



Noviembre 2018 - ISSN: 1696-8352

INFLUENCIA DE LA POLÍTICA COMERCIAL EN LA IMPORTACIÓN DE JEANS

Frank René Villacís Molina

Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Centro de Posgrados, Dpto. de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio, Ecuador. Maestría en Planificación y Dirección Estratégica, frvillacis1@espe.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Frank Rene Villacis Molina (2018): "Influencia de la política comercial en la importación de jeans", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (noviembre 2018). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/importacion-jeans.html>

Resumen

La investigación realizada, analiza la influencia de la política comercial en la importación de jeans, en el periodo enero – diciembre 2016, en la que se utilizó un modelo, que contempla aspectos relacionados con medidas arancelarias, no arancelarias, de defensa comercial, periodos y acuerdos comerciales. El modelo aplicado, fue tomado como una herramienta para demostrar la influencia de la política comercial en la importación de jeans, en la cual se aplicó una encuesta a cinco importadores representativos, de una muestra de diez, siendo estos: Macromoda, Quimoda, Veermoda, Basquiat e Inducortec, método Delphi – muestra de expertos. Para obtener los resultados de la encuesta, se tabuló la información y se obtuvo la correlación de Pearson, a través del programa SPSS. Adicionalmente, a fin de complementar los resultados obtenidos en la encuesta, se analizó la información extraída de una base de datos, del código arancelario 6203.42.10.00, del año 2016, del cual se analizaron variables como: importaciones valoradas en costo, seguro y flete (CIF), país de origen, empresas importadoras, vías de transporte y aduanas de ingreso, con lo cual se determinó que existe un alto grado de influencia de la política comercial en la importación de jeans, constituyéndose en una barrera importante, que limita el accionar del empresario al momento de importar, sea desde países del mismo continente o del resto del mundo. En consecuencia, la política comercial en el Ecuador representa una medida de defensa comercial importante, que influye tanto al productor ecuatoriano e importador como en el cliente final.

Palabras clave

Influencia política comercial, importación jeans.

Abstract

The research carried out, analyzes the influence of commercial policy on the import of jeans, in the period January - December 2016, in which a model was used, which contemplates aspects related to tariff, non-tariff, commercial defense, periods and trade agreements. The applied model was taken as a tool to demonstrate the influence of the commercial policy on the import of jeans, in which a survey was applied to five representative importers, of a sample of ten, these being: Macromoda, Quimoda, Veermoda, Basquiat and Inducortec, Delphi method - sample of experts. To obtain the results of the survey, the information was tabulated and the Pearson correlation was obtained through the SPSS program. Additionally, in order to complement the results obtained in the survey, we analyzed the information extracted from a database, the tariff code 6203.42.10.00, of 2016, which analyzed variables such as: imports valued in cost, insurance and freight (CIF), country of origin, importing companies, transport routes and customs of income, with which it was determined that there is a high degree of influence of trade policy in the import of jeans, constituting an important barrier, which limits the action of the entrepreneur at the moment of importing, either from countries of the same continent or from the rest of the world. Consequently, trade policy in Ecuador represents an important trade defense measure, which influences both the Ecuadorian producer and importer as well as the final customer.

Keywords

Commercial policy influence, import jeans.

La investigación toma como premisa el hecho que la política comercial implementada en el Ecuador influye en las importaciones de jeans, para lo cual se analizará aquellos instrumentos ejecutados por parte del gobierno con sus respectivas incidencias. La industria textil en Ecuador es principalmente artesanal y aunque ha crecido en los últimos años, este desarrollo se supone poco significativo. Se considera además fragmentada y variada, lo que ha incidido en que se haya sentido con mayor fuerza la inestabilidad económica del país, dando como resultado la disminución de la demanda local por la pérdida de la capacidad de compra de los ecuatorianos.

En términos generales surgió la necesidad de implementar un sistema comercial que permita salvaguardar los intereses de los países de menos desarrollo, al conjunto de instrumentos se los denominó política comercial, siendo éstas las premisas a ser utilizadas para normar las operaciones comerciales internacionales en los contextos de importación y exportación.

Según Navjoa (2008) desde el apareamiento de las naciones – Estado, se ha desarrollado una fuerte polémica sobre cómo deben los países instrumentar sus relaciones comerciales con el resto del mundo. Sobre este particular, las diferentes escuelas de pensamiento económico, han hecho énfasis en destacar dos planteamientos antagónicos: por una parte, el esquema proteccionista y, por la otra, el planteamiento librecambista, comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior; añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo.

Resulta complejo referirse a las relaciones comerciales internacionales, en especial dada la actual expansión que éstas han experimentado en los últimos treinta años. El sistema internacional vivió una transformación muy profunda a partir de los años setenta. Esto implicó una transición a partir de un escenario dominado por las relaciones cerradas entre los Estados, hacia otro caracterizado por múltiples relaciones, no solo internacionales sino también de carácter transnacional. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente en sí misma y que no necesite del apoyo de los demás países; aún las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que, por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales, suplen sus necesidades y carencias en otras áreas (Landh71, 2009).

Nuestro país no ha estado al margen de este fenómeno, orientándose desde el período del gobierno “claustrofóbico” hacia una economía abierta al mundo como contraposición al proteccionismo dominante hasta finales de los años sesenta y principios de la década del setenta, lo que redundó en grandes beneficios, no sólo para países como Ecuador, sino también para varios países latinoamericanos, más aún, para el sector privado que vio frente a sí todo un mundo de potenciales nuevos consumidores de productos ecuatorianos, que hasta el momento se restringía solamente al limitado mercado nacional. Éstas limitaciones pueden influir sobre el nivel y las pautas del comercio y sobre la situación competitiva de los países. En muchos casos, sus consecuencias son importantes tanto para los países exportadores como para los importadores (Valenzuela,1991).

Ocasionalmente, las estrategias restrictivas, tales como: los aranceles, los certificados de origen, las medidas de defensa comercial, entre otros, han sido razonables y mayoritariamente aceptadas por los actores involucrados en el juego; no obstante, otras veces, ambas prácticas han tomado el carácter de desleales, pues intentan como única y primordial finalidad eliminar a la competencia, ya sea por medio de maniobras agresivas de precios, subsidios o mediante mecanismos defensivos que apuntan a cerrar los territorios nacionales a los productos extranjeros (Colombo, 2005).

Las nuevas teorías del comercio internacional retoman en cierto sentido dicho componente dinámico e intertemporal con las economías de escalas dinámicas, en tanto que exista una curva de

aprendizaje que se traduce en un aumento de la productividad fruto de la experiencia acumulada, En tal virtud, toda política comercial se vuelve estratégica debido a que promueve o debilita determinados sectores del ámbito socioeconómico, cuyos incentivos (o desincentivos) impactan en las decisiones de comercio exterior, en el ámbito de la producción, en las estructuras de mercado, etc. No obstante, mucho de esta discusión posee consideraciones teórico-factuales y se asume en la práctica un problema de intereses (Steinberg, 2004).

Se considera que la perspectiva de los que implementan la política comercial difiere sensiblemente de los que la analizan desde una posición más académica y muchas de estas medidas no pueden separarse de un determinado planteamiento teórico asumido como válido o convencional, pero que responde necesariamente a un determinado paradigma (Krugman, 1991).

En el ejercicio de las políticas de ajuste estructural y las políticas de estabilización económica prima una tendencia a la desregulación de los mercados, lo que socava los instrumentos de política económica que disponen los estados para influir en las decisiones estratégicas de la economía. Muchas de estas medidas son implementadas bajo argumentos apologéticos que no se basan, en su mayoría, desde discusiones teórico factuales sino más bien en supuestos explicativos que buscan dar sentido a las medidas desregulacionistas, en detrimento de los instrumentos que implican una participación más activa del estado. Se asume por regla que el Estado distorsiona la posibilidad de alcanzar una asignación eficaz en condiciones de equilibrio (Rosales, 1990).

Uno de los argumentos más destacados es el planteamiento de las ventajas comparativas. Según estas ventajas los países fabrican aquellos productos en lo que son, en términos relativos, más eficientes, con el intercambio, existen ganancias mutuas del comercio independientemente de lo que cada uno produce. Los beneficios derivan en el hecho de que los países al especializarse en aquello en lo que son eficientes, se asignan los recursos de manera que se alcanza un producto muy superior que el que se obtendría en condiciones de autarquía. (Krugman & Obstfeld, 1999).

Esto significa ampliar la mirada, si bien es cierto la política comercial estratégica ha estado volcada hacia la protección de la producción nacional o preservar los sectores más vulnerables se debe priorizar en las actuales circunstancias por una política comercial más de incentivos que de protección. Es decir, ampliar la intervención estatal en cuanto a promover sectores, más que a implementar medidas que limiten la actividad económica (García, 2009).

La construcción del objetivo de la política comercial es un aspecto central porque depende del abordaje que se haga con relación al comercio, a veces implementada desde una perspectiva neoliberal y un tanto predefinida por tales parámetros. Esto es así, porque las organizaciones públicas asumen en el actual contexto, un papel activo en la desregulación y pasivo en la utilización de herramientas deliberativas, que en efecto se justifican mediante el enfoque neoliberal predominante. Esta visión consiste en volcar el objetivo de la política comercial hacia una apertura per se, se

promueve la competencia bajo el argumento de que se favorece la eficiencia, y los sectores productivos desarrollan la capacidad para competir en los mercados internacionales para favorecer la diversificación exportadora. Por lo tanto, consolida un modelo de inserción hacia fuera y se beneficia a la población consumidora y productora, la primera por acceder a una mayor variedad de productos con bajos precios y la segunda por acceder a materias primas baratas con un grado de calidad mayor; así como a bienes de capital y tecnología (Mendizábal & Weller, 1992).

Las experiencias en torno a Japón, Europa, Estados Unidos y los denominados tigres del sudeste asiático marcan lecciones aprendidas en el manejo de una política comercial proactiva e intervencionista que favoreció sectores estratégicos a nivel económico, social y tecnológico (Kuwayama,1999; Chang, 2002). Por ejemplo, en Corea del Sur durante el período de crecimiento acelerado, el nivel medio de protección arancelaria rondaba el 40%, se establecían controles a las importaciones con la utilización de un sistema de listas positivas durante un periodo considerable, aplicó tributación preferencial a las industrias exportadoras y sustitutivas de importaciones y el apoyo administrativo de las instituciones del Estado a las industrias era ostensible. (Kuwayama,1999).

Las medidas de defensa comercial consideradas como instrumentos para contrarrestar prácticas desleales en el comercio internacional, toman la figura de derechos antidumping y derechos antisubvención, siendo su principal diferencia en los procedimientos de defensa, en antidumping, el Estado enfrenta a particulares, y en antisubvención, el Estado enfrenta a otro Estado (Ballesteros, 2001).

Los acuerdos comerciales, obligan a la liberación de lo esencial del intercambio mutuo a mediano plazo, incorpora a varios países y está abierto a la adhesión de otros de la región. Consecuentemente, se promueve la generación de una zona de integración, permeable a la competencia desde terceros países, donde se generan las condiciones necesarias para competir en terceros mercados (Cárdenas, Santamaría, & Calderón, 2007).

Entre la ejecución de la política comercial y las importaciones, existen realidades contextualizadas en períodos de referencia, según los cambios establecidos en las resoluciones de los organismos encargados de dictar la vigencia de la norma (Arellano Marjorie, 2017).

Mediante el análisis de las diferentes variables vinculadas a la temática se pretende determinar el grado de influencia de la política comercial en la importación de jeans.

Materiales y Métodos

El diseño metodológico de este estudio fue de tipo cartesiano, utilizando un enfoque de investigación mixta, en el cual se distingue la aplicación de una encuesta y y el uso de bases de datos estadísticos de importaciones de jeans, comercialización e instrumentos que permiten validar la

problemática. Se pretende determinar las variables en el análisis estructural del tema planteado, de tal manera que se generen correlaciones significativas de las mismas que estarán vinculadas a los factores inmersos en la importación de jeans.

El método tomado para determinar la influencia de la política comercial en la importación de jeans es el Método Delphi – Muestra de Expertos y será aplicado a través de una encuesta.

Método Delphi. - “Es una técnica de comunicación estructurada, desarrollada como un método de predicción sistemático interactivo, que se basa en un panel de expertos. Es una técnica prospectiva para obtener información esencialmente cualitativa, pero relativamente precisa, acerca del futuro” (Scott, 2001).

La técnica de análisis estadístico empleada para la presente investigación, es el coeficiente de correlación de Pearson, la cual “es una medida de la relación lineal entre dos variables aleatorias cuantitativas. A diferencia de la covarianza, la correlación de Pearson es independiente de la escala de medida de las variables” (Weisstein, 1999).

De manera menos formal, podemos definir el coeficiente de correlación de Pearson como un índice que puede utilizarse para medir el grado de relación de dos variables siempre y cuando ambas sean cuantitativas.

En el caso de que se esté estudiando dos variables aleatorias **X** y **Y** sobre una población; el coeficiente de correlación de Pearson se simboliza con la letra $\rho_{X,Y}$, siendo la expresión que nos permite calcularlo:

$$\rho_{X,Y} = \frac{\sigma_{XY}}{\sigma_X \sigma_Y} = \frac{E[(X - \mu_X)(Y - \mu_Y)]}{\sigma_X \sigma_Y},$$

Donde:

σ_{XY} es la covarianza de (X, Y)

σ_X es la desviación típica de la variable X

σ_Y es la desviación típica de la variable Y

De manera análoga podemos calcular este coeficiente sobre un estadístico muestral, denotado como r_{xy} y $\{r_{xy}\}$ a:

$$r_{xy} = \frac{\sum x_i y_i - n \bar{x} \bar{y}}{(n-1) s_x s_y} = \frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2} \sqrt{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2}}.$$

Modelo de Investigación

Modelo Gráfico

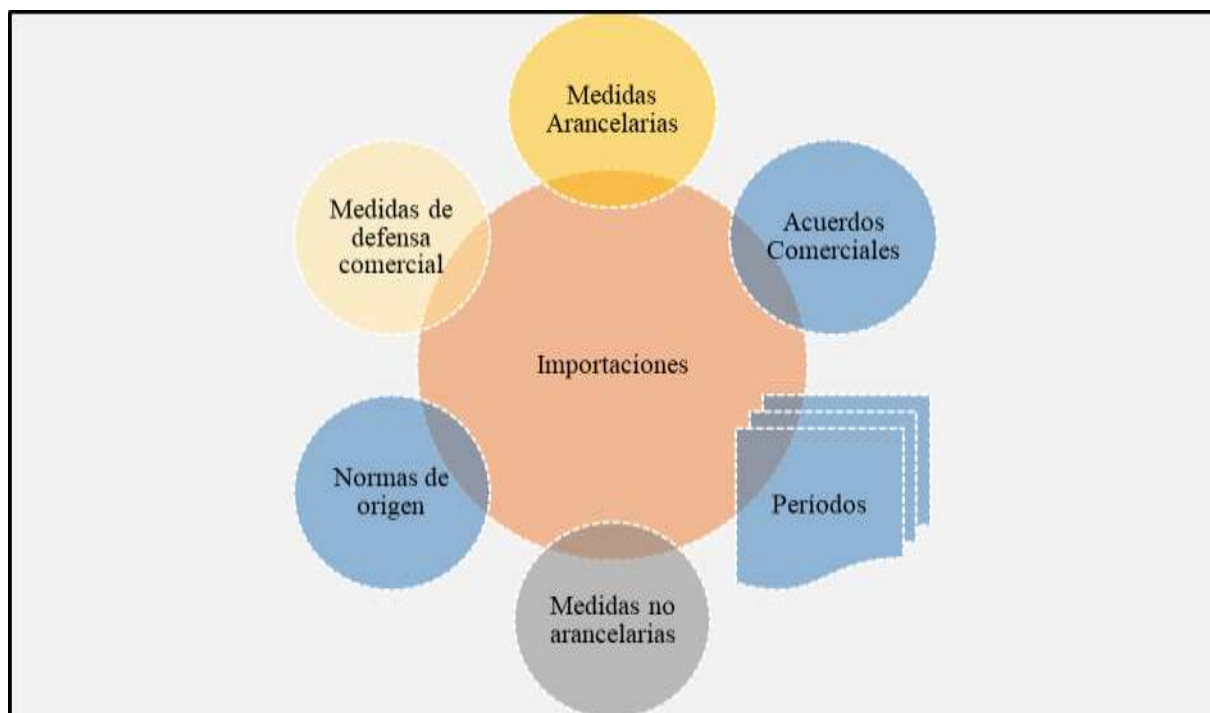


Figura 1. Modelo gráfico de investigación.

Instrumentos de política comercial y su relación con las importaciones (Arellano Marjorie, 2017 – Artículo “Política comercial y su influencia en las importaciones de mercancías”).

Definición de variables

- **Política Comercial.** – Se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. Busca generar procesos de integración comercial tratando así de facilitar el acceso a los mercados externos y avanzar en la armonización de las normas que regulan la actividad económica. Cuando dichos procesos tienen éxito, el peso específico de los países en desarrollo en el mercado mundial aumentan grandemente. Debe, al mismo tiempo, allanar el camino hacia la apertura y la regulación de los mercados capitales y de servicios (Definiciones y conceptos de Política Comercial, Johan Rodríguez, 2018).

- **Medidas Arancelarias.** – Son gravámenes aplicados a la importación de mercancías, que tienen por objeto modificar los precios relativos para proteger las actividades nacionales, influir en la asignación de recursos, en la distribución del ingreso e incrementar la recaudación impositiva. (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX, 2008).
- **Acuerdos Comerciales.** – Son convenios bilaterales o multilaterales entre estados, que buscan conformar los intereses de cada una de las partes y aumentar el intercambio comercial. (GestioPolis.com Experto, 2002).
- **Períodos.** – Definen el intervalo de tiempo necesario para completar un ciclo repetitivo o simplemente el espacio de tiempo que dura algo. (Real Academia Española, 2005).
- **Medidas no Arancelarias.** – Son barreras comerciales, es decir, leyes, regulaciones o políticas de un país, que no están de forma habitual en un arancel y que restringen el comercio. (Organización Mundial del Comercio, 2012).
- **Normas de Origen.** – Son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. (Organización Mundial del Comercio, 2012).
- **Medidas de Defensa Comercial.** – Tienen por objeto proteger temporalmente la industria nacional ante un daño causado por productos importados, que son el resultado de prácticas desleales. (Comercio Internacional – Víctor Mondragón, 2016).

Resultados

Los jeans, considerados los consentidos de la moda, son prendas de vestir, generalmente de algodón, cuya característica principal es la resistencia del tejido. Es una prenda empleada por hombres y mujeres, que se utiliza como vestimenta de invierno o de verano y normalmente representa un estilo casual e informal. Se hizo popular en EEUU en los años 50 en el mundo rural americano y posteriormente se incorporó entre la mayoría de jóvenes, simbolizando un espíritu rebelde. Con el paso del tiempo este tipo de pantalón se fue utilizando por personas de cualquier edad o condición social. Se podría afirmar que su versatilidad es otra de sus características. Hay que tener presente que el jean puede incorporar algunas pequeñas variantes, ya que los hay de distintos colores, con botones o cremallera, con remaches, con tirantes

o sin ellos, con una amplitud variable y con más o menos bolsillos. (Cecilia Bembibre, 2009)

El origen del jean es perfectamente conocido, en la época de la fiebre del oro en el oeste americano, Lévi Strauss y Jacob Davis emplearon una tela que inicialmente se utilizaba como carpa para confeccionar un modelo de pantalón cómodo y resistente para los trabajadores de las minas.

9

Definición comercial del producto y de la operación de importación

- **Jeans.** - La palabra jean es inglesa y tiene su origen en jene o gene, que era el término empleado para referirse a la ciudad italiana de Génova, donde se confeccionaba el tipo de tejido de algodón que se empleaba en los primeros jeans. (Definición MX, 2014).
- **Costo.** - Es el valor económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión, el precio al público es la suma del costo más el beneficio. (Julián Pérez Porto, 2008).
- **Seguro.** - Es un sistema de traslación de riesgos, en el que la Aseguradora se compromete a pagar los siniestros, si estos ocurrieren, a cambio de una prima pagadera por el asegurado. Es un sistema solidario de protección mutua, que está basado en el principio de dispersión del riesgo. Existe un contrato de seguro cuando el asegurador se obliga mediante el pago de una prima o cotización a resarcir un daño o a cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto. (Seguros Sucre – Definiciones, 2018)
- **Flete.** - Del francés fret, el flete está vinculado al alquiler de un medio de transporte. El término puede hacer referencia al precio del alquiler, a la carga que se transporta o al vehículo utilizado. (Definición – Julián Pérez Porto, 2009).
- **Aduana.** - Es una oficina pública gubernamental, aparte de ser una constitución fiscal, situada en puntos estratégicos. Estos puntos estratégicos son, por lo general, costas, fronteras, terminales internacionales de transporte de mercancía como aeropuertos o terminales ferroviarios. Esta oficina está encargada de controlar las operaciones de comercio exterior, con el objetivo de registrar el tráfico internacional de mercancías que se importen y exporten

desde un país extranjero y cobrar los impuestos establecidos por ley (Wikipedia, Función de Aduanas, 2000).

- CIF. - Las siglas CIF (acrónimo del término en inglés Cost, Insurance and Freight / Coste, seguro y flete, puerto de destino convenido), se refiere a un término de comercio internacional que se utiliza en las operaciones de compra-venta, en que el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías de navegación interior). Se debe utilizar siempre un puerto de destino. (Internacionalmente Online Media – Zack Alami, 2014).

10

Periodo de análisis

Enero – diciembre 2016

Código arancelario

6203.42.10.00

Correlaciones

Considera que la política comercial ecuatoriana, ¿ha influido en la importación de jeans?

Análisis de datos y resultados

Tabla 1

Correlación de Pearson.

	Correlación de Pearson
1. El etiquetado como un requerimiento técnico del INEN, para la importación de jeans, es un cuello de botella para la nacionalización.	.327
2. Considera que la obtención del registro de Importadores MIPRO es una barrera a la hora de importar.	.408
3. En qué medida, considera influyen las leyes y reglamentos, compatibles con los compromisos internacionales, en materias tales como controles aduaneros, defensa de los derechos del consumidor, control de la calidad y la comercialización de productos destinados al comercio internacional.	-.408
4. El pago de tasas para el otorgamiento de permisos, registros, autorizaciones, licencias, análisis, inspecciones y otros trámites aplicables, en qué grado influye en la importación de jeans.	-.667
5. La imposición de salvaguardias en un 45% para la importación de jeans, en qué medida considera influyó a la hora de importar dichas prendas de vestir.	0.000
6. Considera que en el Ecuador se han implementado medidas para restringir o regular las importaciones que aumentan significativamente y que se realicen en condiciones tales que causen o amenazan causar un daño	-.745

grave, a los productores nacionales de producto.

7. Considera que se ha implementado medidas para responder a aspectos comerciales, administrativos, monetarios o financieros adoptados por un tercer país, que afecten los derechos e intereses comerciales del Estado ecuatoriano.	- .739
8. En qué grado, considera que se ha implementado medidas para restringir las importaciones de productos por necesidades económicas sociales de abastecimiento local, estabilidad de precios internos, o de protección a la producción nacional y a los consumidores.	- .218
9. Considera que el certificado de origen es una ventaja al momento de nacionalizar.	,913*
10. Considera que la política comercial ecuatoriana ha influido en la importación de jeans.	1
11. En qué medida, considera ha influido el contingente arancelario fijado en USD 10 + USD5.5 por Kg. Adicional, en la importación de jeans.	.327
12. En qué grado, ha influido las barreras arancelarias impuestas en el Ecuador para la importación de jeans.	0.000
13. Cuánto considera ha influido, el establecimiento de un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías importadas, y una tarifa diferente a las importaciones que excedan el monto determinado.	- .167
14. Cuánto influyó la aplicación de medidas arancelarias (salvaguardias) para corregir desequilibrios en la balanza de pagos.	- .421

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Nota: Identifica las correlaciones generadas a partir de la aplicación de una encuesta a una muestra de expertos. (Información obtenida a través del programa SPSS).

Una vez aplicada la encuesta a cinco empresas importadoras de jeans, de una muestra de diez empresas, que fueron las más representativas, se obtuvieron los siguientes resultados:

En cuanto al certificado de origen se determinó que es una barrera muy fuerte a la hora de importar jeans ya que no todos los importadores tienen acceso a este certificado. Para poderlo obtenerlo se requiere de un mayor apalancamiento financiero y trayectoria en el mercado importador, por lo que muchas veces resulta un privilegio de pocos importadores, el cual permite reducir los costos de los productos en el proceso de importación.

En cuanto al tema arancelario, pago de tasas, contribuciones, salvaguardias, permisos, registros, entre otros trámites aplicables, no influye de manera importante en la importación de jeans ya que son requisitos y obligaciones necesarios para poder importar, lo cual habilita al importador

realiza su actividad sin ningún inconveniente. Para el caso de las empresas encuestadas, estas exigencias son parte normal del proceso en donde no existen cuellos de botella.

El etiquetado es un requerimiento técnico obligatorio del INEN para la nacionalización del producto y posterior ingreso al Ecuador, sin embargo, es considerado un cuello de botella importante ya que no es ágil al momento de su otorgamiento por el sinnúmero de requisitos que se requieren para obtenerlo y el tiempo que demora.

12

Por otro lado, se pudo evidenciar que el registro de importadores emitido por el MIPRO, es una barrera importante a la hora de importar jeans, ya que, al ser indispensable y necesario para la regulación de las importaciones, no todos los importadores tienen acceso a este registro ya que el estado no siempre brinda las facilidades a las empresas solicitantes, lo cual retrasa o limita el proceso de importación en las aduanas ecuatorianas.

Dentro de las preferencias de importación, existen ciertos países que son más apetecidos a la hora de importar jeans, entre otros aspectos, básicamente es porque los países de origen tienen aranceles más bajos, existen acuerdos internacionales, tienen certificados de origen, brindan beneficios económicos al importador, sea por volumen o por trayectoria, o porque el transporte de la mercadería es más barato.

En consecuencia, las cinco empresas importadoras encuestadas: Macromoda, Quimoda, Veermoda, Basquiet e Inducortec, ocupan el 78% del mercado importador de jeans en el Ecuador, lo que nos indica que el segmento de los jeans está acaparado por pocas empresas, esto debido al importante apalancamiento financiero que se requiere para poder importar, lo cual no todos los importadores tienen acceso.

Por otro lado, en cuanto al ingreso de la mercadería, el puerto más empleado para el ingreso de los jeans es a través de la aduana de Tulcán, para su posterior centralización en la ciudad de Quito, desde donde se distribuye la mercadería importada vía terrestre hasta los diferentes puntos del país.

Con la implementación de medidas de defensa comercial, como las salvaguardias, a finales del año 2016, se trató de limitar las importaciones de jeans y dar respaldo a la industria ecuatoriana, sin embargo, la demanda de la población y las exigencias de los importadores permitió que para el 2017 se eliminen las salvaguardias y se establezcan aranceles más accequibles para poder importar, lo que beneficio al mercado importador textil, es por ello que en el primer semestre del año 2016, se tuvo el mayor volumen de importación de jeans, no así en el segundo semestre, donde las barreras fueron más restrictivas.

Por otro lado, al tratarse de un producto que no es perecible y que no caduca en el corto y mediano plazo, los importadores generan estrategias de compra importantes para poder estoquearse en determinados periodos, en donde, por su apalancamiento financiero o por facilidades que otorga el estado ecuatoriano, les permite adquirir volúmenes importantes de jeans, accediendo de esta manera a beneficios económicos importantes, para lo cual utilizan el Depósito Aduanero Comercial Público, el cual es un tipo de área exenta, que permite almacenar, por un tiempo, mercancías provenientes de fuera del Ecuador sin que se devengue ningún tipo de impuesto.

13

Las salvaguardias determinadas por el gobierno de turno fueron condiciones que regularon las importaciones, tanto desde Perú como desde Colombia, ya que, por efecto de la devaluación de su moneda, los precios de los productos en el mercado ecuatoriano tuvieron una ventaja con respecto a la producción nacional, por lo cual se estableció las salvaguardias, como una medida de defensa comercial, en el que se vieron afectados los importadores de jeans ya que la medida también aplicó para ellos.

El certificado de origen es considerado una barrera al momento de importar jeans, ya que únicamente los importadores que poseen este certificado gozan de beneficios especiales, lo que les permite reducir sus costos y competir de una manera más estratégica.

La implementación de medidas para responder a aspectos administrativos, monetarios o financieros también influye en los intereses comerciales de los importadores, permitiendo generar un mayor volumen de importaciones. En el Ecuador se han implementado fuertes medidas para restringir y regular las importaciones de jeans, a fin de salvaguardar la industria nacional y evitar que las importaciones desmedidas causen daño o un perjuicio importante al estado ecuatoriano.

Los acuerdos comerciales son estrategias importantes a la hora de realizar importaciones ya que permiten al importador reducir sus costos y hacer más atractiva su gestión de importación, sin embargo, el Ecuador no tiene muchos acuerdos internacionales, es un aspecto aún limitado por lo que los importadores no pueden diversificar el mercado importador de jeans.

Las medidas de defensa comercial, como las salvaguardias, son medidas estratégicas que el Ecuador estableció para proteger a la industria local, sin embargo, en muchos casos es importante determinar estrategias para que la industria local vaya en crecimiento generando niveles importantes de competitividad para que no se estanquen en su segmento y no genere un retroceso en el sector textil. Adicionalmente, los periodos son importantes a la hora de analizar el contexto presente y futuro, a fin de determinar escenarios positivos y negativos, para en función de ello tomar acciones que conlleven a los importadores a tomar decisiones estratégicas a la hora de importar jeans.

Tabla 2

Montos de importación por país de origen.

14

País	Monto (CIF) (En dólares)	Participación
España	18,660,021	47%
Colombia	9,681,608	24%
Panamá	8,556,116	22%
Estados Unidos	1,380,848	3%
Alemania	627,374	2%
China	257,468	1%
Chile	205,579	1%
Perú	150,616	0%

Nota: Base de Datos Inteligencia de Negocios Yura Espe – Data Jeans, 2016.

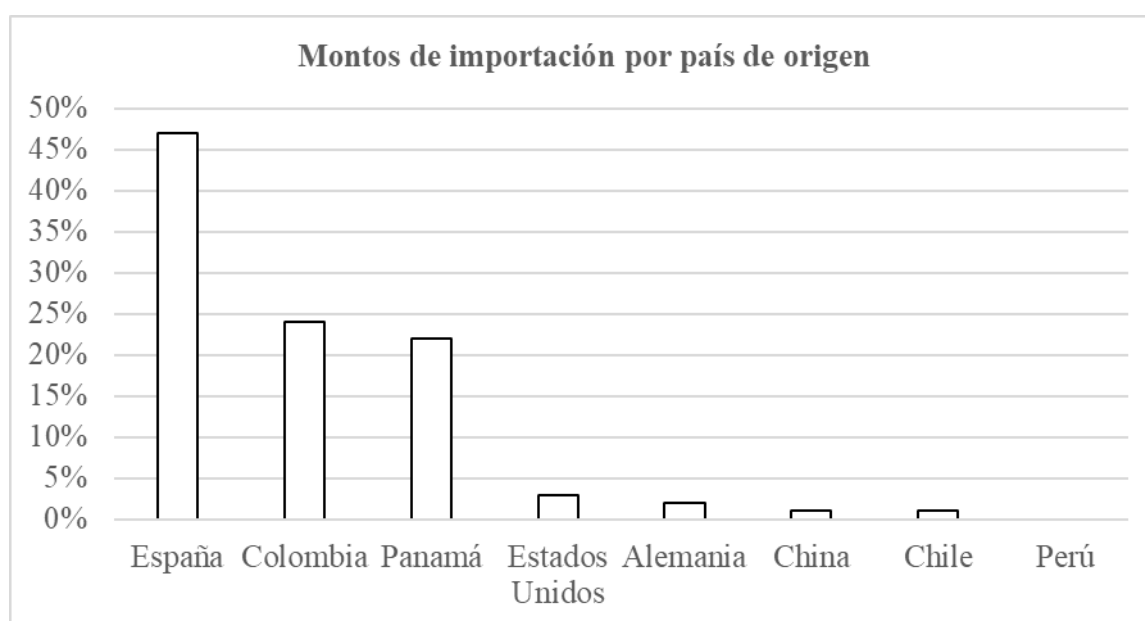


Gráfico 1. Países de los cuales el Ecuador obtiene la mercadería. CIF = Costo, seguro y flete. La participación en el mercado es la resultante de medir las importaciones desde un país en función de las importaciones de todos los países.

El Ecuador principalmente importa desde España, Colombia y Panamá, siendo los países con mayores montos de importación ya que los beneficios a la hora de importar son importantes, lo que ha permitido a los importadores tener prioridades de origen al momento de importar, si bien el CIF unitario no es el más bajo en estos tres países, el estado posee acuerdos importantes como la compensación tributaria al realizar importación desde estos países, lo cual abarata los costos de importación y aumenta el margen de rentabilidad.

15

España es un referente en las importaciones de jeans, ya que no cuenta con restricciones importantes, así también posee un certificado de origen, el cual le permite obtener mejores costos de importación, siendo atractivo el mercado, por otro lado, también el transporte de mercadería al realizarse vía marítima es más barato.

Colombia al ser un país vecino y cercano al Ecuador, se vuelve atractivo para los importadores ecuatorianos, ya que las restricciones son menores y el costo de oportunidad es menor, incluso por la calidad y la variedad de los productos. Desde este país se importa los modelos de jeans llamados Copia, los cuales, si bien no son originales, son similares a los que manejan marcas reconocidas, lo que también es atractivo para un determinado segmento de la población ecuatoriana.

Las importaciones desde China, si bien tienen el CIF más bajo, no es tan apetecido por los importadores, ya que no es un producto reconocido, la mercadería que se importa tiene muchas fallas, no se vende como un jean de marca o conocido en el medio ecuatoriano y también porque el margen de ganancia es mucho más bajo, lo que no le hace atractivo al importador, sin embargo, realizan importaciones desde China en volúmenes muy pequeños.

Tabla 3

Los 10 principales importadores ecuatorianos.

Importador	Total (CIF) (En dólares)	Participación
Macromoda S.A.	7,218,977	25%
Quimoda S.A.	5,970,373	20%
Veermoda S.A.	3,951,621	13%
Basquiat S.A.	2,994,398	10%
Inducortec S.A.	2,786,779	9%
Texcolombia S.A.	1,698,297	6%
Colfashion S.A.	1,653,684	6%
Almacenes de Prati S.A.	1,096,576	4%
Dafitsa S.A.	1,042,936	4%
Comercial Etatex C.A.	949,332	3%

Nota: Base de Datos Inteligencia de Negocios Yura Espe – Data Jeans, 2016.

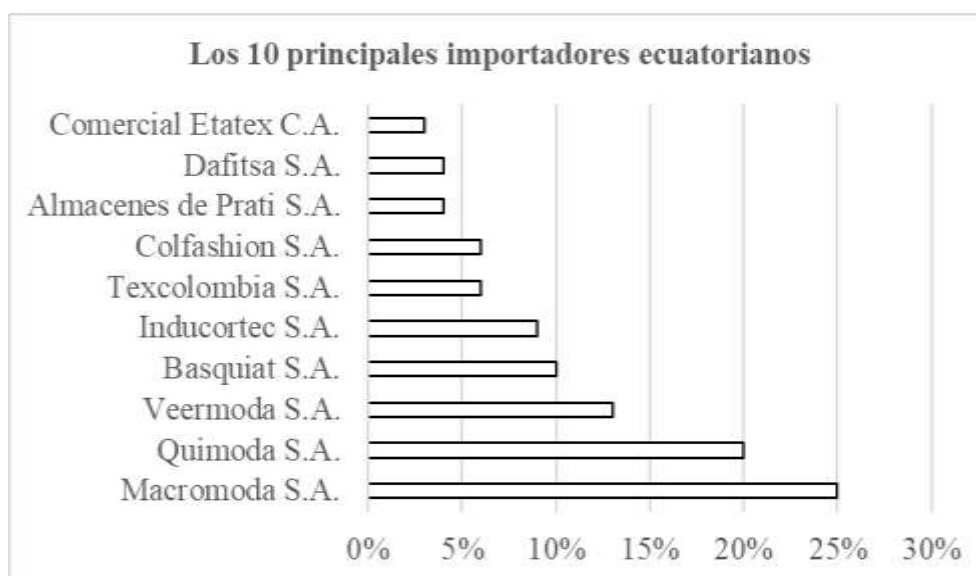


Gráfico 2. Principales importadores ecuatorianos. CIF = Costo, seguro y flete.

La participación en el mercado es la resultante de medir las importaciones de la empresa en función de la competencia directa.

Para determinar la influencia de la política comercial en la importación de jeans, se tomó una muestra de 10 empresas importadoras de jeans, de las cuales se encuestó a 5 empresas: Macromoda, Quimoda, Basquiat e Inducortec, las cuales ocupan el 78% del mercado importador de jeans en el Ecuador, lo que muestra que el mercado está muy cerrado para el ingreso de nuevos importadores.

Más de la mitad de importadores tienen una participación pequeña, poco representativa, lo que indica que el mercado de los jeans no está muy diversificado y más bien se centraliza en pocos competidores estratégicos, esto básicamente se da por temas de apalancamiento financiero, tamaño del importador, estructura y trayectoria.

Los importadores más pequeños son especializados en determinados productos y marcas, lo cual no les hace competitivos con el resto de importadores, existe otros importadores que trabajan en conjunto y esto se da básicamente para obtener mejores beneficios al momento de importar.

Tabla 4

CIF unitario promedio por país de origen.

Origen	CIF unitario promedio (En dólares)
Alemania	61.29
Colombia	22.94
Chile	17.85
Panamá	17.71
Estados Unidos	16.34
España	15.25
Perú	11.29

China 8.04

Nota: Base de Datos Inteligencia de Negocios Yura Espe – Data Jeans, 2016.

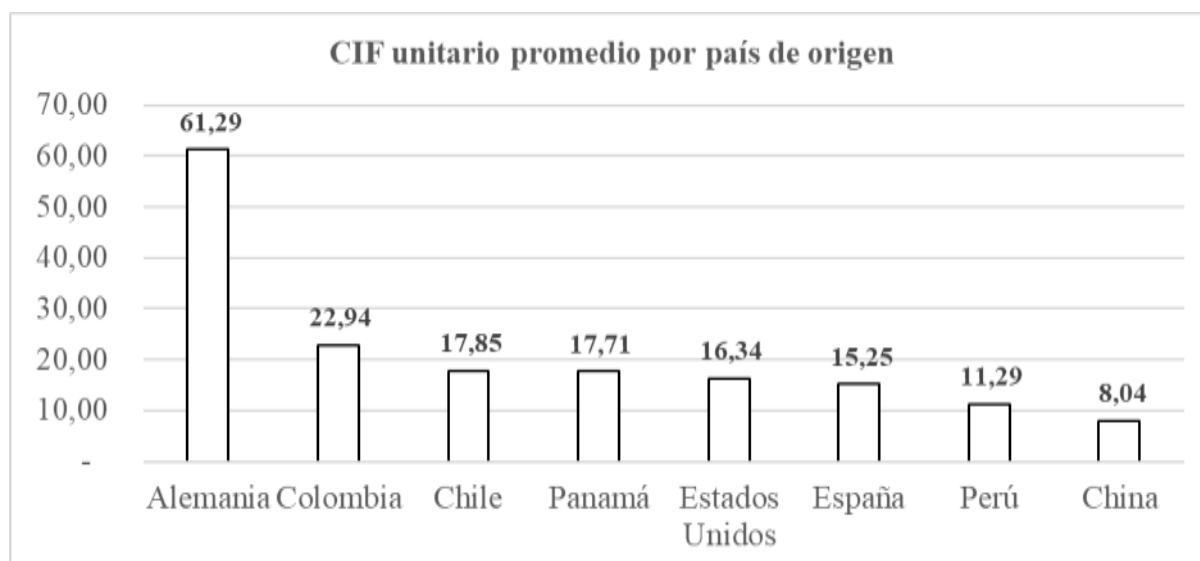


Gráfico.3: Valor del costo, seguro y flete promedio por país de origen.

Alemania tiene el CIF unitario promedio más alto, lo que indica que es el país con mayor costo de importación para el segmento de los jeans, hacia el Ecuador. Sus productos están enfocados a un mercado de alto poder adquisitivo.

Si bien Colombia, Chile y Panamá tienen un CIF alto respecto al resto de países, ellos en cambio cuentan con beneficios adicionales, dados por acuerdos internacionales, por otorgar certificados de origen, por volumen de importación o por tener atractivos tributarios al momento de importar.

Existen varios países que están en un promedio similar del CIF unitario, lo que muestra que existe diversidad de costos CIF para los importadores, dependiendo del país de origen., por otro lado, las importaciones de jeans realizadas desde China, son más económicas, lo que representa un mercado atractivo para los importadores ecuatorianos, sin embargo, por temas de calidad, son poco apetecidos en nuestro medio.

Las importaciones realizadas desde Estados Unidos, también son apetecidas por los importadores, esto básicamente por la diversidad de marcas, calidad y sobre todo por la cercanía que representa para el traslado de la mercadería al Ecuador.

Tabla 5

Valores pagados por flete.

Origen	Vía de transporte	Total (En dólares)
Chile	Marítimo	1,230
China	Marítimo	3,160
Colombia	Aéreo	141,939
	Carretera	18,635
	Marítimo	4,324
Alemania	Aéreo	4,564
	Marítimo	4,787
Panamá	Marítimo	38,245
Perú	Aéreo	884
	Carretera	602
	Marítimo	412
España	Aéreo	1,403,592
Estados Unidos	Aéreo	22,995
	Marítimo	23,160

Nota: Identifica los valores pagados por el flete de las mercancías por país de origen y vía de transporte.

Base de Datos Inteligencia de Negocios Yura Espe – Data Jeans, 2016.

Los valores más representativos por el pago de flete, están centralizados en España, esto se debe básicamente por la distancia hacia el Ecuador, lo que encarece el valor del transporte, si bien el flete por vía marítima es más barato, al ser distante el costo encarece el producto.

Los costos por fletes varían dependiendo el medio de transporte que se utilice para la importación, siendo el terrestre el más barato, seguido del marítimo y siendo el aéreo el más costoso,

sin embargo, la decisión del uso del medio de transporte dependerá del importador, de la mercadería que se importe, de la necesidad de importación, de la temporada y de su target comercial.

El transporte marítimo es el más utilizado por los importadores de jeans y el menos utilizado es el terrestre, esto básicamente se debe a que los países desde donde se importa están distantes al Ecuador.

El transporte aéreo, si bien es el más costoso, el Ecuador tiene tratados con ciertos países, especialmente, Colombia, Perú, Chile y Panamá, desde donde el valor de flete aéreo no es muy costoso para este tipo de productos.

19

Tabla 6

Aduanas de ingreso.

Aduanas de Ingreso	Participación %
Quito	56.8%
Guayaquil Marítimo	28.4%
Tulcán	12.2%
Guayaquil Aéreo	1.9%
Cuenca	0.5%
Huaquillas	0.2%

Nota: Principales puertos de ingreso de la mercadería.

Base de Datos Inteligencia de Negocios Yura Espe – Data Jeans, 2016.

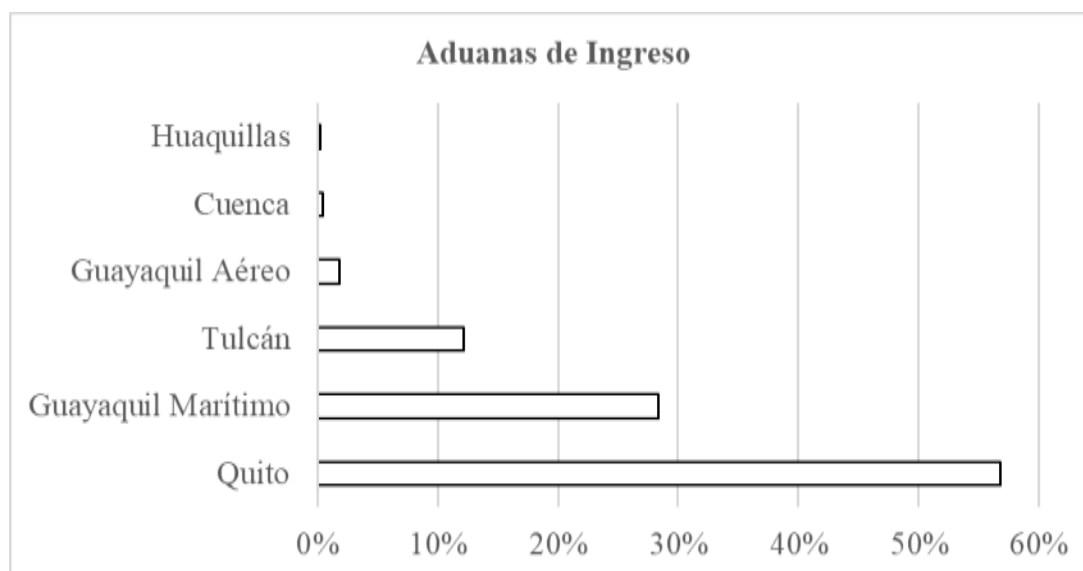


Gráfico 4. Principales puertos de ingreso de la mercancía.

Base de Datos Inteligencia de Negocios Yura Espe – Data Jeans, 2016.

La participación es la resultante de medir las operaciones comerciales en cada puerto por la de todos los puertos de ingreso.

La principal aduana de ingreso está ubicada en Quito y la aduana poco transaccional o apetecida es la de Huaquillas, esto se justifica porque el jean es característico de la sierra, especialmente para el mercado consumidor de Quito y por los costos de transporte que se genera. Otra aduana importante de ingreso de importaciones de jeans, está ubicada en la ciudad de Guayaquil y el transporte principal es vía marítima.

Los puertos menos apetecidos por los importadores son el de Cuenca y Huaquillas, esto obedece a la ubicación geográfica y la distancia de los puntos de distribución y venta de jeans que están más en la sierra centro.

Importaciones mensuales en unidades

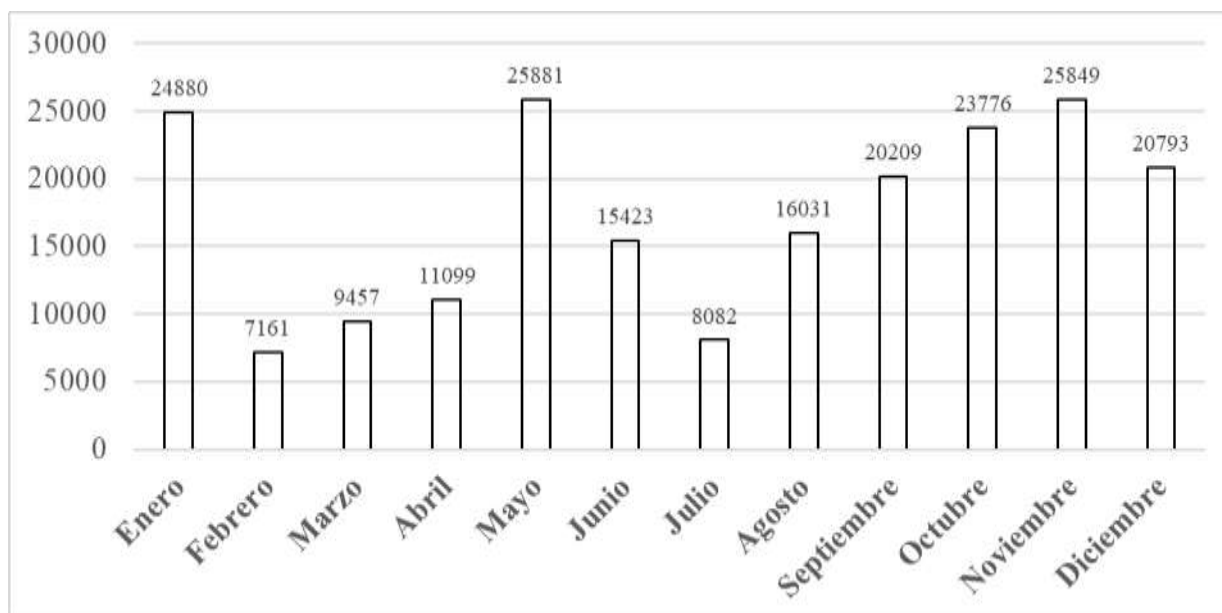


Gráfico 5. Periodos en los cuales los movimientos comerciales de importación de mercancías son más pronunciados - Base de Datos Inteligencia de Negocios Yura Espe – Data Jeans, 2016.

Los meses con mayor movimiento comercial, han despuntado básicamente por enfocarse a temas estratégicos de mercado, apalancados por los feriados, fin de año, fechas importantes y bonos navideños, lo que hace que la demanda por la compra de jeans aumente y los importadores se vean obligados a incrementar sus volúmenes de importación.

Los meses con menos movimiento de importaciones, obedece a la disminución de la demanda de jeans por parte de los importadores y cliente final., por el inicio de temporada de sol, vacaciones, inicio de clases y en donde la preferencia de los consumidores se enfoca en realizar compras de útiles escolares, uniformes, pago de matrículas, etc.

Discusión

Conclusiones

21

- 1) Una vez aplicada, las diferentes herramientas, en la presente investigación, se determinó que existe un alto grado de influencia de la política comercial en la importación de jeans, lo cual constituye una barrera comercial importante para los importadores, lo que hace que el mercado sea limitado y poco atractivo y esto se debe a la concentración de apenas cinco empresas, que acaparan el 78% del mercado ecuatoriano. Si bien son barreras que no están en el control de los importadores, quien asume este impacto es el cliente final.
- 2) El certificado de origen es considerado una barrera al momento de importar, ya que únicamente los importadores que tienen acceso a este certificado, en ciertos países, pueden reducir sus costos en el proceso de importación lo que genera mayor valor competitivo dentro de la industria.
- 3) El pago de tasas para el otorgamiento de permisos, registros, autorizaciones, licencias, análisis, inspecciones y otros trámites aplicables, no influye de manera significativa en la importación de jeans ya que estos son considerados exigencias propias del proceso que todo importador debe cumplir.
- 4) El etiquetado como un requerimiento técnico del INEN, para la importación de jeans, es considerado un cuello de botella para la nacionalización, sin embargo, al ser un requerimiento técnico obligatorio, los importadores deben cumplirlo.
- 5) La obtención del registro de Importadores que otorga el Ministerio de Industrias y Productividad - MIPRO, es una barrera a la hora de importar, ya que al ser un requisito indispensable que regula la gestión de importaciones, no todos los importadores tienen acceso a este registro, lo que dificulta y retrasa los procesos en las aduanas.
- 6) Las importaciones de jeans se las realiza prioritariamente desde España y esto se debe básicamente a que es un país con costos CIF bajos y adicional poseen certificados de origen, lo que hace que la importación tenga mejores costos.
- 7) Cinco empresas importadoras ocupan el 78% del mercado, lo que representa que el segmento de los jeans esté acaparado en un grupo pequeño de empresas, que

históricamente han venido trabajando en el mercado, haciendo difícil el ingreso de nuevos competidores.

- 8) Las empresas de transporte recaudaron 1.67M de dólares, lo que en términos financieros fue muy rentable para el Ecuador ya que existieron mayores ingresos por impuestos y aranceles aduaneros, sin embargo, en términos comerciales, en el 2016 la industria nacional, estuvo seriamente afectada.
- 9) La mercancía ingresa prioritariamente por la aduana de Quito, mediante transporte aéreo, esto se debe a que en esta ciudad están concentradas la mayor cantidad de importadores y empresas comerciales de jeans y si bien no es el transporte más barato, es el más utilizado por los convenios que existen con el Ecuador, lo que abarata de alguna manera los costos del flete aéreo.
- 10) En el período de enero a agosto de 2016 se realizaron las operaciones comerciales con los mayores volúmenes de importación, lo que generó mejores ingresos, tanto para los importadores como para el estado y benefició a todos quienes accedieron a estas importaciones, como parte de la eliminación de las salvaguardias que estaban vigentes.
- 11) El jean al tratarse de un producto no perecible, el régimen de importación usado por la mayoría de las operaciones es el de Depósito Aduanero Comercial Público, el cual es un tipo de área exenta, que permite almacenar, por un tiempo, mercancías provenientes de fuera del Ecuador sin que se devengue ningún tipo de impuesto.
- 12) Las medidas adoptadas por el gobierno ecuatoriano en un primer momento, regularon las condiciones de ingreso de las mercancías desde Perú y Colombia, ya que, por efecto de la devaluación de su moneda, los precios de sus productos en el mercado ecuatoriano tendrían una ventaja con respecto a los de la producción nacional y a los importados desde otros países.

Dialogías, reflexiones y líneas de investigación

- 1) Es importante conocer las razones por las cuales el mercado ecuatoriano adquiere prioritariamente jeans de origen español. ¿Acaso las variedades de modelos, las marcas o los diseños son elementos que discriminan la elección?
- 2) Es necesario realizar un análisis de la estructura de la cadena comercial formada entre países, proveedores internacionales e importadores nacionales a fin de identificar las características de gestión de las empresas ecuatorianas.
- 3) Perú y Colombia son países que tienen la posibilidad de fijar su política monetaria e instrumentos de apoyo en base a la devaluación de la moneda, sin embargo, en el Ecuador sucede lo contrario, razón por la cual la compensación deberá nacer del lado de la implementación de política comercial.
- 4) El impacto de la política comercial obligará a los importadores de jeans al ajuste de las estrategias del entorno comercial, a fin de salvaguardar su capital de trabajo y mantenerse en el tiempo.

Referencias

- ABC. (2008). AKD. KK, 20.
- Bajo, O. (1991). Teorías del Comercio Internacional. En O. Bajo, *Teorías del Comercio Internacional* (pág. 33). Barcelona: Antoni Bosch, editor, S.A.
- Cesolari, J. A. (1998). Relación demanda-oferta de enfermería en sectores de internación. *Rev.Enferm.Hosp.Ital.*, 19-24.
- Fischer De La Vega, L., & Espejo Callado, J. (2011). Mercadotecnia. En L. Fischer De La Vega, & J. Espejo Callado, *Mercadotecnia* (págs. 146-150). México: Mc Graw Hill.
- García Lizana, A. (2010). Oferta y demanda y el ciclo económico: una interpretación de la situación económica actual. *Estudios de la economía aplicada 2010*, 671-685.
- Golub. (s.f.).
- Gregory, N. M. (2012). Principios de economía. En M. G. N, *Principios de Economía* (págs. 76-79). México: Cengage Learning.

- *Instrumentos de política comercial agropecuaria en los acuerdos y negociaciones de la OMC.* (2003). Montevideo: Instituto Interamericano de Cooperación.
- Kotler Philip, K. I. (2006). Dirección de Marketing. En K. P. Keller, *Dirección de Marketing* (págs. 24-25). México: Pearson Educación.
- Malthus, T. (1820). Principles of Political Economy considered with a View to their Practical Application. *Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica* , 447-450.
- Martínez Damián, M. Á., & Vázquez Alvarado, J. M. (2015). Estimación empírica de elasticidades de oferta y demanda. *Martínez Damián, Miguel Ángel; Vázquez Alvarado, Jorge Miguel Paulino*, 955 - 965.
- MGAP. (2003). *Instrumentos de Política Agropecuaria en los acuerdos y negociaciones de la OMC.* Montevideo: Instituto Interamericano de Cooperación.
- Michael, P. (2004). Economía. En P. Michael, *Oferta y demanda* (págs. 57-73).
- Nicholson, W. (2008). Teoría Macroeconómica. En W. Nicholson, *Teoría Macroeconómica* (pág. 3). México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Nicholson, W. (2008). Teoría Macroeconómica . Principios básicos y ampliaciones. 9a.ed. En W. Nicholson, *Teoría Macroeconómica . Principios básicos y ampliaciones. 9a.ed.* (pág. 3). Mexico: Cengage Learning Editores, S.A.
- Nicholson, W. (2008). Teoría Microeconomía. En N. Walter, *Teoría Microeconomía* (págs. 9-10). México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Ojeda, J., Jiménez, P., Quintana, A., Crespo, G., & Viteri, M. (2015). Protocolo de investigación. (U. d. ESPE, Ed.) *Yura: Relaciones internacionales*, 5(1), 1 - 20.
- Pueyo Abardía, S. (Análisis económico). Política comercial. 5-33.
- Smith, A. (1776). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. En S. Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (págs. 5 - 33). London: Library of Economics and Liberty.
- Vega, V. H. (1991). Mercadeo Básico. En V. H. Vega, *Mercadeo Básico* (págs. 77,78,79). Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia.
- Villar, C. M. (2015). El imparable mercado de los tableros. *Revista M&M El Mueble y la Madera*, 94-95.

- Villar, C. M. (2015). El imparable mercado de los tableros. *Revista M&M El Mueble y la Madera*, 94-95.