

ANÁLISIS DEL SECTOR TEXTIL ECUATORIANO 2009-2013.

ANALYSIS OF THE ECUADORIAN TEXTILE SECTOR 2009-2013.

Carla Paola Espinoza Alencastro, MBA.

Magíster en Administración de Empresas. Ingeniera en Ciencias Empresariales. Docente de la Unidad Educativa Particular Bilingüe ECOMUNDO. Docente de la Universidad Tecnológica ECOTEC, Ecuador.
carlita.espinoza@hotmail.com

Rafael Antonio Sorhegui Ortega, PhD.

Doctor en Ciencias Económicas. Licenciado en Economía. Director de Investigación y docente titular de la Universidad Tecnológica ECOTEC, Ecuador.
rsorhegui@ecotec.edu.ec

ARTÍCULO DE REFLEXIÓN

Recibido: 10 de febrero de 2016.

Aceptado: 15 de junio de 2016.

RESUMEN

La industria textil ecuatoriana, ha sido beneficiada por las medidas de promoción contempladas en tres grupos de sus actividades: confecciones, ropa y calzado. Sin embargo, por la competencia externa este índice disminuye gradualmente cada año, manteniendo en desventaja a Ecuador frente a los principales competidores textiles como Colombia y Perú, comprometiendo así la competitividad de su producción nacional. En cumplimiento al requerimiento del sector textil se aplicó en el año 2009 la protección arancelaria dispuesta por el Comité de Comercio Exterior (COMEX) en relación al cambio de la Matriz Productiva. El análisis durante el quinquenio de estudio permite concluir que la protección arancelaria fue insuficiente para generar ventajas competitivas dinámicas, que permitan elevar los niveles de productividad y reactiven la demanda interna.

Palabras clave: sector textil, protección arancelaria, matriz productiva, producción textil, competitividad.

ABSTRACT

The Ecuadorian textile industry has benefited from the promotion measures referred to in three groups of activities: apparel, clothing and footwear. However, by foreign competition this index gradually decreases every year, keeping in Ecuador disadvantage against major competitors such as Colombia and Peru textiles, thus compromising the competitiveness of its domestic production. Pursuant to the requirement of the textile sector was applied in 2009 the tariff protection afforded by the Committee of Foreign Trade (COMEX) in relation to the change of Matrix Production. The analysis during the five years of study leads to the conclusion that tariff protection was insufficient to generate dynamic competitive advantages that help raise productivity levels and revive domestic demand.

Keywords: Textiles, tariff protection, productive matrix, textile production, competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Al final del siglo XVII, la industria textil se dedicó al trabajo de procesamiento de las fibras naturales, siendo la primera opción el proceso de lana, la cual fue reemplazada por el algodón a comienzos del siglo XX, cuya producción se consolidó en el país a partir de entonces (ProEcuador, 2012). Desde este punto, la industria nacional textil siguió el camino de la tendencia internacional del consumo de tejidos donde se agregaron al algodón las fibras sintéticas obtenidas, de los derivados del petróleo.

El nombre de industria textil se da al sector de la economía que produce telas, hilos, ropa y productos relacionados, dentro de los cuales se incluye el calzado, coincidiendo con lo indicado por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE). El sector se ha diversificado y fabrica una gran variedad de productos textiles, siendo hilados y tejidos los que alcanzan mayor volumen; la producción de confecciones, prendas de vestir y manufacturas del hogar han ganado espacios importantes (AITE, 2010).

Por otra parte, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ProEcuador) en su estudio Análisis sectorial de textiles y confecciones (2012), sostiene que en el rubro de las confecciones Ecuador exporta productos fabricados con fibras de calidad: algodón, nylon y poliéster, que manufacturan prendas tejidas, trajes finos, pantalones clásicos y deportivos, jeans, camisas, camisetas, ropa para niños, bebés, trabajo, uniformes, y de dormir. Las tendencias internacionales de la confección de ropa han marcado la pauta para el consumo textil nacional (ProEcuador, 2012).

La industria textil en Ecuador constituye una fuente sustancial generadora de empleo, lo cual contribuye con el crecimiento del sector manufacturero según estimaciones de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), la industria genera 50.000 plazas de empleo directas y más de 200.000 indirectas, constituyéndose como el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea luego del sector de alimentos, bebidas y tabaco (Maldonado & Proaño, 2015). Aunque su presencia en el comercio internacional es limitada, el gobierno ecuatoriano ha respaldado la industria textil protegiendo e incentivando la producción nacional por medio de aranceles que permitieron la importación de materias primas para ser competitivos en una economía globalizada (AITE, 2010).

En el estudio de las diferentes etapas del desarrollo económico de un país, se presentan situaciones que producen desequilibrios en ciertos sectores, una de las alternativas que surge para corregirlas es recurrir a diferentes instrumentos de protección, dependiendo de los objetivos de la política económica y las condiciones internas o externas para aplicarlos. Otorola (2009) manifestó que la protección que se concede a la industria nacional a través del arancel aduanero es protección ex ante en aquellas que no existen en el país y una protección ex post para aquellas existentes y en formación del mercado interno. En el caso de la industria textil, es protección ex post. En otras palabras, una nación brinda distintas formas de protección a la industria incipiente o débil con el fin de convertirla en una industria madura capaz de ser competitiva en los mercados globales (Bértola & Ocampo, 2013).

Sobre la base de las consideraciones anteriores, este impulso de modernización se encuentra dentro de la normativa nacional referente a la importancia del papel del Estado en resguardo de la producción local, señalada en el numeral 5 del Art. 261 de la Constitución de la República del Ecuador del año 2008, la política económica, tributaria, aduanera, arancelaria, fiscal y monetaria, comercio exterior y endeudamiento son competencias exclusivas del Estado central. En uso de esas competencias y de acuerdo con el Plan Nacional del Buen Vivir (Senplades, 2009), en el objetivo N°10 plantea: “Impulsar la transformación de la matriz productiva”, encontrándose entre las políticas derivadas de dicho objetivo: 10.1 Diversificar y generar mayor valor agregado a la producción nacional; 10.2 Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, bienes intermedios y finales, y 10.6 Potenciar los procesos diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva.

El objetivo de este trabajo fue valorar el desempeño del sector textil ecuatoriano durante el período 2009–2013. Los objetivos específicos fueron: Analizar los fundamentos teóricos

sobre el comercio internacional, y Caracterizar la política de promoción de la producción en la industria textil implementada por el gobierno ecuatoriano a partir del año 2009.

REVISIÓN TEÓRICA

El comercio internacional

A finales del siglo XV con el avance de las naciones ibéricas en la ruta de las Indias y el descubrimiento de América, se logró un salto hacia el futuro comercial mundial (Carmagnani, 2004).

En el año 1492, el Comercio Mundial con el descubrimiento de América, propició un amplio desarrollo en España y Portugal (Ballesteros, 2001). Aún con el control de grandes territorios, ambos países no se convirtieron en metrópolis industriales y comerciales, debido a ciertos factores políticos y sociales en el continente, dando lugar a que Holanda surgiera como una nueva potencia comercial (Feliu & Sudrià, 2007). En el siglo XVI el comercio internacional se afirmó en Holanda, Francia y España (Feliu & Sudrià, 2013).

Por otra parte, las teorías acerca del comercio internacional fueron recopilaciones científicas que intentaron explicar su funcionamiento relacionados con el intercambio de bienes o servicios entre personas residentes en otros países (Bajo, 1991). Los mercantilistas creían que una nación ganaba a expensas de otras naciones (Chavarría, Sepúlveda, & Rojas, 2002). En consecuencia, abogaban por reducciones a las importaciones, incentivos a las exportaciones y estricta legislación de las actividades económicas por lo que medían el superávit a través de la cantidad de oro y plata que poseían sus naciones (Salvatore, 2005; Chordá, Martín, & Rivero, 2012)

La literatura económica especializada, puso especial énfasis en el comercio como instrumento de progreso para las economías. De acuerdo con esto, es posible, que los países se especializaban en aquellas producciones en las que eran comparativamente más eficientes, lo cual, en primera instancia, mejoraba el bienestar agregado, y en otro sentido, con menor consenso, alentaba la productividad, acelerando los ritmos de crecimiento (Bergstrom & Miller, 2009).

Dentro de las corrientes inscritas en el Liberalismo Económico se encontraban, las teorías de las ventajas absolutas, de Adam Smith, las ventajas comparativas de David Ricardo, y dentro de la síntesis neoclásica el teorema de Heckscher –Ohlin (Rivarola, 2012).

La Teoría de las ventajas absolutas constituyeron el primer intento de una sistematización completa de una teoría liberal del comercio internacional y corresponde a Adam Smith

(1723-1790) en su obra: "Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las Naciones", publicada en 1776 (Smith, 1958; Warsh, 2009).

En esta teoría los países tenían diferencias entre sí, y los costos de producción de diferentes mercancías no son iguales (Durán, García, & Sánchez, 2011). Del mismo modo, Castaño (2011) sostuvo que, si un país tenía ventajas de costos en la producción de mercancía determinada y era menos eficiente en la producción, debía especializarse en la producción de la primera e importar del país que tuviese ventajas en costo, la segunda. La producción total aumentaba y ambos países se beneficiaban (Alonso, Blanco, Freire, & González-Blanch, 2013).

Por lo tanto, debido a esas diferencias, un país debía especializarse en producir y exportar bienes en las que fuera rentable, e importar aquellos en los que otra nación fuera eficiente en su producción (Anaya, 2010; Cohen, 2011).

Con David Ricardo (1772-1823) se estableció una teoría general del comercio internacional. Bajo las mismas raíces del liberalismo económico, Ricardo en los "Principios de Economía Política y Tributación" (1817), la cuestión del comercio internacional partió del hecho de que el valor-trabajo no regía el valor de cambio de las mercancías entre dos o más países (Ricardo, 1961; Fernández, 2010),

Por su parte, Anaya (2010) citó que la ventaja comparativa de David Ricardo era conveniente cuando una nación se especializaba en bienes que producía con mayor eficiencia y compraba a otros países, aunque eso signifique comprar otros que el mismo podría producir localmente (Manwik, 2012).

Después de un siglo de la publicación de los "Principios de economía política y tributación" de David Ricardo (Fernández, 2010), dos economistas nórdicos, Eli Heckscher: y Bertil Ohlin, retomaron la cuestión de las ventajas comparativas y procedieron a reformular esta teoría, al partir de la definición de las características propias de cada país, en que aquellas descansaban (Palma, 2010).

Ellos señalaron que, si dos países contaban con la misma proporción entre capital y trabajo, tenían igual curva de posibilidades de producción, y no poseían interés en desarrollar un intercambio (Castaño & González, 2011). Pero si su dotación relativa de factores era diferente, entonces aquel donde el trabajo era relativamente más abundante, tenía interés en especializarse en la producción de aquellas mercancías que empleaban gran cantidad de mano de obra (labour - intensive) y aquel que poseía de modo respectivo una mayor cantidad de capital, se especializaba en producciones que consumieran una alta proporción de este factor (capital-intensive) (López, 2012).

Es necesario notar que, pese a la gran similitud entre esta teoría y aquella de David Ricardo, existía una importante diferencia en cuanto al mecanismo por el cual se realizaba la especialización. Mientras Ricardo consistía en variaciones de precios de productos en virtud de los flujos monetarios, en la versión neoclásica la especialización se implementaba por los diferenciales en los precios de los factores, determinados por las respectivas dotaciones de los mismos (Martínez, 2012).

Uno de los mayores obstáculos con que se enfrentaba la teoría de las ventajas comparativas era que el tipo de comercio internacional que explicaba, el llamado comercio intraindustrial en que diferentes países producirían bienes pertenecientes a sectores distintos, tenían un volumen relativamente pequeño con respecto al llamado comercio interindustrial, que se da entre naciones del mismo tipo de productos, de modo que diferentes países producen e intercambian entre sí marcas (Castellanos, Corredor, González, Rozas, & Silva, 2011).

Uno de los autores que analizó la movilidad de factores fue Paul Krugman (1953-actualidad), a partir de la perspectiva del factor trabajo. Una de sus conclusiones centrales, era que, si el comercio de bienes lograba la igualación de los salarios reales, no era necesaria la movilidad del factor de trabajo. Para el autor el comercio y la movilidad de factores eran sustitutos, porque los países mantenían diferencias en sus recursos, lo cual hacía necesaria su especialización. Además de la existencia de barreras al comercio, naturales y artificiales, y de tecnología (Krugman, 2001).

Una de sus teorías más interesantes en la explicación del comercio internacional era la existencia de economías de escala (Martínez & Mayorga, 2008). Este enfoque suponía una estructura de mercado de competencia imperfecta compatible con la presencia de economías a escala, lo cual incentivaba a los países a que se especialicen en la producción de un número menor de bienes, pero a mayor escala; así, vendían el excedente de producción y compraban los bienes que no producían (Gracia, 2009) (Arribas, Chorén, Fernández, Pérez, & Tortosa, 2010) (Barea & Billón, 2010).

En su obra *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, publicada en 1985, Michael E. Porter expuso la teoría de las ventajas competitivas de la industria, donde introdujo el enfoque de cadena de valor en las empresas. En la era de la globalización las empresas formaban parte de cadena de valor globales, lo que explicaba el creciente peso del comercio intraindustrial dentro del internacional (Porter, 2010).

Esta ventaja local debía tener un carácter dinámico, ya que era imprescindible renovar continuamente la ventaja competitiva mediante un flujo de innovaciones que impulsen la competitividad territorial (Camagni, 2011).

Si bien la premisa del liberalismo económico clásico fue el libre comercio, sin embargo, la contradicción se enmarca en que los mercados y las empresas no podrían existir sin un poder público que proteja sus derechos comerciales en el ámbito global (Guevara, 2011). De ahí, la creación de políticas comerciales como mecanismos proteccionistas para controlar sus relaciones con el resto del mundo.

La política comercial como mecanismo proteccionista

La Política Comercial consistía en un conjunto de normas, principios e instrumentos que destinaba una nación para regular sus relaciones comerciales con los demás países extranjeros (Canta, y otros, 2014). Así, los gobiernos diseñaban y aplicaban las medidas de política comercial con el principal propósito de alcanzar, en cierto modo, la orientación, estructura y volumen de su comercio exterior.

De manera general, se clasifican en dos grupos: Medidas Arancelarias (MA) y Medidas No Arancelarias (MNA) (González, González, Martínez, & Otero, 2014). Además de estas dos clasificaciones, existe otro amplio grupo de medidas que forman parte de la política comercial, que también será analizado en este apartado. Los aranceles, como impuestos aduaneros, pueden ser específicos o ad valorem. Los primeros obligan el pago de un valor determinado por cada unidad del bien importado, mientras que los segundos se calculan en base a un determinado porcentaje del monto de las mercancías que se importan y son los más utilizados en la actualidad según manifestó Canta (2014). Las barreras no arancelarias corresponden a otro tipo de medidas comerciales restrictivas, y su aplicación resulta ser más sutil en comparación con los aranceles o las contingencias a las importaciones (Pro Ecuador, 2009). Una estrategia que ha sido adoptada por los países desarrollados, es el uso de barreras no arancelarias como estrategia proteccionista (Stiglitz, 2010). Entre las medidas avaladas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) se encuentran: el establecimiento de procedimientos aduaneros complejos y costosos, la exigencia de normas de calidad y sanitarias muy estrictas; y el uso de regulaciones administrativas (Equipo de Gestión Económica y Social, 2014).

Por su parte, el Ministerio de Promoción de Exportaciones e Importaciones (Pro Ecuador) estableció barreras sanitarias y técnicas como las tarifas arancelarias comúnmente

requeridas para el ingreso de mercancías o autorizaciones previas de ciertos productos exportables son las barreras sanitarias y técnicas (Pro Ecuador, 2009).

Además de las medidas clasificadas como arancelarias y no arancelarias, los gobiernos utilizan otros instrumentos con el propósito de fomentar las exportaciones y desplazar a sus competidores en los mercados externos. Entre estos instrumentos se encuentran los créditos y subsidios a las exportaciones, dumping de divisas y de mercancías (Organización Mundial del Comercio, 2015).

Políticas arancelarias aplicadas en Ecuador

“La protección arancelaria de sectores claves es una política destinada a incentivar el desarrollo endógeno y la generación de empleo” según estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa (Flacso, 2013, pág. 81).

El jueves 22 de enero del año 2009 se publicó en el Registro Oficial N°512, el listado de partidas con los nuevos impuestos, donde fueron consideradas dentro de esta reforma 627 partidas (COMEX, 2009). Sectores de interés para el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO), como calzado, cerámica y textiles fueron protegidos.

El objetivo macroeconómico principal de esta medida era mejorar la balanza corriente con el resto del mundo. El Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO) seleccionó un grupo de industrias que las consideró como prioritarias dentro de la matriz productiva entre ellas: alimentos frescos y procesados, producción de farmacéuticos y químicos, metalmecánica, plásticos y caucho sintético, confecciones y calzado, vehículos, automotores y partes; y, cadena agroforestal sustentable.

Según el Arancel de Aduanas de Ecuador los textiles y confecciones se encuentran clasificados a partir de los capítulos 50 al 63. En tabla 1, se detalló el código arancelario y su respectiva descripción de cada producto perteneciente al subsector textil.

Tabla 1. Estructura arancelaria por el subsector Textiles y Confecciones

NANDINA Capítulos	Descripción
50	Seda
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilado y tejidos de crin
52	Algodón
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
54	Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
60	Tejidos de punto
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos

Fuente: Banco Central del Ecuador.

En ese mismo sentido, hacia esa articulación de una política comercial consistente para incentivar el mercado nacional del sector textil, el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (MIPRO) propuso tres mecanismos: a) diferimientos arancelarios de insumos para la cadena textil, b) soporte a industrias nacientes mediante incrementos arancelarios (arancel mixto) y c) estímulo para la consolidación de la industria textil mediante incentivos a nuevas inversiones que se instalen en el país de acuerdo al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI) y COMEX; así como, facilitar el acceso y la diversificación del mercado nacional local.

El Ecuador se ha caracterizado por ser un país primario exportador que importa una buena parte de sus insumos y la mayoría de sus bienes de capital (Acosta, 2012). Es decir, cambia bienes sin un procesamiento sofisticado por otros con contenido tecnológico. A partir de esta estructura, la diversificación de las exportaciones (y del aparato productivo en general) así como la promoción de sectores decisivos, constituye el núcleo inicial de una estrategia comercial orientada a la consecución de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir (Senplades, Plan Nacional para el Buen Vivir 2009 - 2013, 2009).

Para ello se propuso la inversión pública como herramienta de superación de la situación, que a través de la selectividad de las actividades económicas produzca un cambio en la matriz productiva. Las actividades seleccionadas debían reunir dos características que hicieran más eficiente la labor del Estado y que los proyectos se generen en sectores estratégicos altamente rentables que garanticen la sostenibilidad del sistema económico en el Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 - 2017 (Senplades, 2013).

Asimismo, la política fiscal en Ecuador se orientó a un enfoque contra cíclico, que antepone el trabajo sobre el capital, en especial en momentos de crisis. Se destacó que la inversión pública, tendía a aumentar la demanda agregada y que tuviera un impacto en el crecimiento, unida a las políticas de desagregación tecnológica y la reducción del componente importado en la contratación pública, según se explicitó en el informe de Senplades (2013). Se enmarcó la importancia de la especialización de la capacidad instalada y apuntó a la construcción de la sociedad del conocimiento, el desarrollo de ciencia, tecnología, investigación e innovación, para que en el futuro se convierta en un bien público.

Por otra parte, la protección a la industria textil se deriva de la Resolución N° 466 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), sobre Salvaguardia en balanza de pagos. Que se publicó en el Suplemento -- Registro Oficial N° 512-- jueves 22 de enero del 2009, siendo su principal objetivo establecer una salvaguardia por balanza de pagos a las importaciones provenientes de mercados foráneos con carácter temporal por un año con el fin de reducir las importaciones por valor de USD 1,459 millones. Estas medidas afectaron a 627 partidas arancelarias, las cuales constituían el 8,6% del total de partidas (COMEX, 2009).

A continuación, se definen las situaciones en las cuales sufrirían efecto las disposiciones contenidas en la resolución:

- Aplicación de recargos adicionales al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constaban en los anexos I y II de la resolución en mención.
- Fijación de cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías, en los términos que constaban en el anexo III.

Dentro de esta Resolución se estableció nuevas sobretasas arancelarias, por ejemplo, el calzado tuvo que pagar \$10 por cada par, la cerámica \$0.12 por kg; y los textiles y ropa con un arancel de \$12 por kilo neto.

Como consecuencia de estas medidas, el sector importador de prendas de vestir fue uno de los más afectados, ya que los capítulos 61 y 62 donde se clasifica casi el ciento por

ciento de las prendas de vestir, se encontraban dentro de la resolución N° 466, dichos capítulos correspondían a Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto; y Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto, respectivamente; los cambios para estas partidas fueron de un arancel específico de US\$ 12 por Kg neto, valor que se adicionó al 30% de ad-valorem que regía desde 2007.

La medida había sido solicitada por las asociaciones y cámaras con el propósito de defender la industria nacional del contrabando y de los países que enviaban mercadería al mercado internacional a muy bajo precio lo que generaba un desequilibrio en la balanza de pago del país.

En julio del mismo año, se adoptó la Resolución N° 494 del Comexi, sobre una salvaguardia cambiaria a Colombia. Que se publicó en el Suplemento -- Registro Oficial N° 631-- viernes 10 de julio del 2009, con el fin de que se corrigiera la alteración de las condiciones de competencia causadas por la devaluación monetaria del peso colombiano.

La aplicación de aranceles a bienes importados desde Colombia, tenía como finalidad encarecer los productos provenientes de ese país codificados en 1.346 partidas arancelarias, para disminuir el déficit comercial con la aplicación de aranceles del 5% al 68% (arancel ad valorem), aduciendo que eran bienes también producidos en el Ecuador. De los cuales 255 partidas correspondían a prendas de vestir (De la Paz, 2013). En la tabla 2, se detalló la lista de productos con cambios en arancel.

Tabla 2. Subpartidas con aplicación de un recargo arancelario específico, adicional al arancel vigente por salvaguardia de balanza de pago

No.	Medida	NANDINA Capítulos	Descripción	Recargo Arancelario
255	Arancel específico	61 62	Prendas de Vestir	\$ 12 por kg. neto
26	Arancel específico	64	Calzados	\$ 10 por par

Fuente: COMEXI – Resolución No. 466.

El 14 de agosto del 2009 en la Resolución N° 502 publicada en el Suplemento -- Registro Oficial N° 9 -- viernes 21 de agosto del 2009, se derogó la Resolución N° 494 del Comexi. Adicionalmente, se aplicó a 666 subpartidas arancelarias importadas de Colombia, las

cuales debían cumplir la desgravación aprobada por la Secretaria General de la CAN (Cámara de Comercio de Quito, 2009).

El 31 de mayo de 2010 mediante Decretos Ejecutivos 367 y 372, se reformó el Arancel Nacional de Importaciones, de calzados, textiles y prendas de vestir. En dichos decretos, publicados en el Segundo Suplemento al Registro Oficial N° 293 se incorporó al cobro de los derechos arancelarios un arancel mixto que para el caso de los textiles y prendas de vestir era equivalente al 10% ad-valorem y \$5.5 por Kg neto y calzados, consistía en un ad valorem del 10% y \$6 por par de zapatos.

Este gravamen fue complementado con otras medidas como el control interno al mercado, la verificación de facturas de venta, compra y documentos de importación de mercaderías. Asimismo, el gobierno anunció su apoyo al sector con programas de fomento productivo, que incluyeron la asistencia técnica, capacitación y crédito según Boletín Aduanero No. 89–2010 (Aduana del Ecuador, 2010). A continuación, en la tabla 3, se mencionó las reformas aplicadas al Arancel Nacional de Importaciones, en los siguientes términos:

Tabla 3. Arancel Nacional de Importaciones adopción de un arancel mixto para la importación de calzado y los demás clasificados en los capítulos 61,62 y 63.

Medida	Designación de la mercancía	% Arancel Ad valorem	Arancel específico
Arancel mixto	Prendas de vestir, complementos y textiles confeccionados	10%	\$ 5,50 por kg. neto
Arancel mixto	Calzados	10%	\$ 6 por par

Fuente: COMEXI – Resolución No. 578 en Decreto Ejecutivo No. 367 y 372.

En el Anexo Figura 1, se detalló la trayectoria de las medidas arancelarias adoptadas desde el 2009-2010 en el sector de textil, de confecciones y prendas de vestir y calzado, de acuerdo a las Resoluciones emitidas por el Comexi.

MATERIALES Y MÉTODOS

Para el desarrollo de esta investigación se utilizó una metodología de tipo mixto combinando la metodología de tipo cualitativo y cuantitativo.

La presente investigación es de tipo descriptiva–analítica. Se utilizaron los siguientes métodos:

Documental, donde se analizaron documentos oficiales de instituciones públicas y empresas pertenecientes al sector textil con el propósito de estudiar el desarrollo del sector. Inductivo, en el que se tuvieron en cuenta los cuatro pasos esenciales que lo conforman: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación. Deductivo, método que permite la ascensión del pensamiento, va de lo general a lo particular, y se hace uso de una serie de herramientas e instrumentos que permitan conseguir los objetivos propuestos. Estadístico, para agrupar y cuantificar los datos que se obtuvieron en las mediciones cualitativas y cuantitativas del fenómeno. Análisis, para examinar los resultados obtenidos, antes, durante y después de la investigación. Síntesis, donde se analizaron las partes y el todo, las causas y las consecuencias del fenómeno investigado.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

La Industria Textil en la Comunidad Andina

La Comunidad Andina (CAN) creada en 1969, cuenta en la actualidad con cuatro países miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Se creó con el propósito de mejorar mediante la integración y la cooperación económica y social. En ese eje de desarrollo, el comercio entre los países integrantes de la CAN creció 77 veces durante las cuatro décadas del proceso de integración (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú, 2011).

En la investigación se seleccionó a Colombia y Perú, por su incidencia en el comercio exterior del Ecuador, y por no aplicar políticas de carácter arancelario en la industria textil. Se realizó el análisis comparativo del desempeño de las mismas en relación a la industria ecuatoriana en el periodo seleccionado.

En la figura 2, se registró que las exportaciones textiles de Perú se incrementaron en comparación con Colombia y Ecuador. Las exportaciones en Perú durante el 2009 fueron de \$1494.8 a \$1557.7 en 2010 y hubo un incremento en 2011 y 2012, de \$1985.6 a \$2157.1, principalmente por las prendas de vestir y confecciones, seguida de tejidos e hilados. En el año 2013, decrece a \$1928 millones de dólares, su pérdida se atribuyó a la disminución de los precios de las materias primas y el bajo desempeño económico de los países destino de las mercancías peruanas (INEI, 2013).

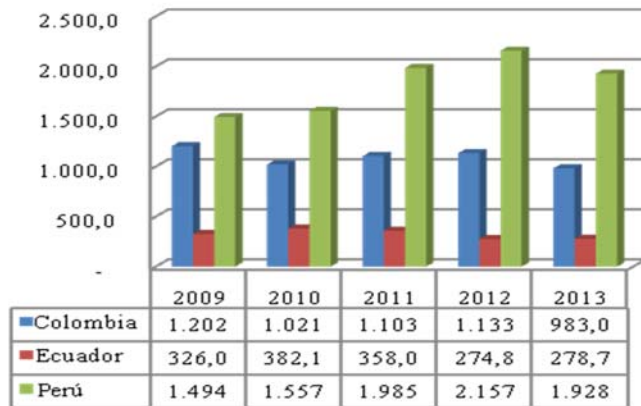


Figura 2. Exportaciones FOB sector textil (2009-2013) de Colombia, Ecuador y Perú

Fuente: DIAN - DANE. Cálculos DANE; Banco Central de Reserva del Perú; Banco Central del Ecuador.

Las exportaciones colombianas en millones USD FOB, registraron un descenso de \$1202.90 en 2009 a \$1021.3 en 2010 y un gradual ascenso en 2012 en \$1133.4 para bajar a \$983 en 2013, a causa de la crisis financiera internacional y la pérdida del mercado venezolano. Los destinos de las exportaciones de prendas de vestir y confecciones que se contrajeron fueron: Venezuela (-58,6%), México (-1,9%), Chile (-22,4%) y Panamá (-20,4%). Por otra parte, aumentaron las dirigidas a: Estados Unidos, 3,8%, Ecuador, 11,7%, Perú, 11,8%, Costa Rica, 16,0%, Países Bajos, 27,5%, Reino Unido, 4,7% y Canadá 14,3%, entre otros (MinCIT, 2014).

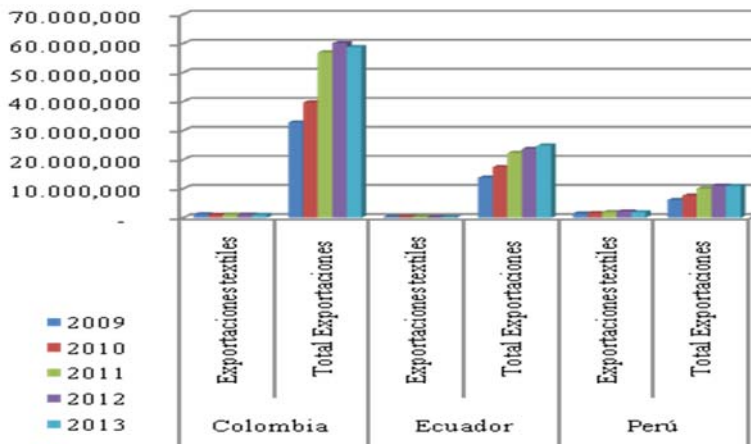


Figura 3. Exportaciones textiles vs. Total de exportaciones (millones de dólares FOB).

Fuente: DIAN - DANE. Cálculos DANE Colombia; Banco Central de Reserva del Perú; Banco Central del Ecuador.

La figura 3 mostró que Ecuador tuvo un proceso de incremento estable de las exportaciones textiles con respecto al total de las importaciones. Colombia mantuvo un incremento sostenido las exportaciones de productos no tradicionales frente al total de exportaciones, y Perú no excede los niveles de exportaciones alcanzados por los dos países anteriores. El peso de las exportaciones textiles en el total de las exportaciones mantuvo un comportamiento estable.

Las importaciones de Colombia provenientes de China y Panamá fundamentalmente se incrementaron en el periodo 2010 al 2011 en textiles el 41% y en confecciones el 65%. En el Anexo figura 4, se observó un aumento constante del sector principalmente por la entrada de otros países con bajos costos.

De Colombia procedieron el 30% de las importaciones de textiles y confecciones a Ecuador y fue a su vez el principal comprador de la industria textil ecuatoriana. En el 2013, el gobierno implementó un nuevo arancel para desestimular el comercio ilegal de textiles y confecciones según lo señaló el informe del Desempeño del sector textil confecciones 2008-2012 (Superintendencia de Sociedades, 2013)

Con relación a Perú, el volumen de las importaciones en miles de dólares FOB, revelaron un aumento en el ingreso de las materias primas y productos intermedios, desde el 2009 registró \$20.457.945, en 2010 \$27.992.690 (37% variación), en 2011 \$35.819.472 (28% variación), en 2012 \$39.808.864 (11% variación) y en el 2013 registró \$40.9534.79 (3% variación).

El Banco Central del Ecuador registró inversión en el sector Industrial manufacturero, el cual agrupa algunas industrias, entre ellas el sector textil. Este sector tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 4.03% en los años 2009-2013 (ProEcuador, 2014). En cuanto a la inversión en Ecuador destinada al sector textil, Colombia y Perú en la tabla 4, se reflejó una negativa contracción en Colombia, no así para Perú; quien destinó capital a iniciar nuevos negocios por medio de la construcción de nuevas instalaciones y creó plazas de trabajos.

Tabla 4. Flujo de inversión extranjera directa de Colombia y Perú en Ecuador por industria manufacturera (miles USD\$).

Años	Colombia	Ecuador	Perú
2009	-5.317	117.752	14.221
2010	10.723	120.324	5.829
2011	-4.263	121.927	-397
2012	-2.385	135.596	9.247
2013	-11.402	137.918	414

Fuente: Banco Central del Ecuador.

El valor agregado de la industria manufacturera es la suma de la producción bruta menos el valor de los insumos intermedios utilizados en la producción de las industrias clasificadas en la categoría D de la clasificación industrial internacional uniforme (CIIU). Los textiles e indumentarias pertenecen al grupo CIIU 17-19. De acuerdo a datos investigados en el Banco Mundial en el rubro de textiles e indumentarias (% del valor agregado en la industrialización), se encontró cifras de Colombia y Perú desde 2009 a 2011, es importante señalar que no se registró información de Ecuador, por lo que no aparece en la tabla estadística proporcionada. En la tabla 5, Perú registró un crecimiento entre 2009 al 2011 mientras que Colombia en 2009 tuvo un 7% en el 2010 y 2011 cayó en un 6%.

Tabla 5. Textiles e indumentarias (% del valor agregado en la industrialización)

Años	Colombia	Perú
2009	7%	8%
2010	6%	10%
2011	6%	10%

Fuente: Indicadores del desarrollo mundial/Anuario Internacional de Estadísticas Industriales.

Análisis del desempeño del sector textil en el 2009-2013

La Asociación de industriales textiles del Ecuador (AITE) entidad que representa y defiende los intereses del sector textil ecuatoriano, aseveraron que se confeccionaron productos provenientes de todo tipo de fibras, siendo los más utilizados el algodón, poliéster, nylon, lana, acrílicos y seda (AITE, 2010).

Según el censo del INEC (2010), determinó que existen tres grandes actividades que componen el sector textil: manufactura, comercio y servicios. En la tabla 6, se detalló la distribución de los establecimientos corresponden a manufactura: 11.006 de los cuales el 74,2 % estaba destinado a la fabricación de prendas de vestir (excepto las de piel), el 8,2%

artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir), 8,2% se dedican a la fabricación de calzado y el 9,5% que resta se ocupaba de otras actividades afines. En las actividades de servicios se encontraban 4,054 establecimientos, de los cuales el 56% están dedicados a la reparación de calzado y el 44% restante se ocupaban en lavado y limpieza de productos textiles y piel. En cuanto a las actividades de comercio se contabilizaron 31,983 establecimientos económicos. De esa cifra el 80% correspondía a venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero. La venta al por menor de textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercado estaban dedicados el 13% y el restante 7% a otros negocios similares (INEC, 2012).

Tabla 6. Número de establecimiento de acuerdo a las actividades en el sector textil.

No. De Establecimientos	Manufacturera	
Prendas de Vestir	8.158	74,2%
Textiles	902	8,2%
Calzado	902	8,2%
Otras actividades afines	1.045	9,5%
Total	11.006	100%
No. De Establecimientos	Comercio	
Ventas al por menor en prendas de vestir, calzado y artículos de cuero	25.586	80%
Ventas al por menor en textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de ventas y mercados	1.869	17%
Otros negocios similares	330	3%
Total	31.983	100%
No. De Establecimientos	Servicio	
Reparación de calzado	2.270	56%
Limpieza de productos textiles y piel	4.838	44%
Total	4.054	100%

Fuente: Boletín INEC 2012.

Las empresas textiles se ubican en las provincias del Pichincha 50%, Tungurahua 19%, Azuay 17% y Guayas 10%. Una parte del sector de estas empresas ha penetrado en los mercados regionales de Venezuela, Colombia y Perú. En los últimos años, la industria textil nacional ecuatoriana ha diversificado sus estrategias de comercialización y se ha

concentrado en la especialización de las líneas de productos orientados hacia la innovación (AITE, Publicaciones y Estudios período 2008 - 2012, 2013). A continuación, en la gráfica 5, se mencionó la distribución de los establecimientos del sector textil.

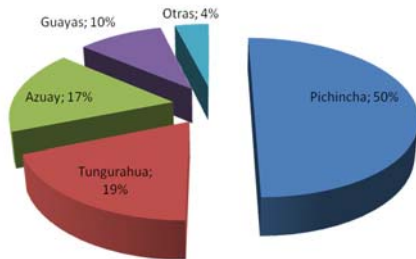


Figura 5. Localización de las empresas textiles en Ecuador,
Fuente: Boletín INEC - 2012

Analizando las cifras del Banco Central del Ecuador (BCE), durante el periodo 2009–2013, se seleccionaron los siguientes indicadores, con el propósito de medir el impacto de las medidas de protección en el sector industrial elegido y su comportamiento: producción, valor agregado bruto del sector textil y de confecciones anuales y niveles de importación y exportación.

En la tabla 7, se observa que, en el año 2013, la producción del sector textil y confecciones, a precios constantes del 2008, fue de USD\$116.218 millones, y registró una disminución del 25,15%, respecto al 2012, cuando se ubicó en USD \$155.261 millones. En el 2011, alcanzó USD \$194.896 millones, de acuerdo a la AITE. Con base en el estudio, se registró una contracción de la producción y también de la demanda promovida por la situación económica del país, la recesión mundial y el crecimiento generalizado del desempleo reduciendo el consumo nacional (AITE, 2014). La caída en la producción textil durante el año 2013 se dio principalmente por el ingreso de firmas extranjeras que importaron sus productos desde China, Estados Unidos y España a muy bajo costo, lo cual dejó en desventaja a los textileros ecuatorianos. Ecuador no produce todos los tipos de tela que se usan para la confección de prendas y gran parte debe ser importada, así como algunas materias primas, lo que encareció la producción nacional. Lo anterior reflejó que la política arancelaria implementada para la industria textil no cumplió sus objetivos y propósitos.

Tabla 7. Producción del sector textil y confecciones en Ecuador (miles de dólares) 2009 - 2013

Año	Miles de US\$	%ΔV
2009	179.618,00	-
2010	229.293,00	27,66%
2011	194.186,00	-15,31%
2012	155.261,00	-20,05%
2013	116.218,00	-25,15%
Total	874.576,00	-32,85%
Promedio	174.915,00	-8,21%

Fuente: Estadísticas del Banco Central.

En la figura 6, se observó el comportamiento en cuanto a la relación existente del valor agregado de la industria textil prendas de vestir y calzados, cuyo aporte del sector en 2009 fue \$ 560,744 de millones de dólares, generando un incremento por \$577,043 en 2010 así como en 2011 se incrementó en \$615,846 por la política importación a la sustitución implantada sin embargo, en 2012 decae en \$ 568,625 debido al incremento del precio de las materias primas importadas que utilizó la industria, la escasa mano de obra capacitada, y en 2013 se sobrepuso con \$ 587,281.

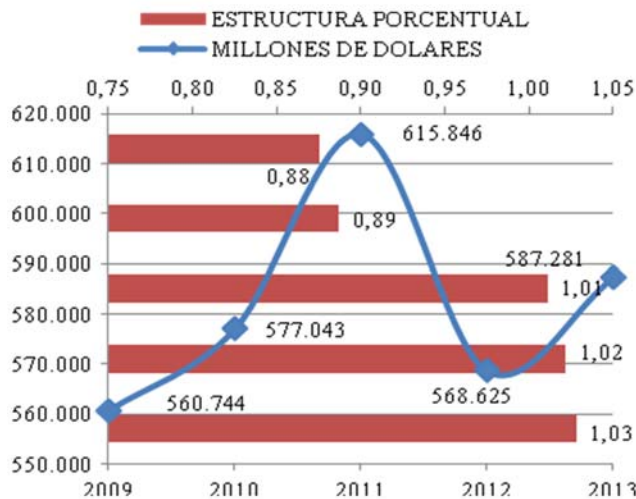


Figura 6. Valor Agregado Bruto de la Industria de fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

En la figura 7, se pudo apreciar que comparado el año base 2009 con el 2013 no superaba el 2% del crecimiento la fabricación de productos textiles y prendas de vestir, a pesar de haberse implementado una política de promoción a la producción textil lo cual pone de manifiesto que no fueron suficientes las medidas aplicadas en el sector para lograr un crecimiento elevado y sostenido.



Figura 7. Participación del sector textil en la industria 2009-2013.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Análisis de las exportaciones del sector textil 2009-2013

La participación de las exportaciones textiles en comparación con las exportaciones industriales totales fue en decrecimiento. En la tabla 8 se muestra el comportamiento de las exportaciones textiles, que decae a partir del año 2010.

Tabla 8. Exportaciones textiles versus Exportaciones productos industrializados.

Comparación exportaciones textiles con exportaciones industriales totales (en miles de dólares FOB)			
Año	Textiles	Industriales totales	%
2009	162.984	3.290.518	4,95%
2010	191.046	3.914.237	4,88%
2011	179.021	4.896.785	3,66%
2012	137.408	5.287.157	2,60%
2013	139.372	4.638.603	3,01%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Uno de los productos o componentes de la industria textil ecuatoriana que alcanzó importancia en las exportaciones textiles fueron las prendas de vestir partiendo de 13,20% alcanzar 18.90% al final del periodo (ver tabla 9), luego de superar un alza en las ventas de materias primas que se produjo a nivel mundial entre 2011 y 2012 de fibras e hilos, siendo los principales destinos: Colombia, Venezuela, Brasil y Reino Unido. Por su parte las confecciones textiles y sus principales mercados fueron: Colombia, Estados Unidos y México (Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) , 2011).

Estos datos confirmaron que los textiles ecuatorianos poseían una relevante participación en los mercados internacionales con las confecciones de prendas de vestir, lencería para el hogar, las cuales se encontraban inmersas en un proceso de internacionalización. La producción textil nacional contaba con las certificaciones ISO 9000, las confecciones de tejido orgánico, así como la certificación de Comercio Justo, según datos de ProEcuador (2013).

Tabla 9. Relación entre las prendas de vestir – otras manufacturas textiles y las exportaciones textiles totales.

Exportaciones textiles y de prendas de vestir (en miles de dólares FOB)				
Año	Prendas de vestir	Otras manufacturas textiles	Textiles totales	%
2009	21.508	141.476	162.984	13,20%
2010	22.019	169.027	191.046	11,53%
2011	26.256	152.765	179.021	14,67%
2012	24.793	112.615	137.408	18,04%
2013	26.340	113.031	139.372	18,90%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Análisis de las importaciones en la balanza comercial del sector textil 2009-2013

A pesar de la medida aplicada de aranceles mixtos más que proteger al sector, se pretendía impulsar la actividad textil era crear condiciones para competir con los productos provenientes de terceros países. Por otro lado, el alto costo de los aranceles, no permitían diversificar los productos que se vendían, y en su defecto, se vieron obligados a aumentar los precios para poder cubrir costos y obtener una mínima ganancia, con una baja de clientes, así como el despido de trabajadores debido a que no contaban con los recursos suficientes, por lo que optaron por incrementar las cargas horarias.

De acuerdo a lo indicado en Anexo Figura 8, demostró que las importaciones de la industria textil durante los años 2009 al 2013 superaron a las exportaciones y este porcentaje aumentó significativamente año a año, en el año 2009 tuvo un déficit a balanza comercial de \$235 millones de dólares, en el año 2010 se reflejó un déficit de \$370 millones de dólares, en el 2011 el déficit fue de \$558 millones de dólares, en el año 2012 un déficit de \$577 millones de dólares. A pesar de las sobretasas arancelarias impuestas desde el año 2009, se reflejó en el año 2013 un déficit en la balanza comercial de \$668 millones de dólares, debido a que se instalaron en el país las siguientes marcas extranjeras de prendas de vestir: Zara, Oysho, Bershka, Stradivarius, Pull & Bear, BCBG Max Azria, entre otras. Las exportaciones reflejaron variaciones porcentuales de 6,5% en el año 2010, de -6,3% en 2011, -23,2% en el 2012 y 1,4% en el año 2013; mientras que en las importaciones las variaciones porcentuales demostradas superaron a las exportaciones, siendo de 35,3% para el 2010, de 31,1% en el 2011, de -3% en el 2012 y finalmente 13% en el 2013. Los déficits de la balanza comercial en el periodo seleccionado para el estudio, y el grado de apertura económica, revelaron una tendencia importadora de la economía ecuatoriana; ya que la apertura económica se incrementó por el lado de las importaciones, mientras que por las exportaciones se redujo con lo cual no se cumplió el objetivo de fomentar la producción nacional en la industria textil mediante la aplicación de un arancel mixto.

CONCLUSIONES

Uno de los enfoques que tratan de explicar el comercio internacional es el planteamiento clásico de la ventaja comparativa. Como lo indicó Riesco (2010) el concepto atribuido por Adam Smith, la razón de las exportaciones radicó en los bajos costes. Martínez (2012) mencionó que la teoría ricardiana se basó en la productividad del trabajo. Los suecos Heckscher y Ohlin afirmaron que los países se especializaban en la exportación de bienes que dependían de factores de producción más abundante e importaban aquellos en los que eran menos abundantes comparativamente.

Como mencionó Guevara (2011) los países adoptan mecanismos de proteccionismo, sin embargo, no se cumplió el objetivo del Gobierno de fomentar la producción nacional en la industria textil mediante la aplicación de un arancel mixto. Los déficits de la balanza comercial en el periodo seleccionado para el estudio, y el grado de apertura económica revelaron una tendencia importadora de la economía ecuatoriana; en razón que se incrementaron las importaciones mientras que las exportaciones se redujeron.

En el contexto de los países andinos Ecuador mantuvo una posición intermedia en el desempeño del sector textil, el cual fue liderado por Perú que no utilizó una política de aranceles proteccionista en su economía, lo que no lo exime de sufrir los embates de la crisis económica mundial.

De acuerdo a los argumentos definidos por Bertola & Ocampo (2013) de una industria madura y competitiva globalmente, en el quinquenio analizado al sector textil ecuatoriano, el alto costo de aranceles no favoreció la política destinada a transformar el patrón de especialización primario, extractivo, exportador de la economía ecuatoriana hacia el fomento de actividades con ventajas comparativas y competitivas dinámicas, generadoras de mayor valor agregado, que propendan a la creación de empleo de calidad, que impulsen encadenamientos productivos, desarrollen tecnología e innovación, eleven los niveles de productividad, competitividad sistémica y reactiven la demanda interna.

En el caso de la industria textil, como argumentó Otorola (2009), la protección concedida fue ex post para industrias existentes y en formación. Sin embargo, con ello los argumentos para estimular la industria y crear empleos mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados nacionalmente no correspondían con los resultados alcanzados en el periodo 2009-2013 que demostraran su eficacia.

Los resultados en gran medida coinciden con lo manifestado por la AITE (2010) la protección arancelaria en el sector textil, fue ineficiente al proteger a las empresas o mercados internos debido a que solo consiguió una menor competitividad, productos menos atractivos y más caros, afectando al consumidor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, A. (2012). Breve Historia económica del Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Aduana del Ecuador. (2010). Aplicación Decretos Ejecutivo 367, 368 y 372 - Reformas al Arancel de importaciones. Quito: Coordinación General de Gestión Aduanera.
- AITE. (2014). Boletín mensual 24. Quito: Asociación de Industriales Textiles del Ecuador.
- AITE. (01 de 01 de 2007). Con la mira puesta en el exterior. Recuperado el 25 de 10 de 2015, de <http://www.aite.com.ec/industria-textil.html>
- AITE. (2010). Boletín Mensual 12. Quito: Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE.
- AITE. (2010). Industria Textil. Historia y actualidad. Quito: Asociación de industriales textiles del Ecuador.

- AITE. (2010). Una de cal y otra de arena. Quito: AITE, Asociación de Industriales Textiles del Ecuador.
- AITE. (2011). Publicaciones y Estudios. Quito: Asociación de la Industria Textil Ecuatoriana.
- AITE. (2013). Publicaciones y Estudios período 2008 - 2012. Quito: Asociación de la Industria Textil Ecuatoriana.
- Alonso, M., Blanco, F., Freire, M. T., & González-Blanch, M. (2013). Introducción a la macroeconomía: teoría y práctica. Madrid: ESIC Editorial.
- Anaya, R. (13 de Octubre de 2010). Los 6 aspectos teóricos y prácticos del comercio internacional. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/6-aspectos-teoricos-practicos-comercio-internacional/>
- Arribas, I., Chorén, P., Fernández, A., Pérez, F., & Tortosa, E. (2010). La mediación de la integración comercial en una economía globalizada. Bilbao: Fundación BBVA.
- Bajo, Ó. (1991). Teorías del Comercio Internacional. (A. Bosch, Ed.) Barcelona.
- Ballesteros, A. (2001). Comercio exterior: práctica y teoría. Murcia: Editum.
- Barea, M., & Billón, M. (2010). Globalización y nueva economía. Madrid: Ediciones Encuentro.
- BCE. (2013). Estadísticas Económicas período 2008 - 2012. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Bergstrom, T. C., & Miller, J. H. (2009). Experimentos con los principios económicos. (A. Bosch, Ed.) Barcelona.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2013). El desarrollo económico de América Latina desde la independencia. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Camagni, R. (2011). Economía urbana. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Cámara de Comercio de Quito. (2009). Boletín de Comercio Exterior N° 284. Quito: Camara de Comercio de Quito.
- Canta, A., Casabella, R., Conde, Á. Ó., Cordiano, M., Rosello, J., & Torres, G. (2014). Comercio Interncaional en el siglo XXI. La puerta de acceso a los negocios. Buenos Aires: Dunken.
- Carmagnani, M. (2004). El otro occidente: América Latina desde la invasión europea hasta la globalización. Texas: El Colegio de México, Fideicomiso Historia de las Américas.
- Castaño, R., & González, H. (2011). Ideas económicas mínimas. Bogotá: ECOE Ediciones.

- Castellanos, A., Corredor, C., González, J., Rozas, S., & Silva, H. (2011). *Negocios internacionales: fundamentos y estrategias*. (E. Ediciones, Ed.) Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte Editorial.
- CEPAL. (1954). *El desarrollo económico del Ecuador*. México: Secretaría de la Comisión Económica para América Latina - CEPAL.
- Chavarría, H., Sepúlveda, S., & Rojas, P. (2002). *Competitividad cadenas agroalimentarias y territorios rurales: elementos conceptuales*. San José: IICA.
- Chordá, F., Martín, T., & Rivero, I. (2012). *Diccionario de términos históricos y afines*. Madrid: Akal Ediciones.
- Cohen, D. (2011). *La prosperidad del mal. Una introducción (inquieta) a la economía*. España: Penguin Random House.
- Coll, P. (2012). *Regímenes aduaneros económicos y procesos logísticos en el comercio internacional*. Barcelona: Marge Books.
- COMEX. (2009). Resolución N° 466. Salvaguardias. Quito: Comité de Comercio Exterior.
- Constitución Política de la República del Ecuador. (2008). Registro Oficial 449. Montecristi, Ecuador.
- De la Paz, M. (2013). Salvaguardia artificio que limita el comercio. *Revista Gestión*, 14-21.
- Doyle, M., Fryer, T. B., & Cere, R. (2010). *Éxito Comercial. Prácticas administrativas y contextos culturales*. Boston: Cengage Learning.
- Durán, G., García, J., & Sánchez, Á. (2011). *Economía mundial en transformación*. Madrid: Paraninfo.
- Echeverría, J., García, P., Martín, E., & Olmos, I. (2013). *Dinámica e impacto espacial de la empresa multinacional en Madrid, 1995 - 2002*. Madrid: UNED.
- Equipo de Gestión Económica y Social. (2014). *Publicación del Equipo de Gestión Económica y Social 9*. Buenos Aires: Dunken.
- Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR). (2011). *Informe 2011*. Quito: Fedexpor.
- Feliu, G., & Sudrià, C. (2007). *Introducción a la historia económica mundial*. Valencia: Universitat de València.
- Feliu, G., & Sudrià, C. (2013). *Introducción a la historia económica mundial (2da. Edición ed.)*. (U. d. València, Ed.) Valencia.
- Fernández, E. (2010). *Administración de empresas: un enfoque interdisciplinar*. Madrid: Paraninfo.

- Flacso. (01 de agosto de 2013). Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa. Obtenido de <http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/52083.pdf>
- Galindo, M. (2008). Diccionario de economía aplicada: política económica, economía mundial y estructura económica. Madrid: ECOBOOK.
- Garita, R. (29 de noviembre de 2006). Teoría del Comercio Internacional. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/teoria-economica-del-comercio-internacional/>
- González, E., González, I., Martínez, A., & Otero, M. (2014). Gestión del comercio exterior de la empresa. Manual teórico y práctico (3° Edición ed.). Madrid: ESIC.
- Gracia, M. (enero - abril de 2009). La nueva teoría del comercio internacional en la posmodernización de la economía global. Temas de ciencia y tecnología, 13(37), 19-22. México.
- Guevara, E. (2011). Globalización: ¿un futuro imposible? EE.UU.: Palibrio.
- Hernández, R. (1997). Metodología de la investigación (5ta. edición ed.). México: Mc. Graw Hill.
- INEC. (2010). Infoeconomía. Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- INEC. (2012). Infoeconomía. Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- INEI. (2013). EXPORTACIÓN FOB DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES, 2006 - 2012. Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Perú.
- INEXMODA. (2012). Observatorio económico nacional del sistema de moda. Plataforma de Innovación. Colombia: Instituto INEXMODA.
- Krugman, P. R. (2001). Economía Internacional. México: Siglo XXI.
- López, D. (2012). El pensamiento económico cubano sobre la sustitución de importación. La Habana, Cuba: Facultad de Economía Universidad de la Habana.
- Maldonado, F., & Proaño, G. (Septiembre de 2015). La industria en Ecuador: Industria textil. Revista Ekos, 62.
- Manwik, G. (2012). Principios de Economía. México: Paraninfo Ediciones S.A.
- Martínez, C., & Mayorga, J. (Junio de 2008). Paul Krugman y el nuevo comercio internacional. Criterio Libre, 73-86.
- Martínez, D. (2012). Libertad de emprender. Madrid: LID Editorial Empresarial.
- MinCIT. (2014). Informe de industria. Colombia: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- MinCIT. (2015). Comercio exterior colombiano: seguimiento a los Acuerdos Comerciales. Colombia: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

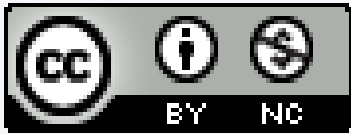
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú. (01 de 01 de 2011). Acuerdos comerciales del Perú. Recuperado el 25 de 10 de 2015, de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- Organización Mundial del Comercio. (10 de 10 de 2015). Organización Mundial del Comercio - Glosario de términos. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm
- Otorola, C. (2009). Economía fiscal. Bolivia: Plural Editoriales.
- Palma, L. (2010). Diccionario de Teoría Económica (Vol. 3). Madrid: Ecobook.
- Porter, M. E. (1 de marzo de 2010). Ventaja competitiva: creación y sostenibilidad de un rendimiento superior. Madrid, España: Ediciones Pirámide.
- Pro Ecuador. (23 de 08 de 2009). ¿Qué son barreras no arancelarias? Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- ProEcuador. (2012). Análisis sectorial de textiles y confecciones. Azuay: Dirección de inteligencia comercial e inversiones.
- ProEcuador. (2014). Perfil sectorial de prendas de vestir y textil para el inversionista. Quito: Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones.
- Ricardo, D. (1961). Principios de Economía política y tributación. México: Fondo de Cultura Económica.
- Riesco, M. (2010). El negocio es el conocimiento. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Rivarola, S. (2012). Desarrollo sustentable: una sociedad solidaria. (Rivarola, Ed.) Argentina.
- Salvatore, D. (2005). Economía Internacional. México: Limusa.
- Sánchez, A. M. (2012). El sector textil/confección en Colombia retos y oportunidades. Observatorio Económico Inexmoda, 5.
- Senplades. (2009). Plan Nacional para el Buen Vivir 2009 - 2013. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Senplades. (2013). Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 - 2017. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Smith, A. (1958). La Riqueza de las Naciones. México: Fondo de la Cultura Económica.
- Spielvogel, J. (1998). Civilizaciones de Occidente. México D.F.: International Thomson Editores.
- Stiglitz, J. (2010). Como hacer que la globalización funcione. España: Penguin Random House Grupo Editorial.

Superintendencia de Sociedades. (2013). Desempeño del sector textil confección 2008-2014 Informe. Bogotá: Supersociedades.

Tapia, N. (2008). Aprendiendo el desarrollo endógeno: construyendo la diversidad biocultural. Cochabamba: AGRUCO-COMPAS.

Warsh, D. (2009). El conocimiento y la riqueza de las naciones. Barcelona: Antoni Bosch Editor.

Licencia Creative Commons



Revista Científica ECOCIENCIA está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).