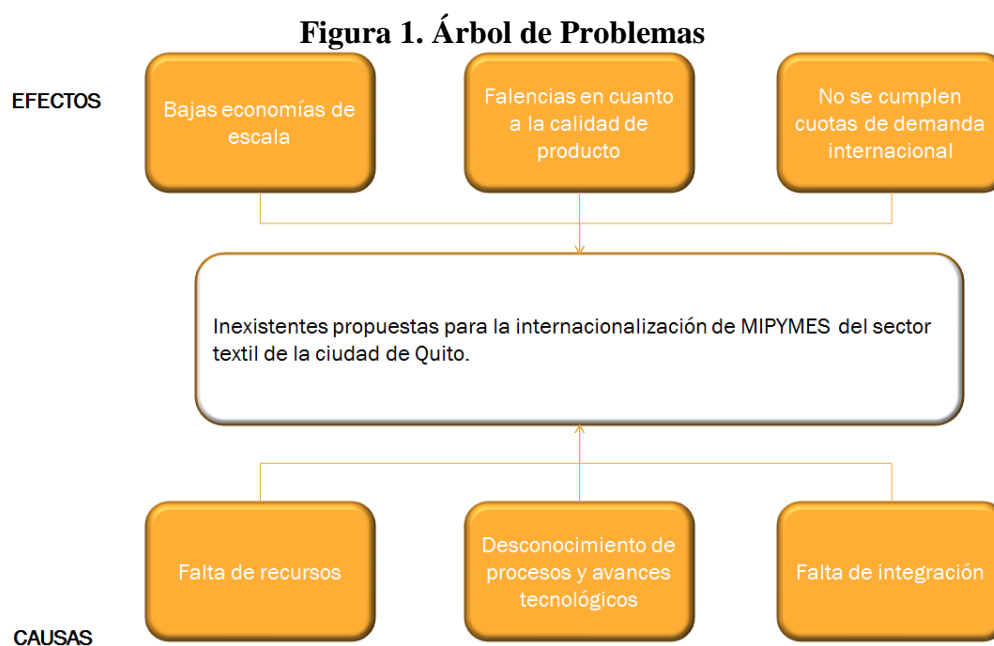
El objeto de estudio práctico corresponde al análisis de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito para formular una propuesta de internacionalización proyectada al 2018.

### 1.1.4 Planteamiento del problema

#### *Diagnóstico*

La situación actual de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito refleja la dificultad que han tenido estas empresas para conseguir fondos de inversión, las limitaciones tecnológicas, personal escasamente calificado, falta de producción, dispersión, poder de negociación y otras para identificar oportunidades de negocios en el exterior.

Los propios procesos de globalización generan una mayor competitividad interna y externa que presiona a este tipo de empresas a desplazarse a segmentos de mercado específicos para poder ser rentables. En este sentido, las economías de escala de la gran y mediana industria generan una competencia de precios que incide en los patrones de consumo de los clientes y establecen la necesidad de adoptar cambios, los cuales requieren de conocimiento, capital y recursos. De esta manera el problema objeto de investigación se ha planteado en el siguiente organizador gráfico:



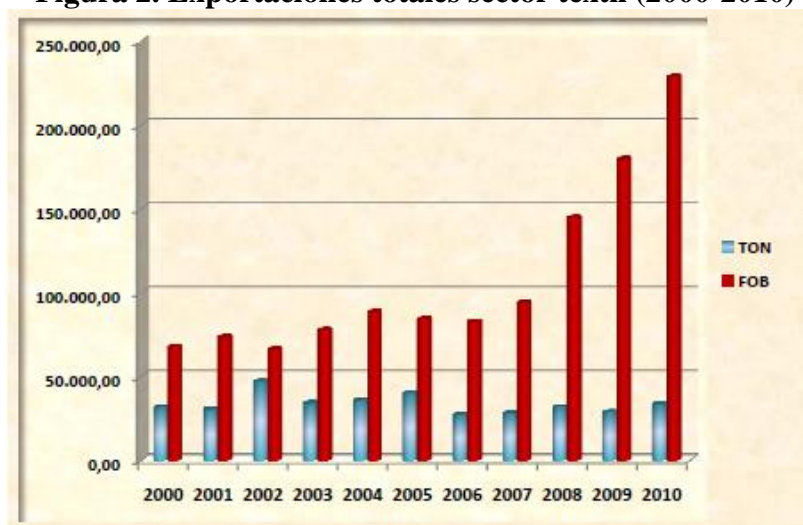
**Elaborado por: Paúl Ludeña**

Según Herrera, Laura (2012), la falta de información y conocimientos sobre las oportunidades han provocado que muchas MIPYMES no busquen los mercados internacionales como una alternativa para iniciar su expansión. Esto deriva la existencia de limitaciones que no solo se dan por factores externos sino también por decisiones que sus directivos toman con respecto a los lineamientos que deben seguir. (Herrera, 2012)

En este caso, como se observa en el organizador gráfico, las causas se derivan principalmente a la falta de canalización de recursos que permitan su expansión, el desconocimiento de los procesos y avances tecnológicos y a la propia globalización que presiona los mercados internos, que provocan en general una mayor competitividad local e internacional. Como efectos derivados de las causas citadas se señala los bajos niveles de producción y economías de escala que no permiten una internacionalización efectiva. Además, pueden presentarse falencias en cuanto a los estándares de calidad que no permiten una mayor aceptación y demanda de los productos, elementos que pueden ser superados en la medida que se establezcan alternativas viables y factibles de adoptar.

Sobre lo expuesto, haciendo referencia a los estudios de la Asociación de Industriales Textiles de Ecuador AITE, las exportaciones textiles mantienen un crecimiento constante que señala la existencia de oportunidades internacionales para esta industria. Sin embargo, las MIPYMES no han tenido una mayor participación, siendo esta apenas del 1,2% del total exportado lo que muestra una realidad, su economía de escala no le permite ingresar a mercados de mayor demanda.

**Figura 2. Exportaciones totales sector textil (2000-2010)**



**Fuente: (AITE, 2010)**

### *Pronóstico*

De no resolverse el problema presentado, las MIPYMES tendrán poco espacio para desarrollarse, tendiendo al cierre de sus operaciones y con ello graves consecuencias económicas a nivel nacional. En este caso, la incapacidad por abrir nuevos mercados, producirá que estas empresas difícilmente puedan sostenerse y crecer, siendo absorbidas por la competencia nacional e internacional. Esto generará que muchas decidan salir del negocio, aumentando el desempleo y afectando principalmente la demanda que de manera integral el sector tiene para ejercer sus actividades operativas.

Otros factores son: la falta de mecanismos para acceder a recursos y también se mantienen altos los niveles de desconocimiento con respecto al tema y la falta de adopción de tecnologías y procesos orientados a maximizar la producción, es así como el mercado objetivo se reducirá progresivamente, al punto que el rendimiento de este tipo de empresas no será atractivo, dando lugar inclusive a pérdidas económicas que afecten a la población que participa en estas actividades. Esto como se indicó, conduce a la contracción en cuanto a la productividad, dando lugar a la pérdida constante de la capacidad de mantener activas las operaciones de estas empresas por lo que serán desplazadas del mercado.

Con su cierre, el escenario mercantil sufre importantes desajustes dado a la generación de empleo directo e indirecto que sus actividades tienen, siendo una situación que es totalmente contraria al Buen Vivir y tiende a afectar la calidad de vida de las personas, principalmente de aquellas que actualmente dependen de estas actividades. De esta manera, si no existe una propuesta para la internacionalización de MIPYMES del sector textil el sector se encuentra vulnerable, corriendo serios riesgos de contraerse y desaparecer.

### ***Control***

En el caso de resolverse el problema, es decir que se argumenten e implementen mecanismos y propuestas para la internacionalización de las MIPYMES, este sector encontrará oportunidades para expandir sus operaciones, incrementando sus economías de escala y mejorando sus niveles de ingreso. La apertura de mercados internacionales, representa para su desarrollo un mecanismo de estabilidad que permita su crecimiento. Con ello, su capacidad de generación de empleo aumentará al igual que la demanda, incentivando el aparato productivo nacional y contribuyendo de manera efectiva al cambio de la matriz productiva.

Los beneficiarios directos de este escenario son en primera instancia los propietarios y personal de las MIPYMES, quienes al crecer, tendrán oportunidades de mejoramiento de su calidad de vida. De igual manera, los proveedores incrementarán sus volúmenes de venta, dando como resultado un desarrollo amplio del sector.

Desde el punto de vista económico, la apertura de mercados internacionales apoyará a reducir el déficit en la balanza comercial, apoyando la dolarización y generando mecanismos para incrementar la competitividad, siendo factores que son determinantes para el crecimiento del país. En este caso, como se observa, la gestión de las MIPYMES es relevante en la medida que su crecimiento representa para el país un mecanismo que apoya un mejoramiento de las condiciones internas, siendo este un medio para apoyar la sostenibilidad de la sociedad.

### **1.1.5 Formulación del problema**

¿Cómo debería estructurarse una propuesta para la internacionalización de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito?



### **1.1.6 Sistematización del problema**

1. ¿Cuál es la situación actual de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito?
2. ¿Cuántas MIPYMES pertenecientes al sector textil exportan actualmente y a qué destinos?
3. ¿Cuáles son las razones por las que las MIPYMES se han visto limitadas para su internacionalización, qué factores inciden?
4. ¿Qué propuesta se requiere para mejorar la competitividad internacional de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito?

### **1.1.7 Objetivo general**

Desarrollar una propuesta para la internacionalización de MYPIMES del sector textil de la ciudad de Quito. Proyección 2018.

### **1.1.8 Objetivos específicos**

1. Realizar un diagnóstico de la situación actual de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito.
2. Identificar las operaciones de comercio exterior que actualmente cumplen las MIPYMES determinando los mercados destino y las condiciones de negocio vigentes.
3. Diagnosticar las razones por las que las MIPYMES se han visto limitadas para su internacionalización y los factores que inciden en el proceso de internacionalización
4. Presentar una propuesta que mejore la competitividad y estimule la internacionalización de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito con una proyección estimada para el año 2018

### **1.1.9 Justificaciones**

Es importante realizar esta investigación, ya que se analizará la situación actual de los procesos de internacionalización de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito para poder determinar su grado de desarrollo y sus limitaciones.

Este proyecto de investigación se justifica realizarlo, por ser un aporte de investigación de las MIPYMES del sector textil en donde los resultados obtenidos del estudio permitirán conocer la situación real de este sector y facilitarán una correcta propuesta de internacionalización proyectada para el año 2018.

El estudio es justificable, ya que la internacionalización de las MIPYMES del sector textil será una forma de crecimiento y de aprovechamiento de los recursos que disponen las empresas, determinando el crecimiento y la dirección de las mismas.

Con el presente estudio se pretende contribuir con el desarrollo empresarial y competitivo de estas unidades económicas, determinando la situación en la que se encuentran las empresas de este sector, para luego poder contribuir con herramientas que les permitan viabilizar sus negocios en un entorno globalizado; generando un bienestar integral, al establecer los factores y variables que están influyendo en el estancamiento de su internacionalización.

## **1.2 Marco referencial**

### **1.2.1 Marco teórico**

#### **TEORÍAS SOBRE LA INTERNACIONALIZACIÓN**

La internacionalización incluye las operaciones de comercio exterior, tanto importaciones como exportaciones, las actividades de cooperación empresarial y la inversión extranjera directa por medio de la adquisición de filiales o la formación de sucursales. (Del Olmo Díaz, 2009).

Las diferentes teorías explicativas de la internacionalización pueden agruparse bajo tres enfoques:

1. Económico
2. De procesos
3. De redes

Las teorías que abordan el fenómeno de la internacionalización, desde una perspectiva económica, tratan de dar explicación a la aparición de la organización multinacional, y parten del supuesto fundamental de que la toma de decisiones y el comportamiento empresarial son absolutamente racionales. Su principal inconveniente es que poseen un carácter notoriamente estático.

Las teorías que pueden incluirse son:

- **La teoría de la internacionalización (Williamson)**

Está establecida en la internacionalización de los mercados extranjeros al ser más eficientes, ya que se evaden los costes referentes a las fallas de mercados externos.

Se necesita de la caracterización de las preeminencias de localización en mercados internacionales en relación de factores económicos costes, economías de escala, estructura del mercado.

- **El paradigma ecléctico de Dunning**

Corresponde a un proceso razonado, basado en las ventajas específicas de la organización para ir a mercados interesantes, según la estrategia de la misma a largo plazo.

Se centra en una decisión correspondiente a los costes y en las ventajas de producir en mercados fijos.

- **El enfoque macroeconómico de Kojima**

Se explica como modelo de la producción mundial de las organizaciones multinacionales, y para manifestar la razón de la inversión directa en el extranjero.

Se indaga países con ventajas comparativas en sectores o actividades donde efectúa una inversión directa.

Desde una perspectiva de procesos, el modelo de Upssala y la orientación de innovación conciben la internacionalización como un proceso en el que las organizaciones van aumentando su actividad económica internacional, según van almacenando conocimiento sobre los mercados en los que operan. (del Olmo Díaz, 2009).

- **Modelo de Upssala**

Corresponde a un proceso progresivo de decisiones, apoyado en las interacciones inquebrantables entre el desarrollo del conocimiento sobre mercados internacionales y el compromiso de recursos en estos mercados

Establece a qué países debe destinarse la empresa, en relación de la distancia psicológica apreciada.

- **Enfoque de innovación**

Corresponde a un proceso de cambio empresarial, apoyado en la actividad exportadora de la organización.

Realiza una indagación de las condiciones externas más propicias para efectuar actividades de exportación.

Para el enfoque de redes, la internacionalización es resultado de la interacción entre las organizaciones locales y sus redes sociales. (del Olmo Díaz, 2009).

### **1.2.1.5 Proceso de la propuesta de Internacionalización**

#### **PASOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN**

Los pasos para la internacionalización de las empresas pueden resumirse de la siguiente manera

1. Revisión estratégica del sector

2. Diagnóstico del potencial de internacionalización
3. Confirmación de internacionalización
4. Enfoque global
5. Plan de búsqueda de información y ayudas
6. Enfoque focalizado o centrado
7. Plan operativo
8. Plan de inversiones y tesorería
9. Plan de acción
10. Cooperación: Redes, Consorcios, Alianzas

#### **1.2.1.6 Características del Comercio Exterior**

##### **Operaciones de financiamiento en el Comercio Internacional**

Cuando se habla de operaciones de comercio internacional, se hace referencia a los instrumentos de apoyo a la exportación y específicamente a los medios de financiamiento de las exportaciones. (Estrada Heredia, 2010).

Para hablar de financiamiento a las exportaciones hay 5 apartados principales que son:

#### **1. El financiamiento del exportador**

Es conocido como el crédito privado del exportador y es otorgado por los exportadores o por las empresas exportadoras a los clientes compradores.

## **2. La venta de derechos de cobro**

La idea fundamental de una transacción a través de la venta de derechos de cobro es sencilla. El vendedor realiza un acuerdo único con su banco u otra institución financiera para que asuma la responsabilidad de cobrar la cuenta por cobrar.

## **3. Crédito de un banco comercial**

Los bancos comerciales en el mundo proporcionan financiamiento de acuerdo con sus relaciones con el importador. El financiamiento en un banco comercial se puede conseguir a través de diferentes mecanismos como: financiamientos directos para importaciones, créditos sobre firmas, préstamos hipotecarios, etc.

## **4. Financiamiento a través de Agencias de Financiamiento a las Exportaciones**

Estas denominadas agencias son gubernamentales o privadas, creadas por los gobiernos con el propósito de impulsar y facilitar las exportaciones de bienes y servicios de sus respectivos países, ofreciendo atractivos esquemas de financiamiento, a través del suministro de seguros y garantías.

## **5. El crédito oficial a la exportación**

Hace referencia a un conjunto de modalidades de crédito que financian operaciones de exportación con apoyo oficial o apoyo de los Estados y/o gobiernos nacionales y seccionales.

## **6. El seguro de crédito a la exportación**

Las empresas que inician en operaciones de comercio internacional e incluso las personas que conocen bien a sus clientes, existe el riesgo de no cobrar una exportación, ya se trate de riesgos ordinarios o extraordinarios, lo importante será asegurar el cobro de las ventas, caso contrario se puede llegar al fracaso.

El seguro de crédito a la exportación tiene por misión cubrir los riesgos excepcionales relacionados con el comercio exterior que, por cualquier circunstancia, pueden ser cubiertos por las compañías aseguradoras privadas.

El seguro de crédito a la exportación es un instrumento de cobertura que protege a los exportadores contra los riesgos que se presentan en el comercio internacional. (Estrada Heredia, 2010).

### **1.2.1.7 Asociatividad Empresarial**

Hoy en día en este mundo productivo, se dinamiza a través de diferentes aspectos como los que se mencionan a continuación. (Jácome & King, 2013).

- La globalización
- La generación de valor
- El mercado
- La innovación tecnológica
- La calidad
- La creatividad
- La gestión del conocimiento
- La gestión de la productividad y competitividad

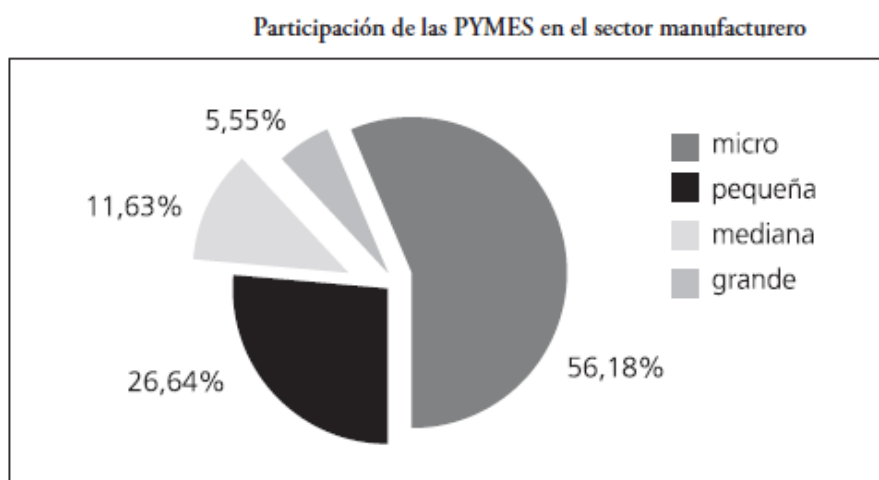
En la actualidad, la experiencia asociativa de las micro, pequeñas y medianas empresas, forman una estrategia de sobrevivencia y desarrollo de este tamaño de firmas en muchos países alrededor del mundo.

La asociatividad se define como un modo de cooperación entre organizaciones pequeñas y medianas, en la que cada una, conservando su independencia jurídica y autonomía gerencial, resuelve por voluntad propia participar en un esfuerzo acumulado con los otros participantes para la consecución de una meta común. (López, 2003: 23).

La asociatividad es una respuesta a la globalización y la apertura de mercados, especialmente para las MIPYMES. Entre sus principales características se encuentra la facilidad de acceso a

mercados con mayores volúmenes de producción, distribución y ventas, mejorando la capacidad de oferta exportable; y por otro lado la fácil inserción de las empresas en cadenas productivas y acceso de nuevos mercados (Franco, 2009).

**Figura 3. PYMES SECTOR MANUFACTURERO**



Fuente: INEC – Encuesta de Manufactura y Minería – Diciembre de 2007. Elaboración: Autores.

### 1.2.1.8 La globalización económica y el avance tecnológico

La globalización se identifica por una mezcla de las diversas culturas, mercados y sistemas de gobierno que se han exhibido en toda la historia, hoy en día las innovaciones tecnológicas han originado el surgimiento de nuevos y mejores productos, induciendo a que los gustos y preferencias de los consumidores se hagan cada vez más precisos, adquiriendo como resultado mayor competencia entre las organizaciones, las cuales tienen que variar y ajustar continuamente sus estrategias de producción, promoción, planificación, distribución y financiamiento, ya que no es aceptable su estancamiento ante los nuevos requerimientos de los clientes.

La principal consecuencia de la globalización ha sido siempre resumir como un proceso eficiente de creciente integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales, aprobando a las organizaciones internacionales que adquieran una ventaja sobre las organizaciones nacionales.



Entre los desafíos más importantes para las MIPYMES están el factor cultural y al superarlo es posible instaurar de forma más sencilla a la nueva cultura de negocios de comercio exterior. El origen de dichas estructuras sería la naciente cultura de negocios de comercio exterior, la cual tiene factores claves como competir con mayor eficiencia, ejecutar los planes de reingeniería, la producción e implementación, estrategias innovadoras y extender sus intereses para poder resaltar en esta globalización, que constantemente varía en su estructura. (Aguilar Martínez & Martínez Alvarado, 2013).

### **1.2.1.9 Competitividad internacional**

La inexperiencia y la carencia de asesoría para la exposición de los proyectos de las MIPYMES, la desconfianza en los procesos crediticios que han dejado las prácticas poco profesionales inducen el insuficiente ingreso a los bancos como una fuente de financiamiento poderosa; con todo, la creciente dependencia del financiamiento con recursos propios crea algunas dudas sobre la solidez del proceso de crecimiento y su sustentabilidad a mediano plazo (Quiñonez Cabeza, 2012).

Es vital considerar que cierto tipo de inversiones difícilmente puedan realizarse con recursos propios ya que comprometen una cantidad de fondos que no siempre están disponibles y que el empresario debe asumir los diferentes riesgos que se generan. Es por la situación expuesta que se podría generar un mercado limitante al desarrollo futuro de las MIPYMES especialmente de aquellas que tienen un acceso al financiamiento bancario aún menor y tienden a realizar menos acuerdos con proveedores, ya que existiría cierta limitación al momento de diversificar sus productos y expandirse en el mercado (Quiñonez Cabeza, 2012).

Finalmente, se menciona que para que exista una verdadera competitividad internacional las empresas pertenecientes a las MYPIMES, en este caso del sector textil deben buscar los recursos que les permita expandirse hacia nuevos mercados, teniendo como objetivo central el incremento de su producción y por ende de su rentabilidad.

### **1.2.1.10 MIPYMES del sector textil**

#### **MIPYMES**

Se conoce como MIPYMES al conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas que de acuerdo al volumen de ventas, capital social, número de trabajadores, y su nivel de competencia son características específicas de este tipo de entidades económicas. Generalmente en Ecuador las pequeñas y medianas empresas que se han formado, realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que se destaca la industria textil (SRI, 2014).

Las MIPYMES en Ecuador se centran particularmente en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando bienes o añadiendo valor agregado, constituyéndose así en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

En nuestro país, según la clasificación en relación del tamaño de las empresas efectuado por la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI) en el 2006, las MIPYMES deben tener menos de 200 empleados y tener ventas anuales totales inferiores a US\$ 4'000.000,00. En el sector se encuentran 15.000 empresas que generan numerosos empleos con una agrupación mayoritaria en las ciudades de mayor desarrollo que son Quito y Guayaquil. (Mejía Prieto, 2011).

Las estrategias de desarrollo de la creatividad e innovación como principal fuente de la ventaja competitiva empresarial, son exigencias aplicables a las empresas de cualquier tamaño, ya sea micro, pequeñas, medianas y grandes; de ahí que desde el ámbito de las políticas públicas, como de los proyectos y programas impulsados desde el sector privado y del sistema de educación superior (como parte de sus acciones de vinculación con la colectividad), el fomento de la creatividad e innovación empresarial se debe ver como parte fundamental de la cultura organizacional que viven todos quienes integran el engranaje productivo ecuatoriano.

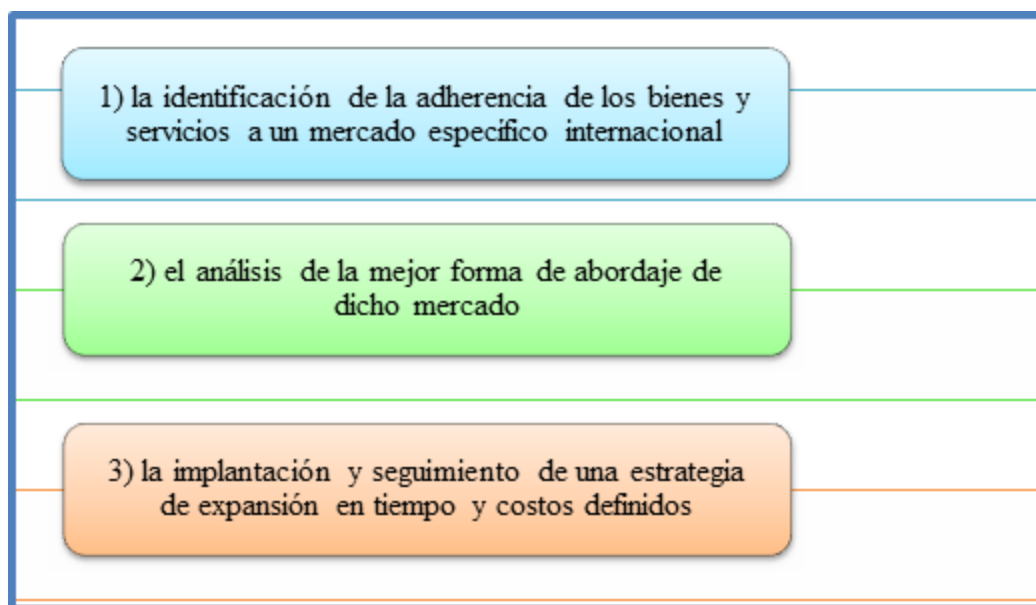
#### **Internacionalización de las MIPYMES**

Hace décadas, el concepto de internacionalización se limitaba a la expansión de las grandes empresas que se convertían en potencias multinacionales, dejando de lado a las micro, pequeñas

y medianas empresas. Estas grandes potencias definían su plan de negocios, buscaban recursos financieros y salían en búsqueda de dichos mercados como un desafío de alto riesgo. No todas alcanzaron este éxito organizacional, por lo que es indispensable la búsqueda de estrategias que permitan la consecución de los objetivos propuestos.

Se afirma que en el caso de las MIPYMES este concepto es aún más relevante, pues para crecer las empresas necesitan atraer nuevos clientes, buscar mercados donde expandirse y tener suficientes recursos financieros; estos son considerados aspectos muchas veces difíciles de conseguir para las micro, pequeñas y medianas empresas, pues se piensa que su posibilidad de éxito es escasa ante las grandes empresas multinacionales. De esta forma el punto radica, en profesionalizar y estructurar el abordaje de estos nuevos mercados y preparar la empresa para este tipo de expansión (Impulsandopymes, 2013).

**Figura 4. Metodología de internacionalización**



**Elaborado por: Paúl Ludeña**

- **Auditoría de Exportación**

**Introducción:** Según las normas conocidas dentro de la auditoría de exportación, se establece la finalidad de obtener una información clara, precisa, objetiva y profesional en relación con las operaciones que sean auditadas, siendo trascendental el que se considere que al emitir los resultados se adquieran las responsabilidades que se obtengan de dicho análisis. (Cabeza García, 2004).

**Definición:** La auditoría de exportación es una herramienta para las empresas que son nuevas en el proceso de exportación o que tienen experiencia y desean ampliar sus mercados o productos. Es por eso que se puede realizar a un determinado sector, dependiendo de la complejidad, ya que es indispensable tomar en cuenta que la obtención de información confiable lleva su tiempo, pero una vez realizado el análisis, se pueden hacer con mayor rapidez.

**Importancia:** El solo deseo de exportar no es suficiente para entrar en nuevos mercados; para conseguirlo es indispensable fortalecer a las empresas y auditar varios aspectos de su cadena de producción.

Incluso si ya está exportando, es aconsejable que alguien audite su cadena de exportación. De esta forma podrá mejorar su capacidad de producción para la exportación y concebir nuevas estrategias para mejor servir a sus clientes tanto en su propio país como en otros destinos.

A través de una auditoría puede mejorar varios aspectos de la empresa como:

- El plan y la estrategia de exportación
- La organización interna de exportación
- La estrategia de comunicación para la exportación
- La organización logística

**Metodología:** La auditoría de exportación es un instrumento analítico que ayudará al emprendedor a determinar el riesgo. Esta comprende tres sub-análisis. (NEGOCIOS, 2014).

1. Análisis de la empresa
2. La auditoría de mercado

### 3. La auditoría del entorno externo

Una buena auditoría de exportación no es solamente un instrumento analítico, incluye un mecanismo que une las fortalezas y las debilidades de las empresas con las oportunidades y amenazas del mercado. Si la auditoría está bien realizada esta debe responder a algunas preguntas vitales. (NEGOCIOS, 2014).

- Está la empresa, con todas sus fortalezas y debilidades en capacidad de exportar a los mercados seleccionados?
- Qué clase de riesgos va a encontrar la empresa?
- Qué problemas debe la empresa resolver primero antes de tener las posibilidades a su favor?

### **Riesgos en el Comercio Internacional**

En todos los negocios internacionales siempre existen empresarios que arriesgan mucho, sin embargo, existe otros que toman ciertas precauciones; los riesgos que surgen de las operaciones internacionales son similares a los existentes en el comercio nacional. Pero obviamente, dentro del comercio exterior debido a las grandes distancias, las situaciones políticas, el mercado mundial, la creciente competencia y los medios de pagos, se debe tomar precauciones principalmente para no tener pérdidas. (Estrada Heredia, 2010, págs. 13-21).

**Riesgos Políticos:** Es el riesgo que surge de las condiciones tanto políticas y económicas del país con el que se comercializa. Esto significa que depende del país con el que se trabaje, para determinar uno u otro nivel de riesgo político, el cual se origina por las medidas que toman los gobiernos de turno y que afectan estas transacciones comerciales.

**Riesgo país:** Este riesgo se relaciona con la situación socioeconómica y macroeconómica del país, hace referencia a un factor que se toma en cuenta para poder entregar financiamiento hacia las exportaciones.

**Riesgo comercial:** Tiene que ver con la falta de pago del importador; esto significa que vienen a ser los riesgos que surgen de vender un producto o servicio y no cobrar. Estos riesgos tienen que ver con la capacidad de pago del comprador y con la transacción comercial.

**Riesgos financieros:** Estos riesgos tienen que ver con las fuentes de recursos financieros y con su correcta gestión. Su existencia parte de aspectos de mercado como el tipo de cambio y de elementos internos como el nivel de endeudamiento que tiene una empresa. En Ecuador, el riesgo de tipo de cambio no existe dado a la dolarización de la economía en el año 2000.

**Otros riesgos:** Otros tipos de riesgo son los relacionados a los procesos fiscales, procesos internos como la logística y la propia operación requerida tanto en la productividad como en la comercialización en los mercados internacionales.

## **CAPÍTULO II**

### **MÉTODO**

#### **2.1 Metodología general**

##### **2.1.1 Nivel de estudio**

El tipo de investigación que se aplicará para el diagnóstico, es de tipo exploratorio descriptivo y científico. Estos están alineados en base a los objetivos planteados y permitirán en primera instancia disponer de un amplio diagnóstico sobre la situación de las MIPYMES para posteriormente en base a los levantamientos realizados plantear una propuesta que sea viable, pertinente y principalmente factible de aplicar para solucionar el problema citado.

##### **2.1.2 Modalidad de investigación**

La modalidad investigativa partirá de la aplicación de una metodología definida previamente la cual se apoye con diferentes instrumentos que permitan identificar los procesos vigentes en las MIPYMES pertenecientes al sector textil, analizando sus oportunidades para abrir mercados internacionales y expandir sus operaciones para alcanzar un crecimiento sostenido y sustentable. Estas conforme se cita a continuación se apoyan en los siguientes métodos de estudio:

##### **2.1.3 Método**

###### **Método de investigación**

- **Método Deductivo**

Con relación al objetivo de realizar un diagnóstico de la situación actual de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito, el método investigativo seleccionado es el deductivo, el cual parte de procesos generales para llegar a obtener elementos particulares. En este caso, su aplicación abordará un estudio interno y externo que permita conocer ampliamente el sector e

identificar oportunidades y amenazas existentes que deben ser tomadas en consideración en la elaboración del plan.

- **Método Inductivo**

Para identificar las operaciones de comercio exterior que actualmente cumplen las MIPYMES determinando los mercados destino y las condiciones de negocio vigentes, se ha seleccionado el método inductivo el cual parte de elementos particulares para llegar a tener una visión general. Su aplicación permitirá realizar un estudio profundo del sector identificando las operaciones así como también procesos existentes en la actualidad referentes al comercio, siendo estos necesarios para poder apoyar la propuesta.

- **Método descriptivo**

Permitirá diagnosticar las razones por las que las MIPYMES se han visto limitadas para su internacionalización y los factores que inciden en el proceso de internacionalización. Su desarrollo parte de la aplicación de técnicas matemático-estadísticas las cuales permitirán transformar datos levantados en información pertinente que apoye con la identificación de factores críticos a ser considerados en la propuesta.

- **Método científico**

Su desarrollo genera conocimiento el cual se alinea con el objetivo de presentar una propuesta que mejore la competitividad y estimule la internacionalización de las MIPYMES del sector textil de la ciudad de Quito con una proyección estimada para el año 2018. Su aplicación en este caso propondrá mecanismos innovadores que permitan un impulso de la internacionalización de este tipo de empresas, dando soluciones viables al problema definido en la investigación.



### 2.1.4 Población y muestra

#### Población

MYPIMES del sector Textil de la ciudad de Quito

#### Muestra:

Según la Superintendencia de Compañías, existe alrededor de 7000 MIPYMES pertenecientes al sector textil en la ciudad de Quito.

De acuerdo a la información obtenida en el párrafo precedente y según Suárez (2011), la fórmula a aplicar es:

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

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

$\sigma$  = Desviación estándar de la población que suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es una constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual).

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador. Siendo la fórmula para calcular la muestra la siguiente:

Donde:

n = ?

N = 7000

$\sigma$  = Un valor constante de 0,5.

Z = 1,96 (como más usual).

e = 0,09, valor que queda a criterio del encuestador

$$n = \frac{(1,96^2) * (0,5^2) * 7000}{(0,09^2) * (6999) + (1,96^2) * (0,5^2)}$$

$$n = \frac{6722,8}{56,69 + 0,9604}$$

$$n = \frac{6722,8}{57,65}$$

**n=117**

De acuerdo a los datos, se procederá a trabajar con una muestra de 117 MIPYMES del sector textil.

### **2.1.5 Selección instrumentos investigación**

Los instrumentos de investigación a utilizar son:

- **Encuesta mediante cuestionario:** con el fin de obtener la información de las personas involucradas en este caso de estudio, para conocer sus opiniones, intenciones e impactos.

Como técnicas también se debe aplicar: Claridad en los objetivos de la investigación que va a realizarse, Selección de la población o muestra, Diseño y utilización de técnicas de recolección de información, Recoger la información.

**Fuentes primarias:** Personas involucradas y los acontecimientos o hechos relativos al estudio.

**Fuentes secundarias:** Todo el material impreso que se tenga con información relevante al tema, Bibliografías, Avances de investigación, Documentales, Noticieros, Proyectos similares, Prensa Medios de información

## **2.2 Metodología específica**

Acorde a los métodos de estudio, la metodología específica señala de manera concreta las actividades a cumplirse en función de los objetivos planteados. Estos se describen a continuación:

### **Metodología de diagnóstico (Objetivo 1):**

El desarrollo del diagnóstico demanda de un estudio interno y externo del sector, por lo que se ha considerado la herramienta PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico) para analizar las circunstancias externas que rodean al sector textil de las MIPYMES. Posteriormente en función de los resultados obtenidos se realizará un diagnóstico sectorial en el cual se describa como cada uno de los factores incide en esta actividad. Con su desarrollo se cumplirá el primer objetivo.

### **Metodología de Comercio Exterior (Objetivo 2):**

El estudio de las operaciones de comercio exterior actualmente realizadas por las MYPYMES se desarrollará en base al estudio de los niveles de exportación, sobre los cuales se determinara su tendencia, comportamiento y aporte al desarrollo de la economía, verificando las tendencias existentes para establecer medidas en función de estrategias que permitan un mayor desarrollo.

Las herramientas principales con las que se cumplirá el segundo objetivo se fundamentan en el nivel y tendencia de las exportaciones, así como en la verificación de la concentración en cuanto a los países que actualmente adquieren productos textiles de las MYPYMES de Ecuador.

### **Metodología de campo (Objetivo 3):**

Se aplicará un cuestionario que permita identificar criterios propios de quienes se encuentran involucrados en el sector. En este caso, se procederá a la tabulación e interpretación respectiva que permita conocer fortalezas y debilidades, necesarias para complementar una matriz de resumen FODA con la cual se disponga de los parámetros necesarios para sustentar el desarrollo de la propuesta.

**Metodología de competitividad (Objetivo 4):**

El desarrollo de la propuesta partirá de la formulación de estrategias para lo cual se utilizará las matrices de aprovechabilidad, vulnerabilidad, factores internos y externos que permitan delimitar los elementos prioritarios sobre los cuales se conformen los mecanismos que favorezcan la internacionalización de las MIPYMES.

## CAPÍTULO III

### RESULTADOS

Acorde a las metodologías citadas, se describen los siguientes resultados:

- **Diagnóstico de la Situación Actual MIPYMES del sector textil en la ciudad de Quito**

#### **Análisis Externo (PEST)**

##### **Factores Políticos:**

Uno de los principales cambios en el país en los últimos años ha sido la estructura y sostenibilidad política, pasando de una alta inestabilidad registrada en la década de los 90 a una estabilidad aparente desde el 2007 a la presente fecha. La volatilidad de la estructura política en Ecuador era una de las más altas en América Latina, teniendo en la década de los 90 un promedio de 1,9 años en el poder por cada gobernante.

A partir del año 2007, esta situación determinó un cambio de rumbo. Desde la llegada a la presidencia del Econ. Rafael Correa, el país experimentó una estabilidad política que inclusive dio lugar a la reelección presidencial. Esta situación se basó principalmente a la priorización de medidas orientadas a mejorar la calidad de vida, buscando reducir los niveles de pobreza. El Sumak Kawsay o Buen Vivir se convirtió en el eje direccionador del Gobierno, promoviendo cambios no solo en cuanto a las medidas internas sino principalmente en el marco jurídico vigente. En el año 2008, la nueva Constitución de la República del Ecuador aprobada por la Asamblea Nacional Constituyente, se focalizó en los derechos fundamentales de la persona, incluyendo dentro de estos inclusive a la naturaleza, siendo este un hecho sin precedente en América Latina.

En la actualidad, el Plan del Buen Vivir 2014-2017 ha establecido diversos objetivos esperados, en los cuales se describe la necesidad de un mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Para ello, las políticas gubernamentales se enfocan principalmente en un cambio en la matriz productiva, buscando de esta manera eliminar la dependencia de los productos primarios basados principalmente en los recursos no renovables como el petróleo y sus derivados.

Este cambio de la matriz representa una oportunidad para el sector textil de las MIPYMES, en la medida que se entiende provocarán medidas necesarias para mejorar su calidad y capacidad de producción, aspectos importantes para poder consolidar una internacionalización efectiva.

### Factores Económicos:

Desde la dolarización en el año 2000, la economía del país, ha mantenido un comportamiento más estable, registrando un crecimiento sostenido que va directamente relacionado con el mejoramiento de las condiciones de vida. A continuación, se exponen los principales indicadores.

### PIB Nacional

**Figura 5. PIB NACIONAL**

#### Cuentas Nacionales

Cuentas Nacionales	2009	2010	2011	2012	proy. 2013
▲ % PIB	0.6%	2.8%	7.4%	5.0%	3.8%
PIB Nominal (millones de US\$)	62,500	67,600	77,700	84,500	90,800
PIB per Cápita (US\$)	4,464	4,662	5,286	5,671	6,013
población	14.0	14.5	14.7	14.9	15.1
PIB por sector productivo				100.0%	
Agricultura				5.9%	
Industria				35.6%	
Servicios				58.5%	

**Fuente: (Cuentas Nacionales, 2014)**

El PIB ha mantenido un crecimiento constante lo que implica un desarrollo interno de la economía, aspecto que es adecuado en la medida que existe mayor circulante y por ende capacidad para el incentivo económico. Las MIYMES sobre este aspecto adquieren oportunidades en la medida que el mercado local tiene mayor capacidad de demanda. Además, se entiende que una economía en crecimiento genera mecanismos que apoyan a las empresas su desarrollo, siendo esta una alternativa para internacionalizarse.

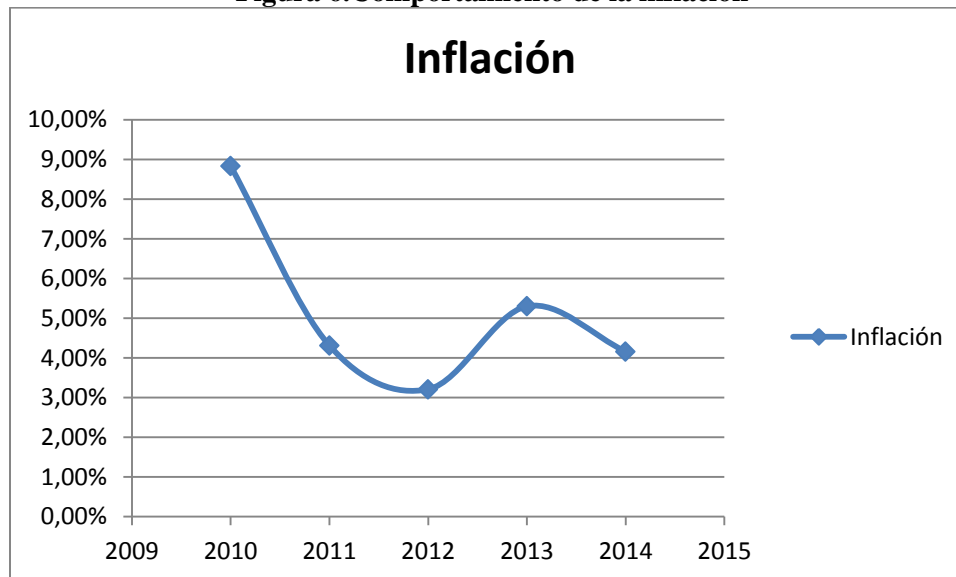
## Inflación:

**Tabla 1. Comportamiento de la inflación**

Año	2010	2011	2012	2013	2014
Inflación	8,83%	4,31%	3,21%	5,30%	4,16%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

**Figura 6. Comportamiento de la inflación**



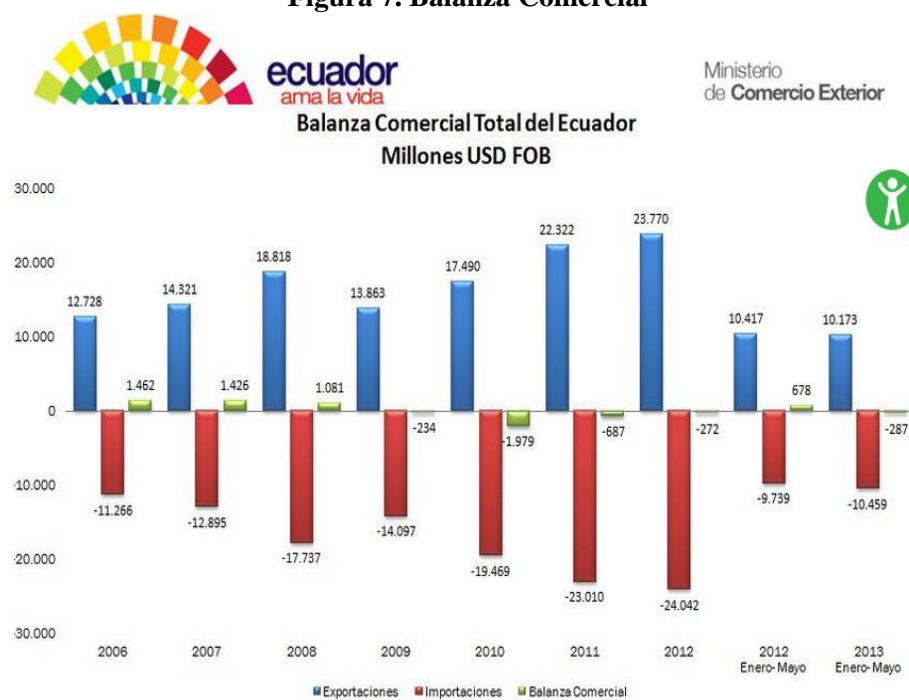
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

La inflación muestra un comportamiento controlado, aspecto que para las MYPYMES es adecuado en la medida que pueden proyectar sus procesos productivos sin mayores cambios que afecten la demanda. Al igual que el PIB, los resultados muestran entornos favorables que pueden generar mayor apertura en mecanismos como el financiamiento que necesitan este tipo de empresas para desarrollarse.

## Balanza Comercial:

La balanza comercial muestra una realidad diferente a los indicadores citados. En este caso, los saldos deficitarios permiten entender que existe una importante necesidad de impulsar las exportaciones, siendo en este caso las MIPYMES una alternativa para mejorar los saldos y evitar situaciones de riesgo que pongan incluso en peligro la propia dolarización.

Figura 7. Balanza Comercial



Fuente: (Proecuador, 2014)

**Factores sociales:**

El Plan del Buen Vivir ha dado lugar a una inversión más amplia en la gestión social, aspecto que ha sido un elemento de identificación y soporte del actual Gobierno Nacional. Programas como la Misión Manuela Espejo, destinada a la población con discapacidad, así como el Bono Joaquín Gallegos Lara, son elementos que fomentan mejores condiciones de vida, garantizando la igualdad de derechos en la población y reduciendo las brechas que han dado lugar a la existencia de grupos minoritarios. (Foros Ecuador, 2014)

A continuación los principales indicadores:

**Tabla 2. Matriculados en educación superior. 18 a 24 años de edad**

AÑO	2010	2011	2012	2013	2014
Tasa de matriculados en educación superior 18 a 24 años	27,4	28,3	30,1	31,2	31,8

Fuente: (INEC, 2013)



Los mejores y mayores niveles de educación, es un aspecto positivo en la medida que permite el perfeccionamiento de los procesos productivos. En este caso, las MIPYMES pueden contar con personal calificado superando las deficiencias que tienen principalmente con la gran industria en la adopción de tecnología y procesos productivos más eficientes.

### **Migración:**

**Tabla 3-Remesas de los migrantes (Millones de USD)**

<b>AÑO</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Remesas	2666,5	2591,5	2672,4	2578,2	2435,9

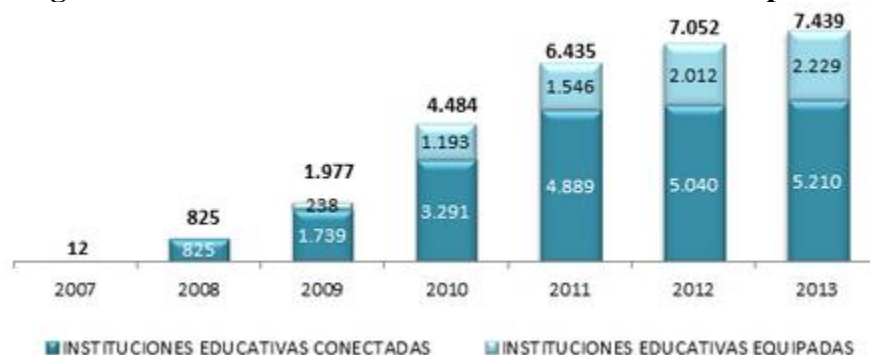
**Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)**

Las remesas muestran tasas decrecientes dadas por dos situaciones. La primera la crisis en mercados internacionales que afectan a los migrantes y la segunda los procesos de regreso al país impulsado por el Gobierno Nacional. La disminución de las remesas obliga a encontrar nuevas fuentes de ingresos, siendo la exportación el mecanismo más viable, lo que se espera genera mayores oportunidades para el fomento de esta actividad.

### **Factores Tecnológicos:**

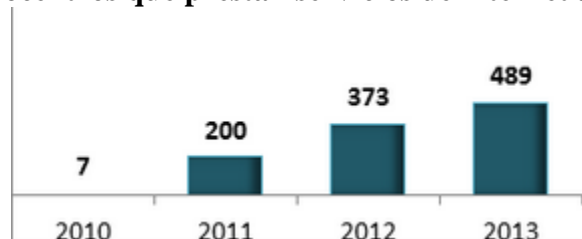
Ecuador no se ha caracterizado por ser un país productor de tecnología, situación que encarece su uso. Esta situación a nivel productivo genera barreras, no siendo su acceso totalmente viable. Para contrarrestar esta situación, el Gobierno Nacional ha desarrollado varios proyectos, entre los cuales destaca las Escuelas del Milenio, las cuales buscan mejorar la educación a nivel público, invirtiendo en equipamiento y tecnología para que la población de escasos recursos pueda desarrollar competencias que permitan su adecuada formación. No obstante estas medidas no se han focalizado a las MIPYMES, no existiendo programas específicos que puedan aprovecharse para mejorar su rendimiento.

**Figura 8. Uso de internet en instituciones de educación pública**



Fuente: (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2014)

**Figura 9. Infocentros que prestan servicios de internet a la población**



Fuente: (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2014)

Como se puede observar, la educación mantiene un mayor impulso en el uso tecnológico, aspecto que se espera beneficie a las MIPYMES en relación a personal más capacitado, siendo este un factor positivo, pero que se debe complementar con un impulso del uso de este recurso en la industria para que permita elevar las economías de escala, factor que es relevante para la apertura de mercados internacionales.

## **Análisis Interno**

### **El Sector Textil**

La participación de la Industria Textil en la economía general del país es fundamental, dado a su capacidad de incentivar el aparato productivo nacional. Por su propia concepción de negocio, genera gran cantidad de oferta laboral, situación que permite mejorar la calidad de vida de la población.

En Ecuador la Industria textil ha presentado un notable mejoramiento producto de las decisiones gubernamentales, de proteger el mercado mediante la imposición de aranceles a la importación. Esta decisión ha permitido recuperar un sector que se encontraba en recesión desde la década de los noventa, principalmente por la entrada al mercado ecuatoriano de productos de China y Colombia respectivamente.

La recuperación de la industria ha aumentado los niveles de competitividad beneficiando en gran medida al cliente objetivo que encuentra una mayor diversidad conforme a sus gustos y preferencias. El incremento de la demanda ha generado también el crecimiento de la oferta, situación que eleva el interés por la apertura de negocios.

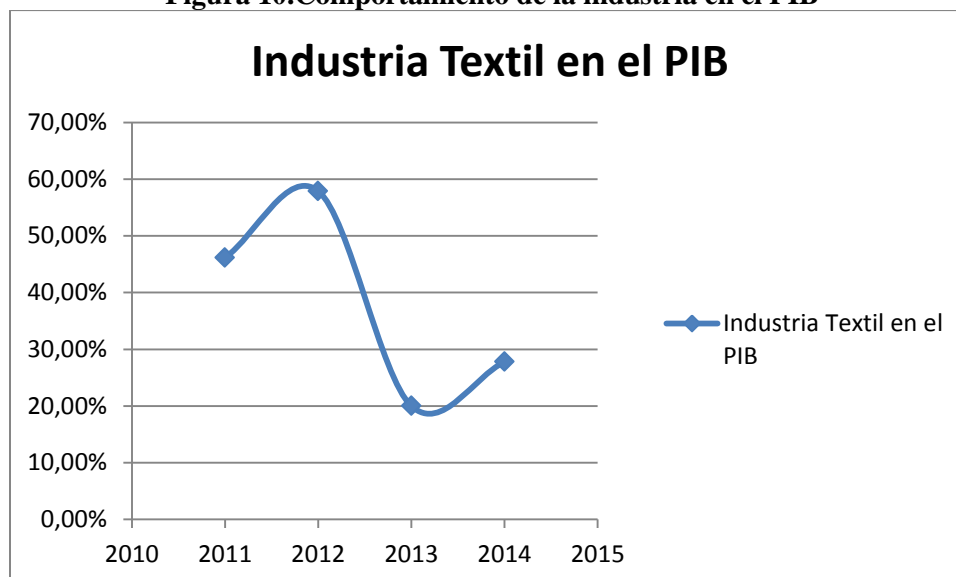
Analizando las tasas porcentuales de crecimiento, estas permiten observar lo siguiente:

**Tabla 4. Comportamiento de la industria en el PIB**

Rubro	2010	2011	2012	2013	2014
Fabricación de Productos Textiles, Prendas de Vestir	2,6	3,8	6	7,2	9,2
Tasa		46,15%	57,89%	20,00%	27,78%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

**Figura 10. Comportamiento de la industria en el PIB**



Elaborado por: Paúl Ludeña

La industria mantiene un comportamiento creciente, manteniendo diversos cambios en cuanto a su desarrollo. En el año 2012, mostró su principal aceleramiento con una tasa de crecimiento del 57,89%, mientras que en el año 2013, mostró su menor desarrollo registrando un crecimiento del 20%.

### **Operaciones de comercio exterior que actualmente cumplen las MIPYMES**

En primer lugar, debe existir una serie de objetivos o motivos que impulsen a las empresas del sector textil a decidir atravesar las fronteras de su país de origen; de esta manera los principales incentivos para la internacionalización pueden ser en primera instancia explotar oportunidades comerciales en otros países y aprovechar las ventajas de localización para las actividades productivas (Claver Cortés & Quer Ramón, s/f).

Así también se indica que las economías de escala actuales promueve a que muchas MPYMES recurran a la informalidad laboral como medio para acortar la brecha, y ello lleva a una generación de empleos de baja calidad, con una alta rotación de personal y disminución en la productividad laboral, que a su vez pueden generar problemas mayores en las empresas relacionados con la producción. Por ello, al referirse al comercio exterior de las MIPYMES, se convierte en un tema trascendental para la competitividad del sector y la sustentabilidad social.

Las empresas textiles están actualmente preocupadas por expandir sus negocios para mejorar su calidad, su producción y tener una mejora continua, para ello varios expertos definen de diversa maneras esta realidad para una mejor comprensión del tema. La internacionalización de las MIPYMES no solo contribuye a la generación de trabajo y al aumento de los ingresos, también da la oportunidad de añadir valor en el principio e implantar mejoras en la producción y un mayor dinamismo organizacional; por ello es indispensable disminuir las brechas de productividad concentrando tecnología, innovaciones y conocimiento de sus productos y optimizar la gestión.

El sector manufacturero en nuestro país, es similar a otros países, es reconocido en la economía nacional, debido a que tiene importantes encadenamientos productivos con otros sectores. Se considera que es un sector que contribuye con muchas fuentes de empleo, pero sobre todo su nivel de desarrollo es un indicador de la sofisticación de la economía en general. Es por

este motivo, que se considera trascendental conocer el desempeño en el mercado laboral de este importante sector y tratar de delinear los principales factores que están rigiendo su cambio.

El Ministerio de Industrias y Productividad refiriéndose a su visión de construir un país con igualdad de oportunidades, que elimine las irregularidades de gestión, operación y mercado, impulsa un cambio de la matriz productiva. Este proceso define un decidido apoyo al aparato productivo nacional y en especial, a las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que juegan un papel decisivo en esta visión. La política productiva tiene como objetivo principal alcanzar una gestión incluyente permitiendo que el sector industrial y fundamentalmente las MIPYMES adquieran un desarrollo evolutivo en el mercado.

Esta política está formada por varias estrategias de generación de capacidades para la mejora de los diferentes procesos productivos, haciendo énfasis en la capacitación y formación profesional; en creación de bienes públicos al servicios de los sectores productivos; una asistencia técnica especializada en procesos de calidad; la gestión normativa y, apoyar la gestión al desarrollo de mercados, definiendo un enfoque nacional e internacional. Finalmente es trascendental la generación de oferta manufacturera de alta calidad a mercados, proveniente de los encadenamientos productivos en la participación de las MIPYMES a nivel nacional, orientando la sustitución estratégica de importaciones y el impulso a las exportaciones. (Jácome & King, 2013).

Con el ingreso a la dolarización en el año 2000 y por las medidas arancelarias impuestas a la importación de textiles, la industria nacional tuvo un repunte en su producción, situación que se refleja en las exportaciones, en donde también las MIPYMES han tomado parte. Conforme datos de la AITE, las exportaciones han mantenido el siguiente comportamiento:

**Tabla 5. Exportaciones de Productos Textiles**

<b>Año</b>	<b>Valor FOB</b>	<b>Aporte MICRO</b>	<b>Aporte PYMES</b>
2009	\$ 126.039.057,95	\$ 1.512.468,70	\$ 32.644.116,01
2010	\$ 136.248.221,64	\$ 1.689.477,95	\$ 35.288.289,40
2011	\$ 147.611.323,32	\$ 1.845.141,54	\$ 38.231.332,74
2012	\$ 152.134.905,43	\$ 1.916.899,81	\$ 39.402.940,51
2013	\$ 161.098.454,00	\$ 2.062.060,21	\$ 41.724.499,59
2014	\$ 170.122.440,12	\$ 2.186.073,36	\$ 44.061.711,99

**Fuente: (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador- AITE 2014)**

El destino de las exportaciones se distribuye conforme a los siguientes porcentajes:

**Figura 11. Destino de las Exportaciones (Partida o capítulo Nandina No. 61 y No. 62, Prendas y complementos de vestir de punto, Prendas y Complementos de vestir excepto de punto)**

<b>Destino</b>	<b>Concentración (%)</b>
Estados Unidos	32,45%
Brasil	18,12%
Perú	9,32%
Venezuela	3,10%
Otros	37,01%

**Fuente: (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador- AITE 2014)**

En el Ecuador, el desarrollo de las MIPYMES se ha concentrado principalmente en la Sierra en las provincias de Pichincha, Ibarra y Tungurahua, las que se han especializado en la confección de prendas de vestir e hilado industrial. De la Costa, Guayas es la provincia con mayor desarrollo, mostrando una importante recuperación en sus volúmenes de producción aunque esta es inferior a las provincias citadas. Según datos disponibles de la Superintendencia de Compañías, es posible observar un crecimiento de empresas locales debidamente registradas, conforme se describe en la siguiente tabla:

**Tabla 6. Empresas constituidas en Ecuador por Actividad (Sector Textil MIPYMES)**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Preparación e Hilatura de fibras textiles, tejedura de productos textiles	72	74	84	86	88	88
Acabado de productos textiles por cuenta de terceros	4	6	6	n.d.	7	7
Fabricación de artículos confeccionados con materias textiles, excepto prendas de vestir	24	28	28	28	29	32
Fabricación de tapices y alfombras para suelos	8	6	4	6	7	7
Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	10	12	12	12	14	15
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	170	174	160	160	163	162
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>300</b>	<b>294</b>	<b>292</b>	<b>308</b>	<b>311</b>

**Fuente: ( Superintendencia de Compañías 2014)**

La mayor concentración de MIPYMES se encuentra en la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel. El mayor crecimiento se encuentra en las dedicadas a la preparación e hilatura de fibras textiles. Las MYPYMES en el país, muestran una recuperación, dada las políticas gubernamentales definidas en base a la imposición de aranceles que redujeron las importaciones principalmente de ropa confeccionada proveniente de China, Colombia y Estados Unidos. Esta situación, promovió a partir del 2000 la producción interna, incentivando la apertura de talleres que provocan un impacto positivo en el aparato productivo nacional, debido a las siguientes causas:

- Genera oferta laboral
- Genera demanda de materias primas requeridas para la producción textil
- Incentiva la oferta y a través de esta la apertura de negocios complementarios como locales comerciales, puntos de venta, entre otros
- Acelera la velocidad del dinero

Como se observa, el desarrollo de las MIPYMES se debe a varios factores, entre los cuales se encuentra las medidas económicas impuestas que elevaron en el año 2008 el arancel a la importación de prendas de vestir y calzado en un 10%, factor que freno la entrada de estos productos al país, fomentando el desarrollo de la industria interna.

Pese a la importancia de los factores señalados, existe un factor primordial que es determinante en el desarrollo de la Industria textil de las MIPYMES. Este factor es el talento humano, responsable de los aspectos operativos y administrativos que garantice un producto de alta calidad. En este aspecto, este tipo de negocios demanda de gran cantidad de mano de obra calificada y profesionales en diversas especialidades que permitan diseñar un producto acorde a las tendencias y requerimientos del mercado principalmente acorde a las exigencias internacionales, para cumplir con las diferentes fases de producción y establecer los procesos necesarios que permitan iniciar un proceso efectivo de internacionalización.

### **Razones por las que las MIPYMES se han visto limitadas para su internacionalización:**

Para disponer de un conocimiento que identifique debilidades que limitan el proceso de internacionalización, se procedió al estudio de campo, obteniendo los siguientes resultados:



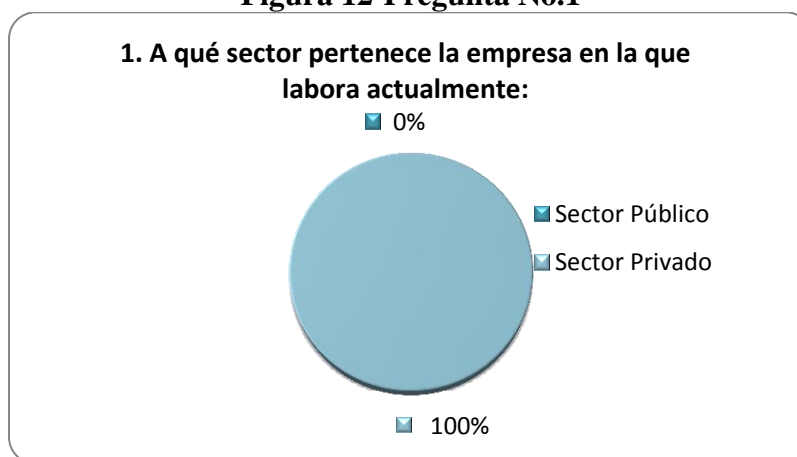
**Tabla 7- Pregunta No. 1**

## PREGUNTA 1

1. A qué sector pertenece la empresa en la que labora actualmente:

opciones	Sector Público	Sector Privado	total
número de encuestados	0	117	117
porcentaje	0%	100%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Figura 12-Pregunta No.1**

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Análisis e interpretación de resultados:**

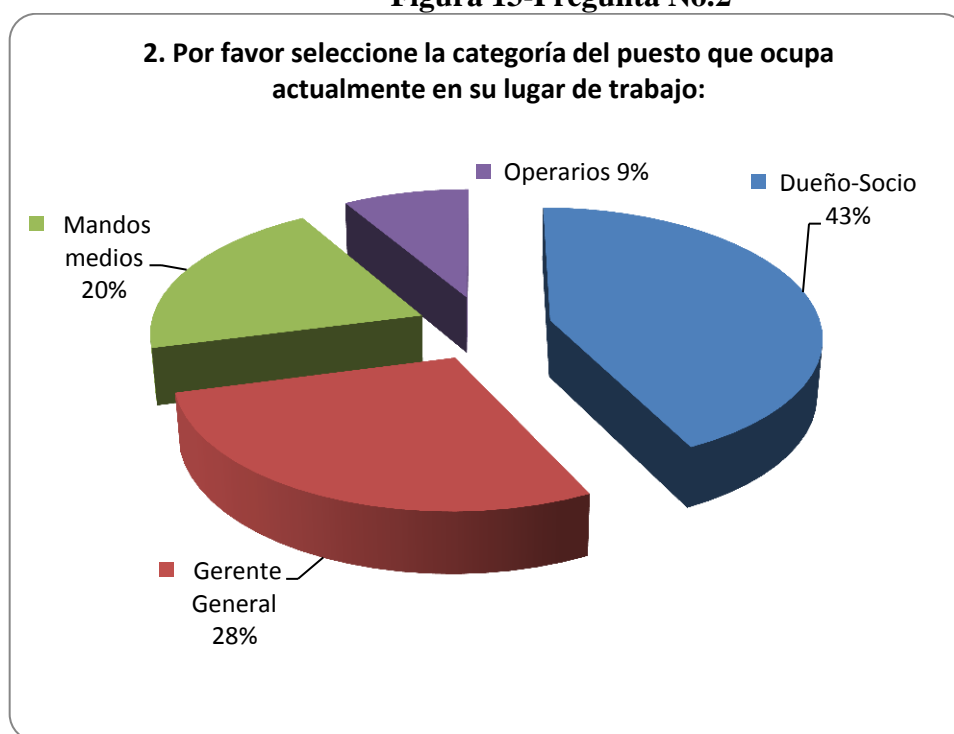
La pregunta 1, representa el sector al que pertenecen las empresas del sector textil de la ciudad de Quito que han sido encuestadas de acuerdo a la muestra obtenida, situándose el 100% de empresas dentro del sector privado.

**Tabla 8- Pregunta No. 2****PREGUNTA 2**

2. Por favor seleccione la categoría del puesto que ocupa actualmente en su lugar de trabajo:

opciones	Dueño-Socio	Gerente General	Mandos medios	Operarios	total
número de encuestados	50	33	24	10	117
porcentaje	42%	28%	21%	9%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Figura 13-Pregunta No.2**

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Análisis e interpretación de resultados**

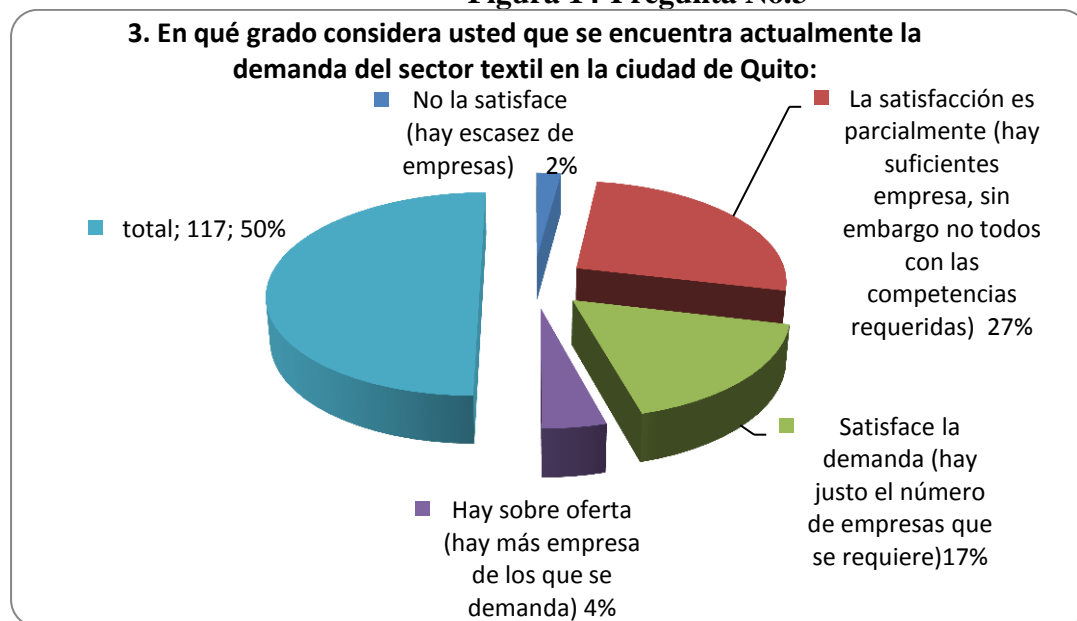
Según la pregunta 2, la encuesta fue respondida por los altos mandos de las MIPYMES, por lo que el mayor porcentaje refleja que fueron los dueños de los negocios quienes proporcionaron la información de este cuestionario.

**Tabla 9- Pregunta No. 3****PREGUNTA 3**

3. En qué grado considera usted que se encuentra actualmente la demanda del sector textil en la ciudad de Quito:

opciones	No la satisface (hay escasez de empresas)	La satisfacción es parcialmente (hay suficientes empresa, sin embargo no todos con las competencias requeridas)	Satisface la demanda (hay justo el número de empresas que se requiere)	Hay sobre oferta (hay más empresa de los que se demanda)	total
número de encuestados	5	62	40	10	117
porcentaje	4%	53%	34%	9%	100%

Elaborado por: Paúl Ludeña

**Figura 14-Pregunta No.3**

Elaborado por: Paúl Ludeña

**Análisis e interpretación de resultados**

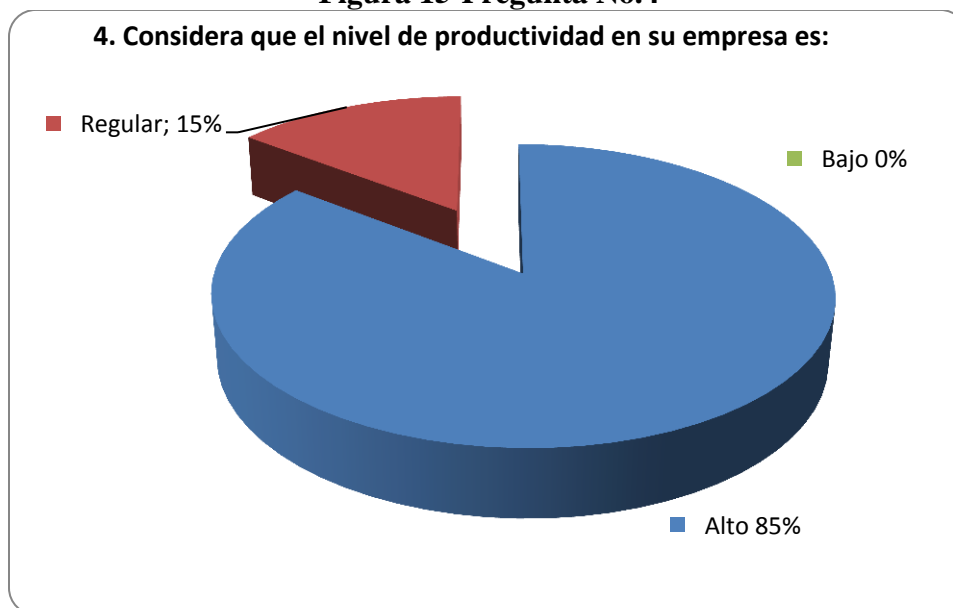
La pregunta 3 indica que la mitad de los encuestados (50%), consideran que hoy en día la demanda del sector textil está cubierta en su totalidad en la ciudad de Quito, mientras que el resto de encuestados considera que es parcial (27%), satisface la demanda (17%), hay sobre oferta (4%) y no la satisface (2%)

**Tabla 10- Pregunta No. 4****PREGUNTA 4**

4. Considera que el nivel de productividad en su empresa es:

opciones	Alto	Regular	Bajo	total
número de encuestados	100	17	0	117
porcentaje	85%	15%	0%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Figura 15-Pregunta No.4**

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Análisis e interpretación de resultados:**

La pregunta 4 está relacionada al nivel de productividad que consideran que tiene sus empresas; el 85% considera que tiene una alta productividad, el 15% restante cree que su nivel es regular.

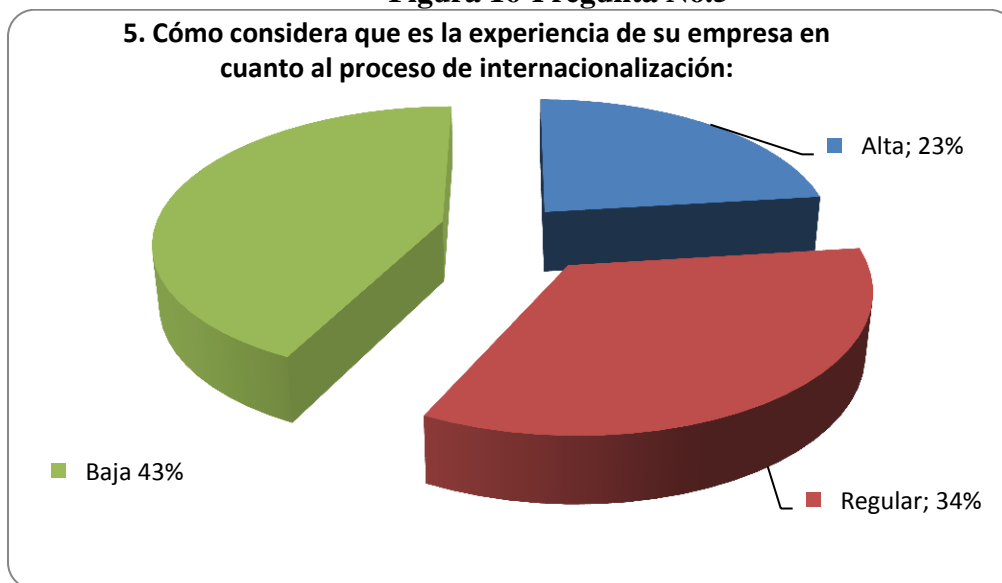
**Tabla 11- Pregunta No. 5**

## PREGUNTA 5

5. Cómo considera que es la experiencia de su empresa en cuanto al proceso de internacionalización:

opciones	Alta	Regular	Baja	total
número de encuestados	27	40	50	117
porcentaje	23%	34%	43%	100%

Elaborado por: Paúl Ludeña

**Figura 16-Pregunta No.5**

Elaborado por: Paúl Ludeña

**Análisis e interpretación de resultados:**

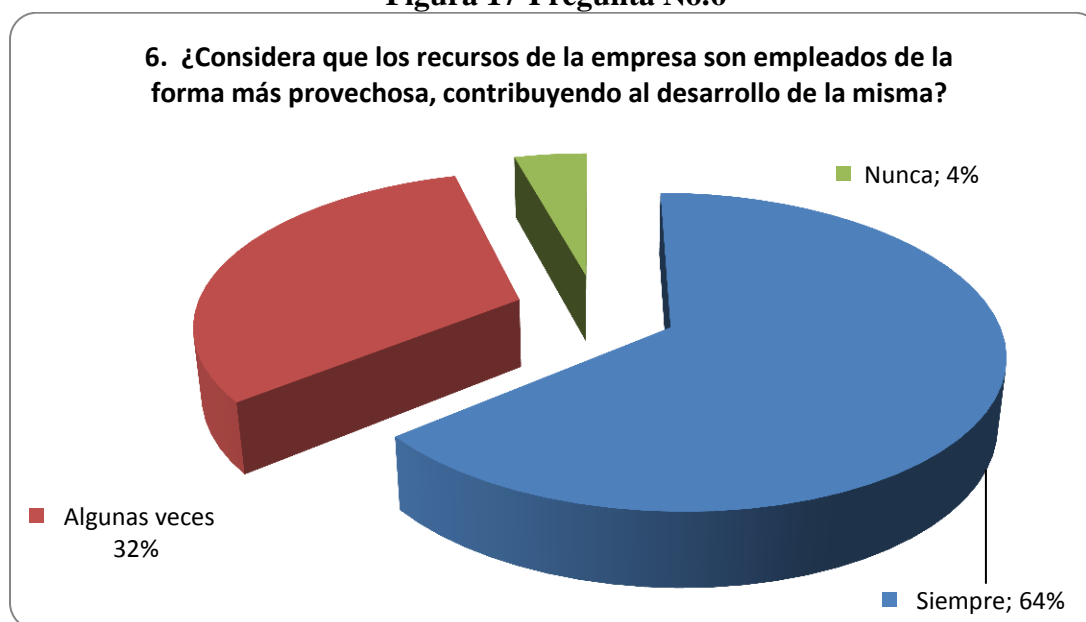
En la pregunta 5, se preguntó sobre la experiencia que tienen las empresas en cuanto al proceso de internacionalización; con la cual se pudo identificar que el 43% contestó que es baja, el 34% considera que es regular y tan solo el 23% de encuestados considera que su actividad de comercio exterior es alta.

**Tabla 12- Pregunta No. 6****PREGUNTA 6**

6. ¿Considera que los recursos de la empresa son empleados de la forma más provechosa, contribuyendo al desarrollo de la misma?

opciones	Siempre	Algunas veces	Nunca	total
número de encuestados	75	37	5	117
porcentaje	64%	32%	4%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Figura 17-Pregunta No.6**

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Análisis e interpretación de resultados:**

La pregunta 6, está relacionada a la distribución que se realiza de los recursos en las empresas, por lo que el 64% considera que siempre son empleados de la forma más provechosa, el 32% cree que solo algunas veces y el 4% restante mencionó que nunca lo hacen.

**Tabla 13- Pregunta No. 7****PREGUNTA 7**

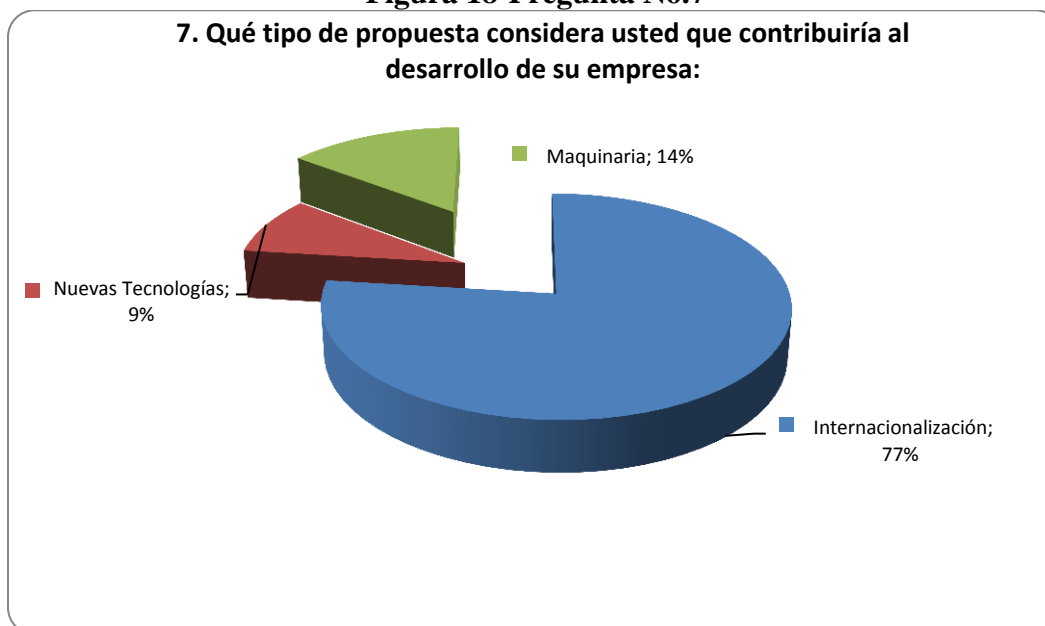
7. Qué tipo de propuesta considera usted que contribuiría al desarrollo de su empresa:

opciones	Internacionalización	Nuevas Tecnologías	Maquinaria	total
número de encuestados	90	10	17	117
porcentaje	77%	9%	15%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Figura 18-Pregunta No.7**

**7. Qué tipo de propuesta considera usted que contribuiría al desarrollo de su empresa:**



**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Análisis e interpretación de resultados:**

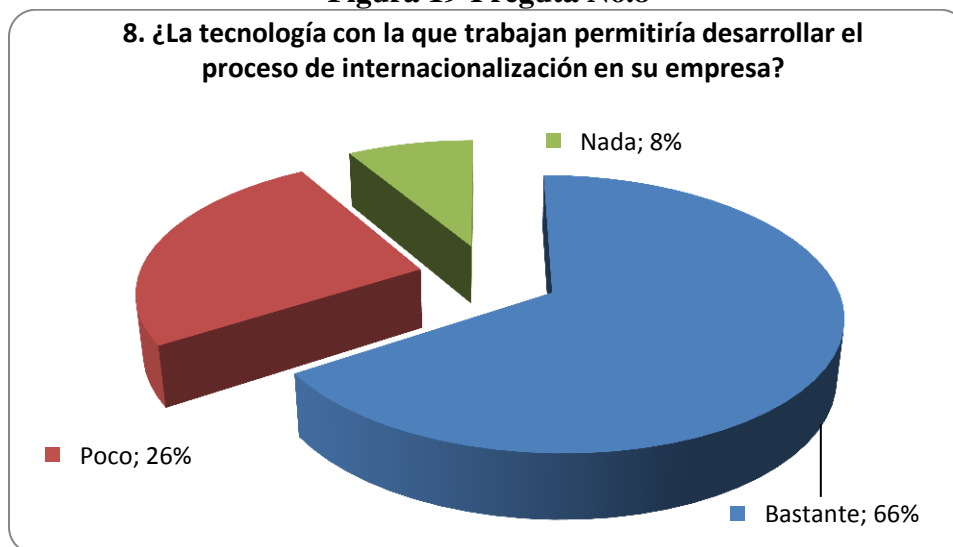
La pregunta 7, fue planteada con tres opciones en cuanto a ideas que desearían implantar para el desarrollo de las empresas, así el 77% respondió que el tipo de propuesta que le atrae es el de internacionalización de su negocio, el 14% se inclina por la maquinaria y el 5% por nuevas tecnologías.

**Tabla 14- Pregunta No. 8****PREGUNTA 8**

8. ¿La tecnología con la que trabajan permitiría desarrollar el proceso de internacionalización en su empresa?

opciones	Bastante	Poco	Nada	total
número de encuestados	77	30	10	117
porcentaje	66%	26%	9%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Figura 19-Preguta No.8**

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Análisis e interpretación de resultados**

Respecto a la pregunta 8, el 66% contestó que la tecnología con la que trabajan les permite desarrollar bastante el proceso de internacionalización en su empresa, el 26% cree que es poco y el 8% restante considera que no les permite desarrollar nada.

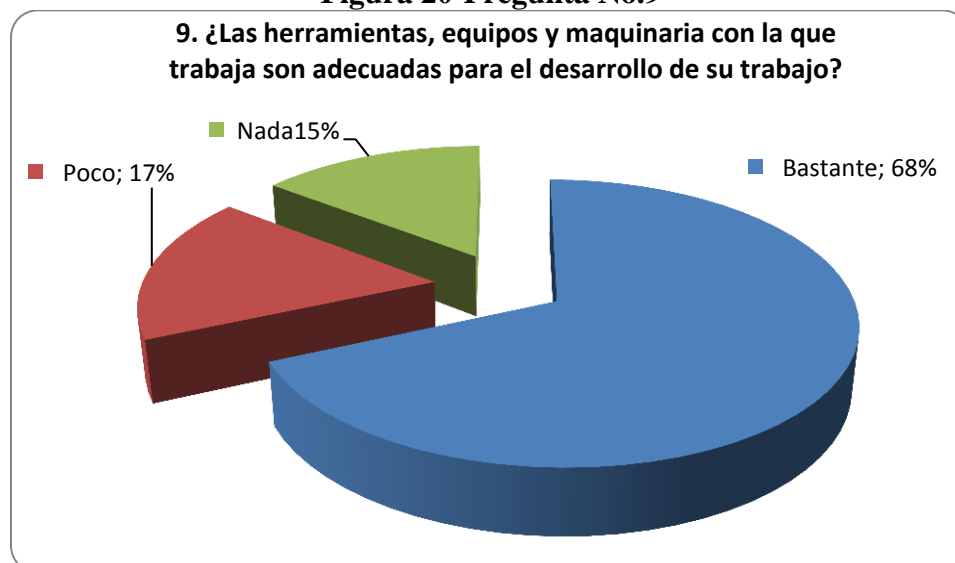


**Tabla 15- Pregunta No. 9****PREGUNTA 9**

9. ¿Las herramientas, equipos y maquinaria con la que trabaja son adecuadas para el desarrollo de su trabajo?

opciones	Bastante	Poco	Nada	total
número de encuestados	80	20	17	117
porcentaje	68%	17%	15%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Figura 20-Pregunta No.9**

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Análisis e interpretación de resultados:**

De acuerdo a la pregunta 9, el 68% de los encuestados creen que las herramientas, equipos y maquinarias con la que trabajan son bastante adecuadas para su desarrollo en el trabajo, el 17% dice que solamente son poco adecuadas y el 15% restante afirma que no son adecuadas en las actividades que realizan.

**Tabla 16- Pregunta No. 10****PREGUNTA 10**

10. ¿Conoce cuál es el proceso para la internacionalización de su empresa?

opciones	Sí	No	total
número de encuestados	35	82	117
porcentaje	30%	70%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña****Figura 21-Pregunta No.10**

10. ¿Conoce cuál es el proceso para la internacionalización de su empresa?

**Elaborado por: Paúl Ludeña****Análisis e interpretación de resultados:**

De acuerdo a la pregunta número 10, el 70% de empresas no conoce el porceso que se debe seguir para la internacionalización de su negocio, solamente el 30% considera que tiene la información suficiente para poder realizarlo.

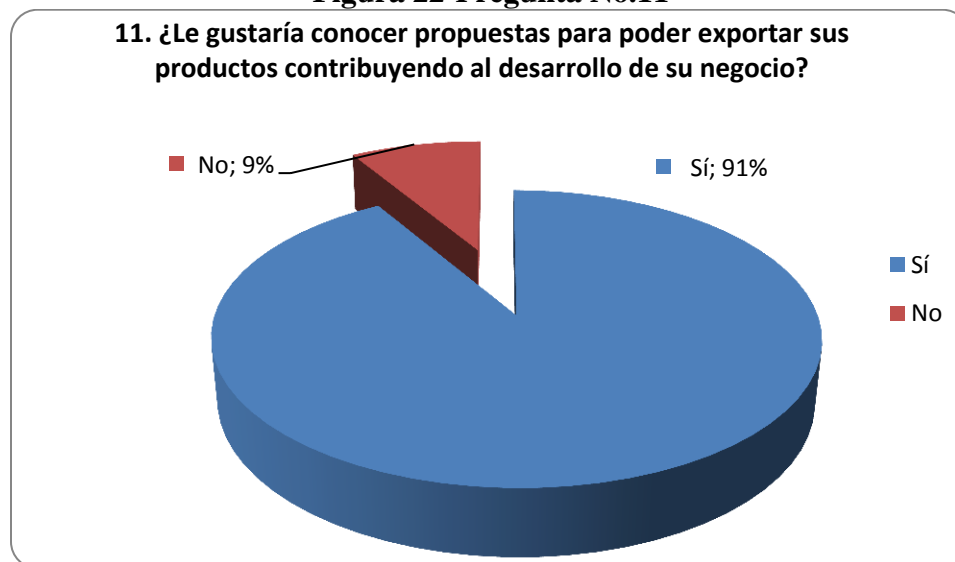
**Tabla 17- Pregunta No. 11**

## PREGUNTA 11

11. ¿Le gustaría conocer propuestas para poder exportar sus productos contribuyendo al desarrollo de su negocio?

opciones	Sí	No	total
número de encuestados	107	10	117
porcentaje	91%	9%	100%

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Figura 22-Pregunta No.11**

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

**Análisis e interpretación de resultados:**

La pregunta 11, afirma que el 91% de empresas desearía conocer propuestas para poder exportar sus productos contribuyendo al desarrollo de sus negocios, el 9% restante contestó que no, precisamente debido a la falta de información sobre este proceso.

## CAPÍTULO IV

### PROPUESTA DE INTERNACIONALIZACIÓN

#### 3.1 Antecedentes para la propuesta

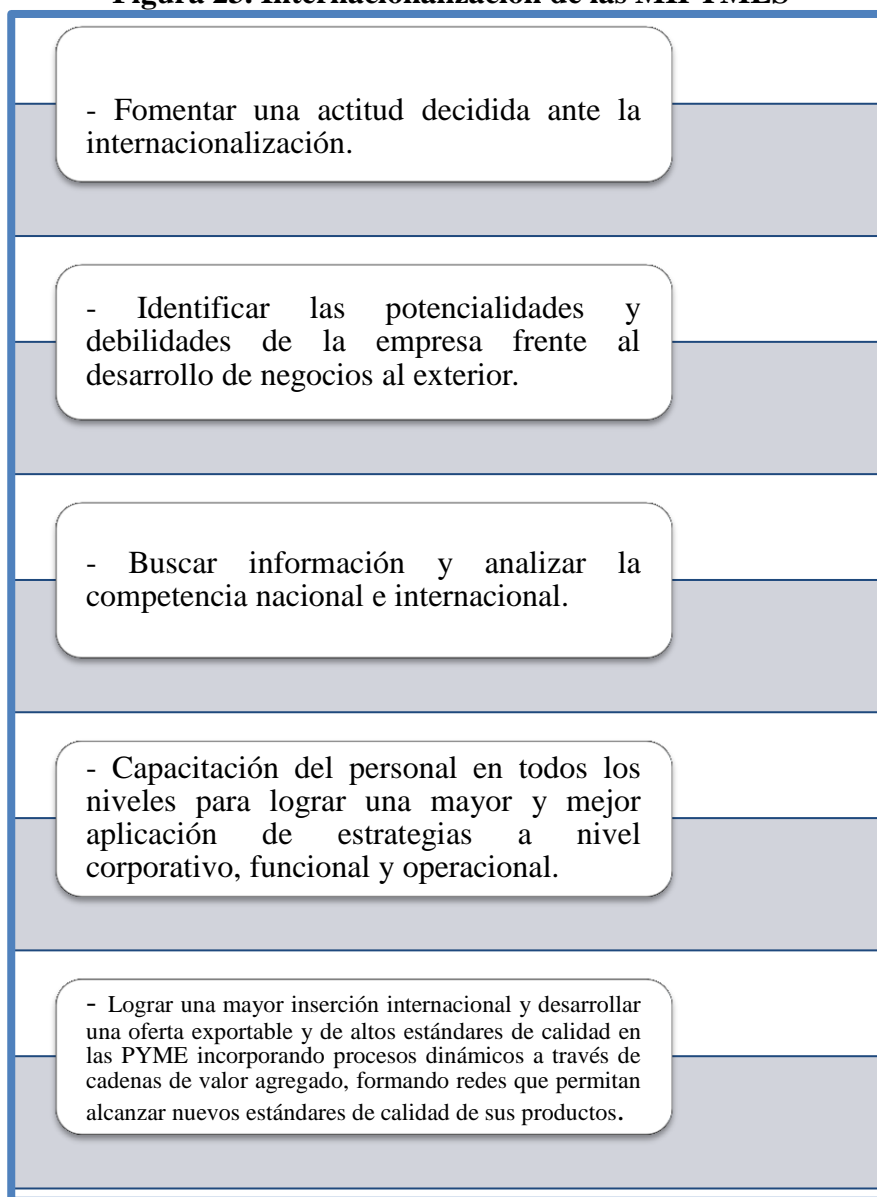
La internacionalización de las MIPYMES es un proceso requerido para poder incentivar el desarrollo económico nacional, fomentando el incremento de la productividad y comercialización que permitan generar mayores fuentes de empleo y rentabilidad, necesarias para sustentar el cambio de la matriz productiva.

Su desarrollo demanda de procesos claros, concretos y precisos los cuales permitan a las MIPYMES iniciar una apertura hacia la búsqueda de mercados internacionales, dando lugar a la consolidación de acciones tendientes a incrementar su comercio.

En este caso, se han considerado como ejes de fomento de la internacionalización los siguientes que se describen en el siguiente organizador gráfico: (Ver Figura No.1).

A continuación se describen los ejes presentados:

- **Fomentar una acción decidida hacia la internacionalización:** Implica acciones que permitan a los representantes de las MIPYMES incentivarse y trabajar en equipo para la búsqueda de mercados internacionales.
- **Identificar las potencialidades y debilidades:** Es importante que las MIPYMES que se integren conozcan a profundidad sus capacidades para que puedan integrarse y obtener beneficios en el proceso.
- **Buscar información:** Disponer de un amplio conocimiento de los requerimientos de los mercados internacionales y los procesos requeridos para la exportación.
- **Capacitación del personal:** Establecer mecanismos de capacitación que permitan a los responsables y personal de cada MIPYME mejorar sus competencias, conocimientos, habilidades y destrezas.
- **Inserción Internacional:** Consolidar productos de alta calidad que sean identificados en los mercados internacionales.

**Figura 23. Internacionalización de las MIPYMES**

**Elaborado por: Ludeña, Paul**

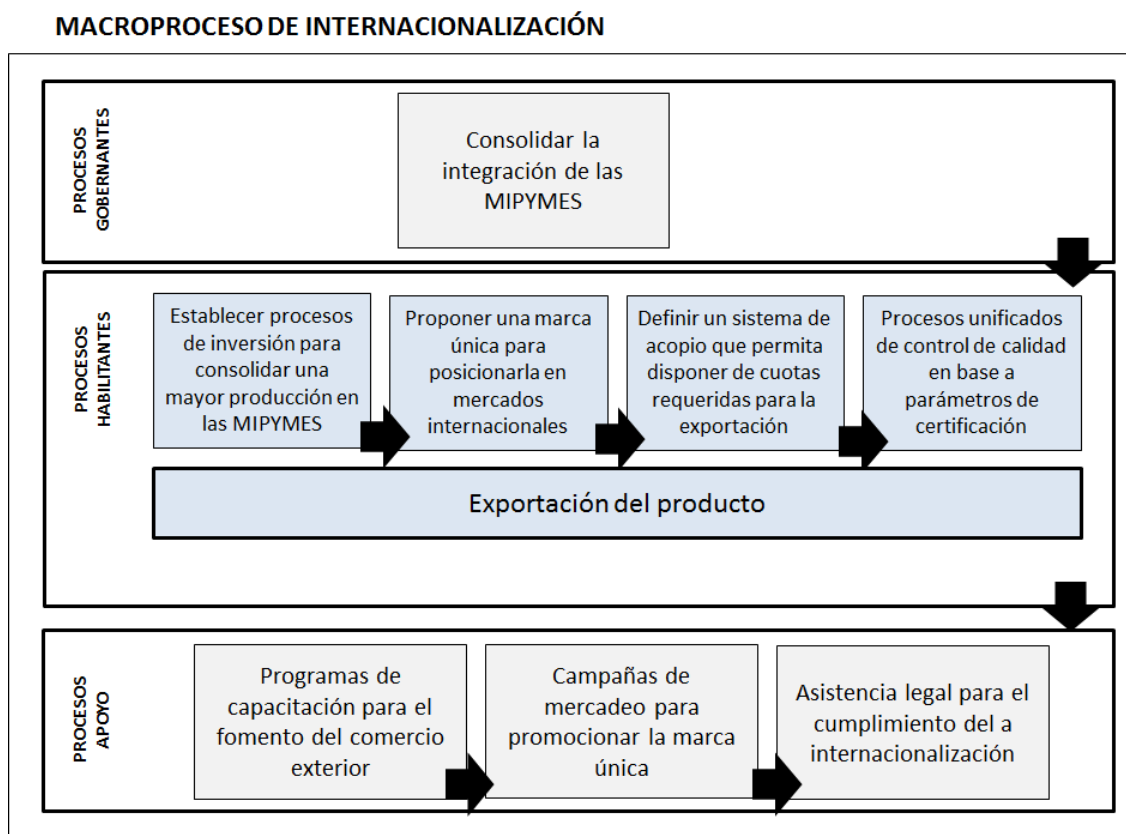
### **3.2 Proceso de la propuesta de internacionalización**

El proceso de internacionalización de las MIPYMES demanda de una estructura consolidada que permita orientar las acciones a seguir dando lugar a relaciones internacionales a largo plazo. Para ello, se ha establecido un macro proceso conformado por:

- **Procesos gobernantes:** Aquellos encargados de establecer acciones que incentiven la participación de las MIPYMES que deseen internacionalizarse
- **Procesos habilitantes:** Conformado por acciones que fomenten la internacionalización, garantizando la apertura de mercados internacionales
- **Procesos de apoyo:** Enfocados a fortalecer a las MIPYMES para que mantengan relaciones efectivas en la apertura de los mercados internacionales.

A continuación la estructura de procesos propuesta:

**Figura 24. Macro Proceso**



**Elaborado por: Paúl Ludeña**

### 3.3 Descripción del macro proceso

#### 3.3.1 Procesos gobernantes

Los procesos gobernantes buscan superar deficiencias que afectan a las MIPYMES textiles internacionalizarse. En este sentido, aspectos relacionados a la capacidad de producción, calidad y

difusión de marca, son debilidades que no permiten a estas empresas abrir mercados internacionales. Por ello, es necesario establecer mecanismos de integración. Es decir, que las empresas puedan consolidar acciones dirigidas en conjunto a fin de transformar las debilidades citadas en fortalezas.

Para ello, se propone la creación de una asociación amparada en derecho y principalmente en los principios de una economía social y solidaria establecida en la propia Constitución de la República del Ecuador.

El ingreso al mercado internacional demanda de economías de escala que permitan cubrir cuotas de pedido. El volumen en la exportación es determinante para generar rendimientos, siendo este uno de los principales problemas que tienen las MIPYMES.

Se busca conformar una asociación en este tipo de negocios especializada en la exportación, para que se relacione con los clientes internacionales y asista en todo el proceso inherente al comercio exterior.

La asociación se encargará de las siguientes funciones:

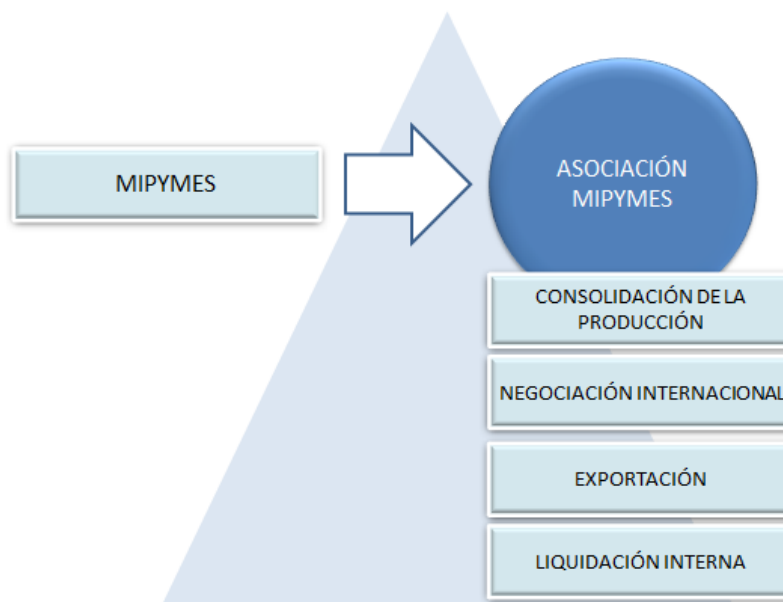
- Establecer cuotas de exportación para cada MIPYME participante, detallando los parámetros a cumplirse.
- Establecer productos en función de investigaciones
- Investigar oportunidades en mercados internacionales, Negociar en mercados internacionales determinando volúmenes, precio y condiciones. Para ello se fijarán los siguientes procesos:
  - **Tipo de transporte:** En este caso, de acuerdo al volumen de producto a ser comercializado y la frecuencia se establecerá el transporte **MARÍTIMO** ya que su costo es el más conveniente para el proceso de exportación.

- **Informarse acerca de las barreras arancelarias acorde al producto:** Se evaluará restricciones arancelarias y no arancelarias vigentes en el mercado de destino.
  
- **Definición de procesos de crédito:** Inicialmente se considera no viable la entrega de crédito debido a que puede afectar la liquidez de la asociación. Posteriormente en base a los volúmenes colocados en los mercados internacionales se puede evaluar esta alternativa.
  
- **Unificación y Estandarización de los procesos de exportación:** A diferencia de los procesos actuales, la Asociación compilará el producto y manejará con representación legal el proceso de exportación. Esto facilitará la apertura de mercados en la medida que solo se trata con una organización la cual internamente representa a varias MIPYMES. La exportación será responsabilidad de la Asociación quien ejecutará y cumplirá el proceso actualmente vigente, preparando la documentación exigida en el destino. En este caso generará la siguiente documentación:
  - Factura Comercial (A nombre de la Asociación quien será una persona jurídica)
  - Certificados en el caso de ser requeridos. En este caso no se requiere certificado de origen por el tipo de producto.
  
- **Evaluación de las operaciones financieras:** La Asociación manejará el proceso de exportación y cobro de valores a los clientes internacionales. Posteriormente, a razón de las cuotas aportadas por las MIPYMES procederá a la cancelación interna.



La operación conforme se ha detallado se expresa en la siguiente figura:

**Figura 25. Conformación de la asociación**



**Elaborado por: Paúl Ludeña**

La Asociación permitirá que las MIPYMES planifiquen y coordinen su producción, cumpliendo las cuotas establecidas en la negociación internacional, garantizando rentabilidad y cumplimiento. Su desarrollo facilitará el proceso de internacionalización en la medida que cada miembro aporta con cuotas de producción en base a características establecidas en las negociaciones.

Para que la Asociación pueda cumplir de manera efectiva sus objetivos, se deben ejecutar una serie de procesos, los cuales se describen en los procesos habilitantes.

### **3.3.2 Procesos habilitantes**

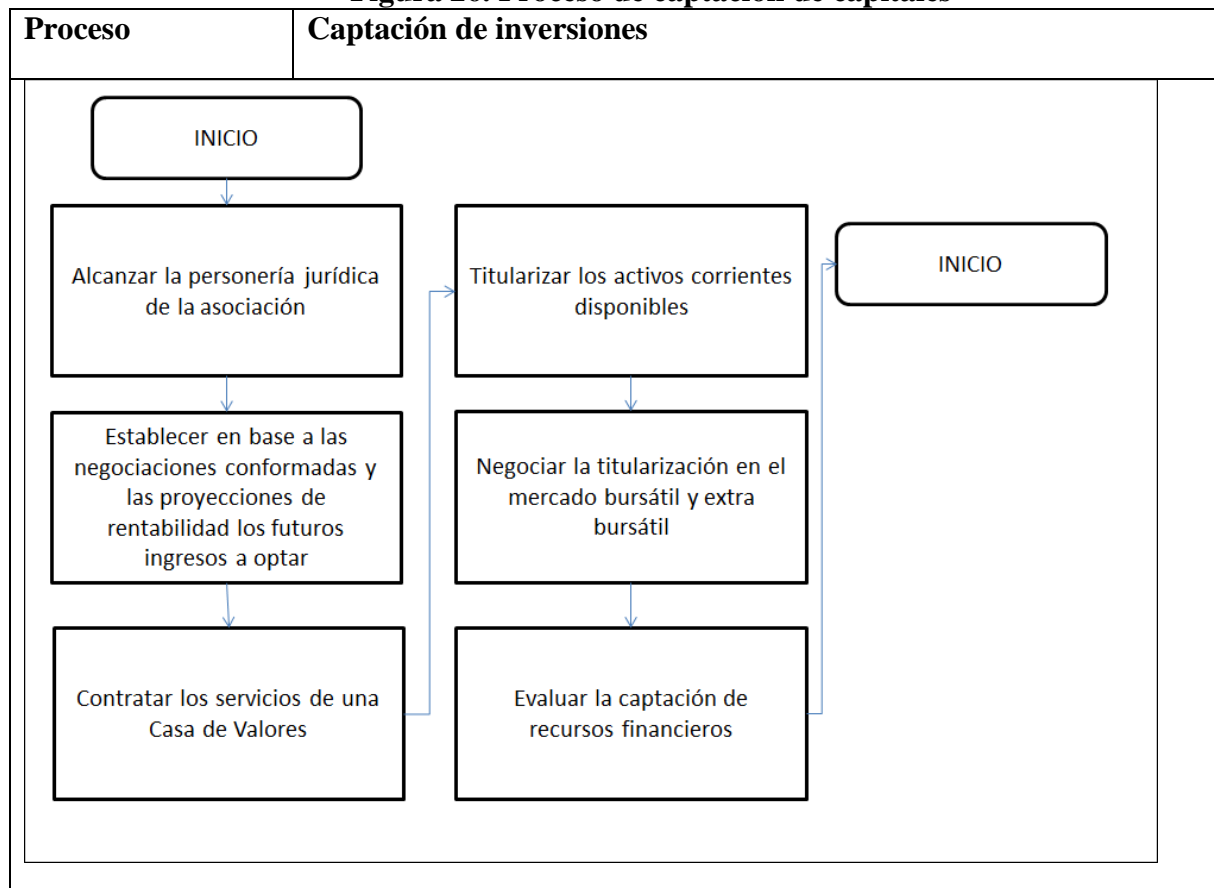
Los procesos habilitantes ejecutarán la apertura de mercados internacionales, consolidando las negociaciones y comercio exterior. Su desarrollo acorde al macro proceso presentado se compone de los siguientes procesos:

## Establecer procesos de inversión para consolidar una mayor producción en las MIPYMES

Una vez consolidada la Asociación es importante trabajar en procesos de financiamiento. Estos deben principalmente buscar alternativas frente al endeudamiento bancario el cual es altamente costoso. Por ello, se considera importante que se incentive la inversión de capitales. En este caso, la Asociación acorde a los proyectos de negociación internacional y apertura de mercados, puede iniciar procesos de emisión de títulos, valor que al negociarse puedan receptor capital. Este mecanismo es viable en la medida que la asociación adquiera una personería jurídica.

El proceso para que se pueda captar financiamiento de inversionistas interesados tiene lugar de la siguiente manera:

**Figura 26. Proceso de captación de capitales**



**Elaborado por: Paúl Ludeña**

### **Proponer una marca única para posicionarla en mercados internacionales**

La marca única facilitará el posicionamiento en el mercado internacional y permitirá facilitar el reconocimiento del producto al cliente objetivo. Su desarrollo se enfoca a permitir un reconocimiento de la calidad, diseño, materiales, entre otros.

Con la marca única se solventará los problemas de reconocimiento de los productos originarios de las MIPYMES, siendo un proceso que a nivel de mercado será indispensable para fomentar un crecimiento constante de las exportaciones. Se propone la siguiente marca que consolida el interés de las diferentes empresas textiles que encuentren en la Asociación:

**Figura 27. Marca propuesta**



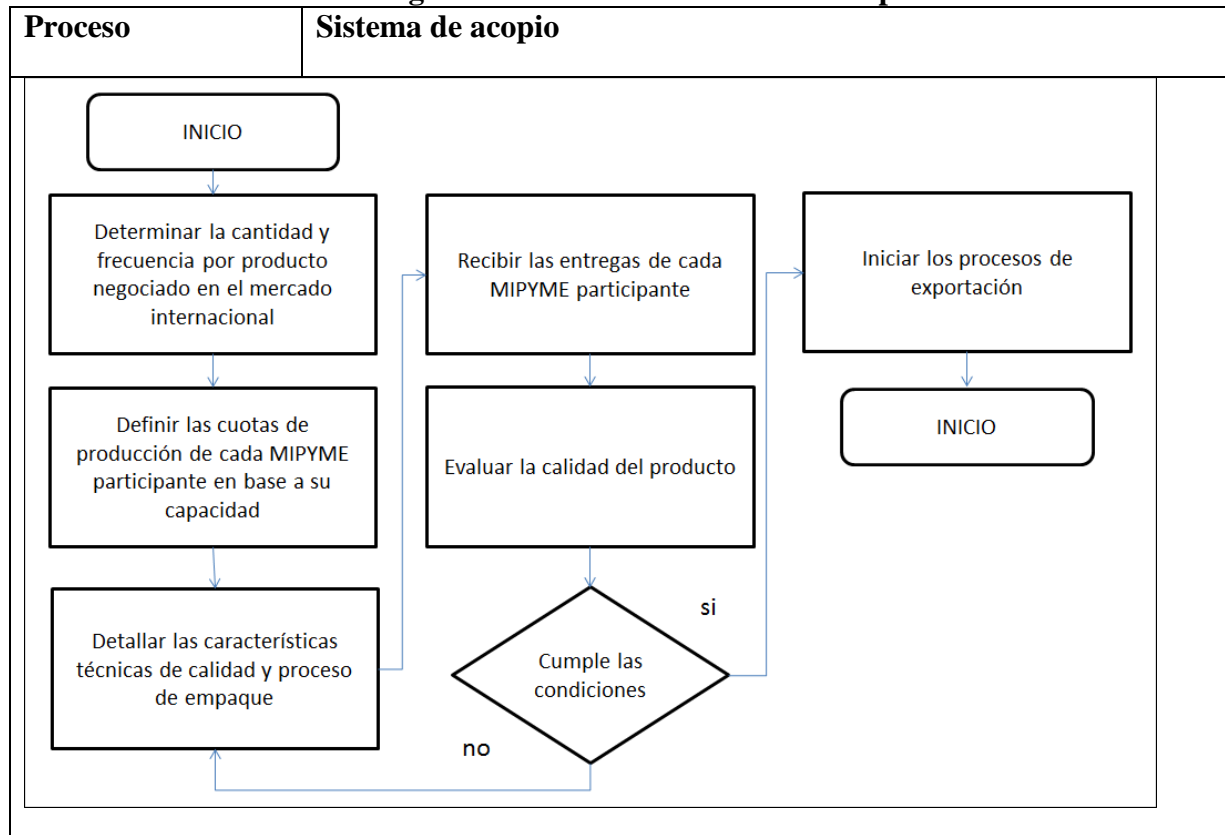
**Elaborado por: Paúl Ludeña**

El nombre seleccionado es una palabra quechua que significa “volar”, misma que hace referencia justamente a la intención de crecimiento que se espera tener.

## Definir un sistema de acopio que permita disponer de cuotas requeridas para la exportación

El sistema de acopio solventará los problemas de economías de escala que no permiten la apertura de mercados internacionales. Además, su desarrollo facilitará también los procesos de exportación, en la medida que se dispondrá de los volúmenes para poder cubrir la demanda internacional. El proceso de desarrollo se basará en la fijación de cuotas de producción para cada MIPYME participante, sobre las cuales se liquidará su ganancia acorde a los precios internacionales colocados. A continuación se describe el proceso:

**Figura 28. Proceso de sistema de acopio**



**Elaborado por: Paúl Ludeña**

## **Procesos unificados de control de calidad en base a parámetros de certificación**

La calidad es un aspecto indispensable para que el producto tenga aceptación a nivel internacional. Por ello, se considera oportuno establecer parámetros que permitan definirla en relación a los productos producidos. Su desarrollo será una garantía para que el mercado internacional acepte el producto y puedan consolidarse relaciones a largo plazo.

En estas circunstancias, la Asociación definirá parámetros especializados en las prendas que se encuentren sujetas a las negociaciones internacionales. Estas responderán a una verificación de los materiales, terminados, empaques, diseño, entre otros.

## **Exportación**

Una vez que el producto cumpla con las características necesarias para su exportación este debe cumplirse. Para ello, se establecen las siguientes actividades:

### **Proceso de contratación:**

Los procesos de contratación deben contener los siguientes datos que permitan evitar problemas en el proceso de exportación:

- Fecha, nombres y dirección de las partes
- Producto, normas y características, embalaje, etiquetado y marcas
- Cantidad
- Valor total del contrato, descuentos y comisiones
- Condiciones de entrega, Incoterms, transportes, seguros, impuestos, aranceles y tasas
- Lugares y períodos de entrega o de envío
- Documentos
- Inspección, licencias y permisos
- Condiciones y Medios de Pago
- Garantías, incumplimiento de contrato, retrasos de entrega o pago
- Recursos

- Arbitraje
- Jurisdicción
- Firma de las partes

### **Medios de pago a utilizar:**

Se considera necesario que los pagos se realicen sin carta de crédito hasta que los volúmenes de exportación alcancen altos niveles. Esto evitará afectar la liquidez de las empresas participantes. Se consideran que las formas de pago sean:

- Efectivo mediante transacciones
- Cheques certificados
- Tarjeta de crédito
- Transferencias bancarias

### **Establecer el régimen aduanero**

Dadas las características del producto textil, el régimen aduanero es de **EXPORACIÓN DEFINITIVA**. Es decir está considerado que este sea consumido en el mercado internacional.

### **Aranceles:**

Se preferirá mercados internacionales que no tengan impuestos arancelarios a los productos textiles que pertenecen a las MIPYMES. En este sentido se procederá a una evaluación técnica que permita determinar acuerdos y facilidades que incentiven la exportación, dando lugar a negocios que puedan consolidar importantes volúmenes y frecuencias altas.

Para iniciar los procesos se considera optar por los países pertenecientes a la **CAN**, dentro de los cuales se encuentra **Colombia, Perú y Bolivia**.

Es decir, que en nuestro caso es mejor negociar con los países de la zona de libre comercio, ya que no hay aranceles y es conveniente. Los países que conforman la zona de libre comercio son:

CAN	Colombia
	Ecuador
	Perú
	Bolivia

### Incoterm:

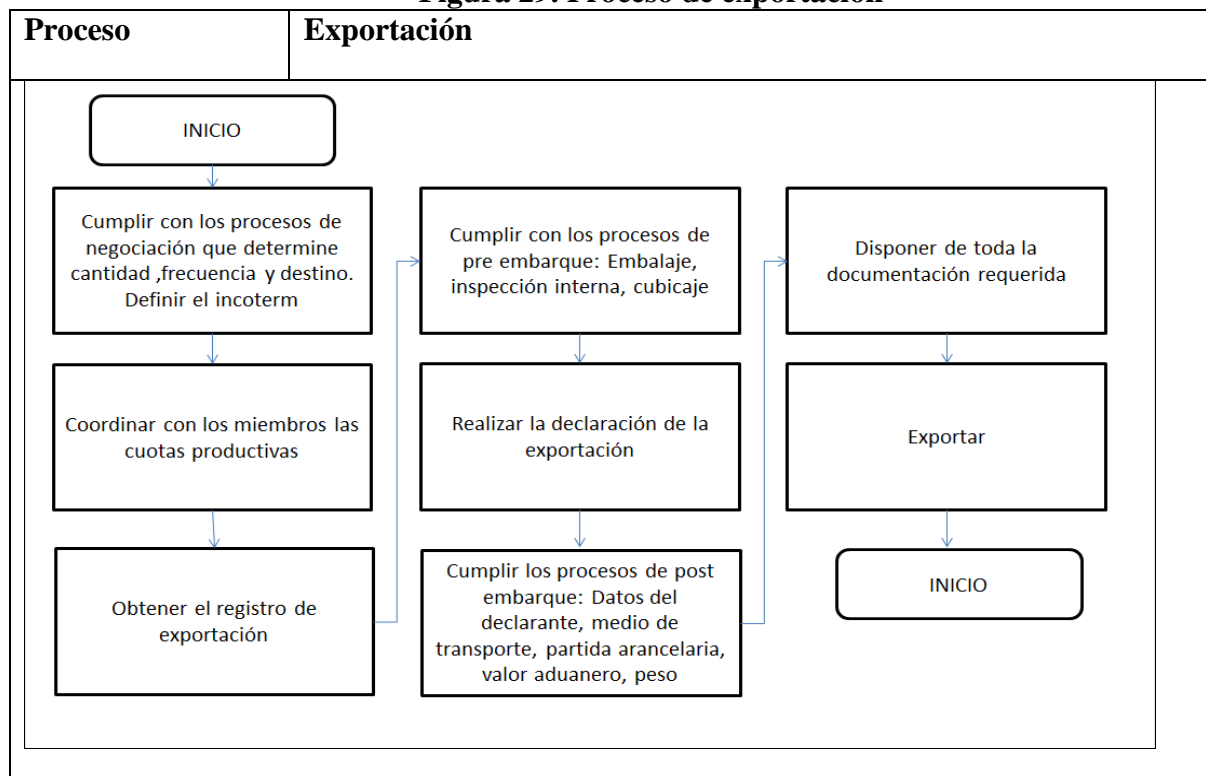
Los Incoterms son reglas que pone la Cámara de Comercio Internacional, con el fin de aclarar la situación que presenta el comercio internacional, de esta forma establece un conjunto uniforme de condiciones, de definiciones con el fin de evitar las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de los términos en los diferentes países.

La selección del incoterm depende de las negociaciones establecidas, aunque se considera que el **FOB** es una alternativa viable en inicios a fin de evitar gastos que puedan afectar la rentabilidad de las MIPYMES participantes.

**Cuadro No. 1. Incoterms**

Todos los modos de transporte	Transporte marítimo y vías navegables interiores
EXW - Ex Works	FAS - Disponible al costado del buque
FCA - Free Carrier	FOB - Disponible a bordo
CPT - Carriage Paid To	CFR - Coste y flete
CIP - Transporte y seguro pagados	CIF - Costo, Seguro y Flete
DAT - Delivered At Place	
DDP - Delivered Duty Paid	

**Fuente: (Incoterm, 2015)**

**Figura 29. Proceso de exportación**

**Elaborado por: Paúl Ludeña**

### 3.3.3 Procesos de apoyo

Los procesos de apoyo buscan consolidar acciones que perfeccionen a las MIPYMES, mejorando su gestión. Se han considerado las siguientes actividades:

#### **Campañas de mercadeo para promocionar la marca única**

El uso de la tecnología permite proyectar la marca única en los mercados destino, facilitando su consumo e incentivando a la demanda, lo que genera mayores volúmenes de exportación. En este caso, se considera necesario establecer un portal web que permita una comunicación permanente con proveedores, mostrando imágenes, videos y demás recursos que permite la tecnología para conocer el producto, los procesos productivos y garantías.



Es relevante citar, que en la actualidad los propios procesos de comercio exterior se realizan mediante el aprovechamiento de estos sistemas, por lo que su impulso en el ámbito de mercadeo es muy útil.

### **Asistencia legal para el cumplimiento de la internacionalización**

El crecimiento de las MIPYMES debe incentivarse con medidas que promuevan su desarrollo. Los estudios revelan que existe aporte del Gobierno Nacional enfocados en la matriz productiva, por lo que se podría aprovechar el entorno para solicitar reformas legales referentes al desarrollo de este tipo de negocios. Las reformas de manera concreta se orientarían al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones - COPCI.

La propuesta tiende a motivar al sector, promoviendo mecanismos que incrementen su rentabilidad. La medida parte de la necesidad de establecer mecanismos viables que permitan a este tipo de negocios consolidarse, siendo factible su alcance mediante la gestión respaldada por la Asociación.

- **Establecer un sistema de orientación de la inversión nacional e internacional para el financiamiento de la producción con fines de exportación**

Una vez consolidada la Asociación es importante trabajar en procesos de financiamiento. Estos deben principalmente buscar alternativas frente al endeudamiento bancario el cual es altamente costoso. Por ello, se considera importante que se incentive la inversión de capitales. En este caso, la asociación acorde a los proyectos de negociación internacional y apertura de mercados, puede iniciar procesos de emisión de títulos, valor que al negociarse permitan la recepción de capital. Este mecanismo es viable en la medida que la Asociación adquiera una personería jurídica, aspecto detallado anteriormente.

- **Establecer un programa de capacitación referente al comercio exterior efectuado a través de las universidades**

La capacitación es un tema relevante para elevar la calidad de los productos. Por ello, se plantea aprovechar los programas de vinculación con la colectividad de las universidades para orientarles hacia las MIPYMES, permitiendo que su personal mejore sus competencias, habilidades y destrezas. La capacitación por este medio podrá orientarse a diversos temas entre

los cuales se concreten: procesos administrativos, financieros mercadeo, tecnología, comercio exterior, producción, logística.

Este es un mecanismo viable que no genera altos costos y por lo tanto hace factible el proceso, superando las debilidades referentes al desconocimiento que impiden a estas empresas abrir mercados internacionales.

- Las MIPYMES pueden abrir sus operaciones comerciales en la medida que mejoren sus economías de escala por lo que es necesario establecer estrategias que permitan superar estos inconvenientes.
- Las MIPYMES deben incorporar personal calificado y tecnología que les permita contar con una orientación efectiva para abrir sus operaciones a mercados internacionales.
- Las condiciones económicas son favorables en el momento del estudio, no obstante pueden variar por lo que es importante y necesario que las MIPYMES establezcan mecanismos que les permitan diversificar sus ingresos, siendo el mercado internacional una alternativa viable.
- A nivel externo se evidencia una falta de programas y medios especializados en MIPYMES con respecto a temas de conocimiento, tecnología y financiamiento. Estos necesitan atención prioritaria para que puedan incentivar el crecimiento de este tipo de empresas.
- La situación interna y externa evaluada en las matrices confirma que existen condiciones adecuadas para fomentar el crecimiento de las MIPYMES. Esto en la medida que se genere un incremento en los volúmenes de producción, en la calidad de sus productos y en la capacidad de negociación, elementos que se consideran ejes esenciales para el crecimiento de este importante sector.
- Es importante citar que las medidas de protección ejecutadas por el Gobierno Nacional han permitido avanzar en el desarrollo de la industria textil. No obstante, existen barreras internacionales que pueden afectar las exportaciones. Sobre este aspecto, a la fecha del presente estudio (2015) no existen vigentes bloqueos internacionales en tal sentido, sin embargo, es conveniente prever este tipo de escenarios para establecer estrategias que en el caso de presentarse permitan reaccionar de manera eficiente evitando situaciones de riesgo que pueda afectar los procesos de exportación.

En base a lo citado, los lineamientos establecidos permiten disponer de información requerida para iniciar la formulación de las estrategias las cuales se establecen justamente en función de los factores priorizados para garantizar que su cumplimiento genere escenarios positivos de desarrollo para este sector.

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 Conclusiones**

Una vez terminada la investigación, se formulan las siguientes conclusiones en base a los objetivos planteados.

- La situación actual de las MIPYMES en el sector textil de Quito encuentra varios factores de interés. Por un lado, el escenario político, económico, social y tecnológico muestra una estabilidad interesante que puede aportar a un desarrollo del sector, en donde se han implementado una serie de restricciones principalmente a la importación que ha permitido un resurgimiento de la industria. En cuanto a la política, esta se ha basado en principios de solidaridad, impulsando un cambio en la matriz productiva como mecanismo para superar déficits altos en la Balanza Comercial, lo que da lugar a una necesidad en la exportación, encontrando en este mecanismo oportunidades de desarrollo. Concretamente en el sector de las MIPYMES, su desarrollo está limitado por varios aspectos. Uno es la economía de escala que afecta el ingreso de sus productos a mercados internacionales, en este caso se evidencia problemas en cuanto al uso de tecnología y personal calificado, siendo estas debilidades existentes. Otro es el financiamiento, el cual se concentra principalmente en el bancario, generando impacto en las utilidades. Todos estos inconvenientes han producido una baja concentración de exportaciones, que deben ser superadas con estrategias pertinentes.
  
- Las operaciones de comercio exterior de las MIPYMES muestran tasas crecientes, siendo este un aspecto positivo. Sin embargo tomando en consideración los totales exportados estos no superan el 27,15% de concentración, revelando un bajo desarrollo existente. Esta situación presenta profundas debilidades que hacen vulnerable al sector, si no se ejecutan cambios corre el riesgo de desaparecer, generando un alto impacto a la economía nacional por la oferta laboral que ofrecen.

- Las razones por las cuales las MIPYMES se han visto limitadas a la internacionalización se basan en desconocimiento en los procesos productivos, bajos niveles de producción, falta de uso de recursos y tecnología y falta de asociatividad. Sobre este último aspecto, la mayoría de empresas negocia de manera individual por lo que cumplir cuotas de producción es bastante complicado, afectando el ingreso a mercados internacionales.
- La propuesta desarrollada en base a diagnósticos establecidos se conforman en tres fases que se han considerado indispensables. La primera busca conformar una Asociación que permita superar los problemas de volumen, muy importantes para fomentar la internacionalización. El segundo se basa en mecanismos operativos y logísticos necesarios para cumplir con un posicionamiento requerido para abrir los mercados. La tercera fase se orienta en mejorar las competencias de los participantes y establecer mecanismos que en base a la ley incentiven al sector.

## 5.2 Recomendaciones

En función de las conclusiones, se recomienda lo siguiente:

- Se recomienda que la Asociación presente de manera periódica información sobre los resultados de las operaciones de exportación para motivar a las MIPYMES a participar en la actividad ampliando las posibilidades de desarrollo del negocio. La información del sector permitirá impulsar estudios que mejoren la situación actual.
- Es importante que se mantenga un registro de los volúmenes, destinos, precios y rentabilidad generada por las estrategias para que estas puedan consolidarse estableciendo mecanismos de constante perfeccionamiento que impulsen un crecimiento constante.
- Se recomienda que la encuesta sea aplicada nuevamente una vez que las estrategias se hayan consolidado. Esto permitirá tener un feedback que permita evaluar las mismas y proponer cambios efectivos que permitan un mejoramiento constante. Los resultados obtenidos pueden ser publicados en la web como un mecanismo de publicidad que incentive a otras MIPYMES a ser parte de la Asociación.
- Se recomienda que la propuesta sea discutida en foros universitarios en donde docentes y estudiantes puedan opinar sobre lo planteado, a fin de que con su criterio aporten al mejoramiento y perfeccionamiento de las mismas, siendo un mecanismo que fomente el crecimiento sostenido del sector.

## Referencias bibliográficas

- Aguilar Martínez, M. M., & Martínez Alvarado, K. I. (2013). *LAS PYMES ANTE EL PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN*. Obtenido de LAS PYMES ANTE EL PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/pymes.html>
- Araque, W. (2013). *CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, UNA FUENTE CLAVE DE VENTAJA*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Arcos Proaño, C. M. (2009). *Factores que dificultan la internacionalización de los sectores productivos más representativos de la ciudad de Quito*. Quito: UASB.
- Arias Narváez, X. (2013-2014). *COMPORTAMIENTO CREDITICIO SECTORIAL*. Quito.
- Cabeza García, L. (2004). *COMERCIO EXTERIOR*. México: ISEF.
- Calderón, A., & Carlo, F. (21 de Enero de 2013). *Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional*. Obtenido de CINTERFOR: [http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files\\_publicacion/ComoMejorarCompPYMES.pdf](http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files_publicacion/ComoMejorarCompPYMES.pdf)
- Carle, G. C. (2 de Abril de 2014). *Reforma de los incoterms: nueva realidad del comercio*. Obtenido de Reforma de los incoterms: nueva realidad del comercio: <http://www.revistagerentepyme.com/reforma-de-los-incoterms-nueva-realidad-del-comercio/>
- CEPAL. (2007). *Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportaciones en Centroamérica: Una perspectiva regional y sectorial*. México: CEPAL serie Desarrollo Productivo. Santiago de Chile.
- Claver Cortés, E., & Quer Ramón, D. (s/f). *Estrategias de internacionalización de la empresa*. ECU.
- Comercio y Aduanas. (2014). *Incoterms 2010: Antecedentes y Cambios*. Obtenido de Incoterms 2010: Antecedentes y Cambios: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/199-antecedentes-cambios-incoterms-2010>
- del Olmo Díaz, C. (2009). *Calidad y excelencia en la gestión de las Pymes españolas*. España: EOI.
- Estrada Heredia, P. (2010). *El crédito documentario y los sistemas de financiamiento en el Comercio Exterior*. Quito: UTPL.
- Fernández de Arroyabe, J. C., & Arranz Peña, N. (1999). *La cooperación entre empresas*.

Madrid: ESIC.

FLACSO- Ecuador. (2012). *Boletín Mensual de Análisis Sectorial de MIPYMES*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales- Ecuador, Quito.

Impulsandopymes. (Martes 30 de Abril de 2013). *La internacionalización: un desafío para todos*. Obtenido de La internacionalización: un desafío para todos: <http://www.impulsandopymes.com/blog/?p=252>

INTERNACIONALIZACIÓN. (Miércoles 3 de Septiembre de 2014). *Pasos para la Internacionalización*. Obtenido de Pasos para la Internacionalización: <http://www.internacionalizacion.com/index.htm>

Jácome, H., & King, K. (2013). *Estudios industriales de la micro,pequeña y mediana empresa*. Quito: FLACSO.

Lugo Benítez, J. (Junio de 2007). *El proceso de internacionalización de las empresas en el mundo competitivo y globalizado actual*. Obtenido de El proceso de internacionalización de las empresas en el mundo competitivo y globalizado actual: <http://www.eumed.net/ce/2007b/jelb1.htm>

Mejía Prieto, R. (2011). *ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL COMO ESTRATEGIA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES*. Quito.

NEGOCIOS. (Miércoles 3 de Septiembre de 2014). *Auditoría de la exportación*. Obtenido de Auditoría de la exportación: [http://www.negociosgt.com/main.php?id=4&show\\_item=1&id\\_area=70](http://www.negociosgt.com/main.php?id=4&show_item=1&id_area=70)

Nohlen, D. (2007). *Ciencia Política*. Bogotá: UNIVERSIDAD DEL ROSARIO.

Peirano, L. C. (2010). *Biblioteca Argentina*. Recuperado el Mayo de 2013, de <http://www.biblioteca.org.ar/libros/210437.pdf>

PYMES. (2011). *LAS PYMES EN EL ECUADOR*. Quito.

Quiñonez Cabeza, M. R. (2012). *ESTUDIO DE LA GESTIÓN COMPETITIVA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) COMERCIALES. CASO ESMERALDAS, REPÚBLICA DEL ECUADOR*. Obtenido de ESTUDIO DE LA GESTIÓN COMPETITIVA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) COMERCIALES. CASO ESMERALDAS, REPÚBLICA DEL ECUADOR : <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/pequenas-medianas-empresas-ecuador.html>

RedIberoamericanadeIndicadoresdeCienciayTecnología. (2014). *Invesrsión en IyD*. Obtenido de Invesrsión en IyD: [http://www.scielo.org/ve/scielo.php?pid=S1012-25082002000300011&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org/ve/scielo.php?pid=S1012-25082002000300011&script=sci_arttext)

SecretaríaNacionaldePlanificaciónyDesarrollo. (2014). *Senplades promueve una inversión*



*pública para el cambio de la matriz productiva*. Obtenido de Senplades promueve una inversión pública para el cambio de la matriz productiva: <http://www.planificacion.gob.ec/tag/matriz-productiva/>

SRI. (2014). *PYMES*. Obtenido de PYMES: <http://www.sri.gob.ec/de/32>

Suárez, M. (2004). *Monografías*. Recuperado el Jueves 3 de Abril de 2014, de Monografías: <http://www.monografias.com/trabajos87/calculo-del-tamano-muestra/calculo-del-tamano-muestra.shtml>

Wood, J. (2003). *Promoción de la competitividad de la micro y pequeña empresa dedicada a la confección textil en la Región Sierra del Ecuador (AE 040/00)*.

**ANEXOS****Exportaciones del sector textil de Quito****Tabla 1.1. EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL****Toneladas**

Productos \ Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Prendas de vestir	3.587	3.467	3.839	2.454	3.856	3.533	2.261	2.190	2.386	1.761	1.820

**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Tabla 1.2. EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL****Miles de dólares FOB**

Productos / Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Prendas de vestir	27.681	28.234	27.760	22.207	30.796	29.167	21.508	22.019	26.256	24.793	26.340

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Tabla 1.3. EXPORTACIONES POR CONTINENTE, AREA ECONOMICA Y PAIS**  
**Miles de dólares FOB**

Países \ Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>6.222.691</b>	<b>7.752.891</b>	<b>10.100.031</b>	<b>12.728.148</b>	<b>14.321.315</b>	<b>18.818.327</b>	<b>13.863.058</b>	<b>17.489.927</b>	<b>22.322.353</b>	<b>23.764.762</b>	<b>24.847.847</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>4.403.303</b>	<b>6.015.817</b>	<b>8.247.891</b>	<b>10.363.680</b>	<b>11.518.575</b>	<b>15.296.116</b>	<b>10.641.536</b>	<b>13.281.959</b>	<b>17.726.431</b>	<b>18.635.818</b>	<b>18.501.263</b>
CANADA	31.825	30.096	59.842	39.365	92.519	27.257	41.803	56.266	86.766	126.951	118.101
ESTADOS UNIDOS	2.530.896	3.298.249	5.050.113	6.825.117	6.169.376	8.435.394	4.625.858	6.077.497	9.770.844	10.617.089	11.107.352
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	226.002	146.651	325.950	341.963	531.017	777.975	513.371	452.499	563.397	425.887	388.966
Costa Rica	6.573	7.236	32.733	8.757	11.548	10.126	10.158	12.825	16.588	19.926	23.596
El Salvador	113.107	68.849	72.220	72.500	173.700	309.473	156.439	183.810	225.706	147.077	94.960
Guatemala	54.566	36.161	153.564	195.376	216.273	182.498	224.614	104.000	118.941	97.019	146.586
Honduras	28.003	9.369	7.058	16.525	18.766	214.520	60.861	76.326	185.243	143.015	105.811
Nicaragua	23.752	25.036	60.374	48.805	110.731	61.359	61.298	75.538	16.920	18.850	18.013
COMUNIDAD DEL CARIBE	71.566	41.062	35.560	8.176	74.238	26.213	10.776	66.668	12.230	18.566	16.064
PANAMA	244.911	1.088.938	679.548	337.260	480.349	879.419	1.963.836	2.139.170	1.042.057		
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION	1.265.720	1.354.400	2.041.320	2.776.929	3.731.701	5.049.752	3.322.399	4.261.660	5.739.621	7.347.287	6.789.056
Argentina	35.404	34.578	42.928	44.160	76.419	94.519	99.706	114.297	89.111	105.157	143.485
Brasil	20.585	74.845	91.183	26.508	41.026	46.034	39.963	51.407	89.771	135.089	129.800
Chile	75.704	125.797	305.228	554.359	664.539	1.509.367	899.982	846.629	1.106.159	1.990.564	2.455.268
México	49.561	42.281	61.731	58.384	83.854	100.313	70.693	87.371	98.472	101.056	117.804
Otros países (1)	1.573	2.411	3.978	329.599	607.776	741.716	583.611	1.019.629	1.529.250	1.946.445	1.126.254
Comunidad Andina (2)	1.082.893	1.074.487	1.536.272	1.763.918	2.258.087	2.557.803	1.628.444	2.142.327	2.814.438	3.068.976	2.816.445
Bolivia	5.552	7.543	9.429	9.290	13.369	22.982	10.670	13.676	22.659	21.712	23.740
Colombia	375.581	334.825	511.029	715.264	739.646	803.779	678.338	793.062	1.025.510	1.055.945	906.632
Perú	642.464	605.769	876.056	1.039.364	1.505.072	1.731.042	939.436	1.335.590	1.766.270	1.991.319	1.886.073
Venezuela	59.296	126.350	139.759	-	-	-	-	-	-	-	-
RESTO DE AMERICA	32.383	56.421	55.559	34.871	439.375	100.105	163.493	228.199	511.516	100.039	81.724

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

## Estadísticas del sector textil en la ciudad de Quito

**Tabla 1.4. IMPORTACIONES POR SECCIONES DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA**  
**Toneladas**

Secciones / Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013(*)
Materias textiles y sus manufacturas.	82.915	93.895	101.637	108.295	121.500	137.265	114.602	133.136	136.772	130.515	143.777

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Tabla 1.5. IMPORTACIONES POR SECCIONES DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA**  
**Miles de dólares FOB**

Secciones / Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(*)	2012	2013
Materias textiles y sus manufacturas.	231.516	306.229	350.898	373.096	448.906	554.213	415.012	561.700	736.605	714.262	807.640

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Tabla 1.6. IMPORTACIONES POR SECCIONES DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA**  
**Miles de dólares CIF**

Secciones / Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(*)	2012	2013
Materias textiles y sus manufacturas.	244.415	322.993	371.129	394.484	473.974	585.349	434.150	590.917	764.708	744.432	839.051

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Tabla 1.7. IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONOMICO****Toneladas**

Grupos económicos / Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (*)
Vestuario y otras confecciones de textiles	14.354	18.723	19.258	25.023	29.741	31.917	8.676	10.272	12.165	11.791	14.967

**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Tabla 1.8. IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONOMICO****Miles de dólares FOB**

Grupos económicos \ Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(*)	2012	2013
Vestuario y otras confecciones de textiles	83.472	125.010	138.064	158.210	197.230	235.882	103.718	144.701	223.622	250.518	313.161

**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Tabla 1.9. IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONÓMICO****Miles de dólares CIF**

Grupos económicos / Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(*)	2012	2013
Vestuario y otras confecciones de textiles	88.085	131.608	145.867	167.291	208.235	248.748	107.869	150.938	231.015	259.043	324.529

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

## CAPEIPI.- SECTOR TEXTIL

Hasta el año 2008 en nuestro país se han afiliado paulatinamente los negocios a un gremio, esta actividad ha permitido elevar ciertos datos estadísticos de las organizaciones existentes; es así que según la Cámara de la Pequeña Industria de Quito (CAPEIPI), se pueden clasificar los sectores productivos más representativos. Estos son los 9 sectores que conforman las actividades empresariales trascendentales de las MIPYMES.

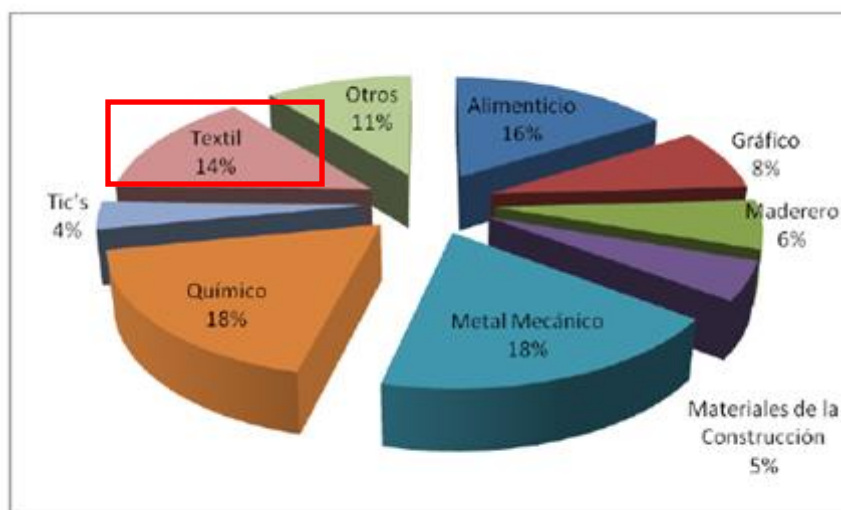
**Tabla 1.11. Definición de los sectores productivos en la ciudad de Quito**

Sector	Número de Afiliados
I. Alimenticio a. Turismo y hotelería	409
II. Gráfico	205
III. Maderero	158
IV. Materiales de la Construcción	125
V. Metal Mecánico	473
VI. Químico a. Plástico	462
VII. Tic's a. Electrónica (RTV)	91
VIII. Textil	351
IX. Otros b. Transporte c. Servicios profesionales d. Cuero y calzado e. Cerámica	273
<b>TOTAL</b>	<b>2547</b>

FUENTE: CAPEIPI

La información de la CAPEIPI es un indicador muy importante relacionado con la situación empresarial en Quito. El peso por número de negocios afiliados a los diferentes sectores refleja que en cuatro de ellos se agrupa más del 75% del total. Siendo el Metalmecánica, Químico, Alimenticio y Textil los sectores más sobresalientes en relación de su peso porcentual de negocios existentes con respecto al total.

Figura 1.1. Peso de los sectores por el número de afiliados



FUENTE: CAPEIPI

En el sector textil y de la confección se ubican las denominadas MIPYMES de la rama textil cuyos productos más elaborados son: ropa para caballeros, damas, niños, uniformes para instituciones civiles y militares, lencería para el hogar, alfombras, cobijas, cortinas y otros....

## ENCUESTA

Con el objetivo de definir la situación actual del proceso de internacionalización de las MIPYMES del sector Textil de la ciudad de Quito, solicitamos que puedan brindarnos la información necesaria que nos permita desarrollar este proyecto de investigación.

Empresa: \_\_\_\_\_ Rubro o actividad: \_\_\_\_\_  
Clasificación de la empresa (Indicar si es micro, pequeña o mediana): \_\_\_\_\_

*Por favor, responda las siguientes preguntas con una "x" frente a cada aspecto la respuesta que mejor represente su opinión.*

### CUESTIONARIO:

1. A qué sector pertenece la empresa en la que labora actualmente:

Sector Público       Sector Privado

2. Por favor seleccione la categoría del puesto que ocupa actualmente en su lugar de trabajo:

Dueño-Socio       Gerente General       Mandos medios       Operarios

3. En qué grado considera usted que se encuentra actualmente la demanda del sector textil en la ciudad de Quito:

- No la satisface (hay escasez de empresas)
- La satisfacción es parcialmente (hay suficientes empresas, sin embargo no todos con las competencias requeridas)
- Satisface la demanda (hay justo el número de empresas que se requiere)
- Hay sobre oferta (hay más empresa de las que se demanda)

4. Considera que el nivel de productividad en su empresa es:

Alto       Regular       Bajo



5. Cómo considera que es la experiencia de su empresa en cuanto al proceso de internacionalización:

Alta       Regular       Baja

6. ¿Considera que los recursos de la empresa son empleados de la forma más provechosa, contribuyendo al desarrollo de la misma?

Siempre       Algunas veces       Nunca

7. Qué tipo de propuesta considera usted que contribuiría al desarrollo de su empresa:

Internacionalización       Nuevas Tecnologías       Maquinaria

8. ¿La tecnología con la que trabajan permitiría desarrollar el proceso de internacionalización en su empresa?

Bastante       Poco       Nada

9. ¿Las herramientas, equipos y maquinaria con la que trabaja son adecuadas para el desarrollo de su trabajo?

Bastante       Poco       Nada

10. ¿Conoce cuál es el proceso para la internacionalización de su empresa?

Sí       No

11. ¿Le gustaría conocer propuestas para poder exportar sus productos contribuyendo al desarrollo de su negocio?

Sí       No