

# Abriendo puertas para los textiles en Europa

Por Leisa Sánchez

**P**romoción comercial y capacitación tendrán a la mano las empresas dedicadas a la producción y confección de textiles. La oportunidad la brinda Swiss Import Promotion Programme (SIPPO), un programa que promueve las importaciones de países en desarrollo y pretende mejorar el acceso tanto al mercado suizo como al de la Unión Europea (UE).

La industria textil fue la escogida para poner en práctica por primera vez en Ecuador, a partir del 2003, el plan de asistencia de SIPPO, que entre más de una veintena de países ha priorizado su presencia en Bulgaria, Ghana, Nigeria, Perú, Rumania y Vietnam.

Con el auspicio de la Cámara de Comercio de Quito (CCQ), las empresas más importantes del país han podido conocer en un seminario las bondades del proyecto suizo.

Para acceder al programa se deben cumplir varios requisitos, que empiezan por una solicitud de las empresas interesadas y siguen por un proceso de selección que incluye análisis de perfiles y real potencial de ventas, así como visitas de consultores de la organización europea.

Rudolf Friedli, secretario ejecutivo de SIPPO, explicó que se trata de apuntalar las exportaciones ecuatorianas y de esta manera ayudar al equilibrio de la balanza comercial, al tiempo que desta-

Foto: Archivo Dimediciones.



*Para lograr este objetivo es fundamental que el comprador compruebe la capacidad tecnológica y de calidad de los productos nacionales.*

có que dentro de la estrategia para poseionarse en el mercado europeo “el instrumento más importante son las ferias”.

La entidad ofrece todo tipo de facilidades —como cobertura de costos de viaje y de promoción— para asistir a las ferias internacionales más importantes del mundo.

Diego Ordóñez, gerente general de La Internacional, coincide en que no hay mejor escenario que las ferias,

donde confluyen oportunidades de exponer los productos y establecer contactos con cadenas comerciales, distribuidores y proveedores.

“Creo que va a ser muy positivo para la industria ecuatoriana tener acceso a toda la información que le permita llegar a los mercados que demandan productos que estamos en capacidad de producir”, dice Ordóñez, para quien el programa suizo resulta “extraordinario”.

La propia estrategia de La Internacional, que tiene consolidada su presencia en el área andina, es llegar con fuerza a Europa.

El gerente empresarial recalca que "Ecuador tiene ventajas arancelarias en la UE, lo cual mejora la competitividad que puedan tener las prendas ecuatorianas para penetrar en el mercado europeo".

Mientras tanto, Virgilio Dávila, gerente general de Fashionlana, resalta el hecho de que un organismo suizo "venga a buscar vendedores en el país y ofrezca facilidades para balancear las importaciones con las exportaciones".

Fashionlana, con 32 años de existencia y especializada en tejido de punto artesanal, quiere resultar entre las empresas seleccionadas.

Su fortaleza radica en la línea de los suéteres, siendo una gran abastecedora en el área americana, principalmente con ventas a México, Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Guatemala.

El 70% de la producción se destina a la exportación. Las ventas al exterior generan alrededor de \$ 2,66 millones y las destinadas al mercado nacional \$ 1,14 millones, comentó Dávila.

SIPPO representa un motor impulsor para un sector que ha perdido competitividad, tras la implementación de la dolarización y el fenómeno migratorio que ha disminuido la oferta de mano de obra, inclusive de la poco calificada que requiere la industria textil.

Ordóñez comenta que otra de las dificultades de la industria nacional radica en que las unidades de producción, incluso las fábricas, no se diga los talleres, son pequeñas.

"Hay que pensar en asociaciones como las *joint venture* para optimizar la capacidad instalada", señala el ejecutivo de La Internacional.

En este negocio, el éxito y la competitividad exigen altas calificaciones en la producción de materia prima y adecuarse a la tendencia actual de presentar un "paquete completo", que implica un buen proceso de confección, diseño, corte y lavado (que da el toque final visual al producto).

Es importante, dice Ordóñez, que el comprador se convenza de que Ecuador tiene la capacidad tecnológica para ofrecer productos que cumplan los requisitos de calidad y las actuales tendencias de la moda. **G**

## También la joyería y la ropa con alpaca

La joyería y la confección de ropa con alpaca son otros dos perfiles que pretende explorar el organismo suizo.

La experta suiza Eve Bachtold recalcó que desean llevar a dos empresas ecuatorianas en febrero del año próximo a la Feria de Holanda de oro, plata y piedras preciosas, en la que intervendrán expositores de Perú, Bolivia, Sri Lanka, Filipinas y Ghana.



Además, comentó que hay interés por desarrollar la confección con alpaca peruana, que es importada por algunas empresas ecuatorianas.

Este material, explicó, tiene una mala reputación por su textura y colores sumamente claros, pero consideró que se puede mejorar combinando el producto andino con otras materias primas.

El reto, entonces, es poner un toque de imaginación y fantasía en prendas de vestir que puedan competir en el exigente mercado europeo con un sello propio y buena calidad.

## Un test moral



Usted va al volante de su carro en una noche de tormenta. Llueve a cántaros. Al pasar por una parada de bus, ve que tres personas esperan transporte:

1. Una viejita que parece que ya se va a morir.
2. Un antiguo amigo suyo que una vez le salvó la vida.
3. La mujer (u hombre) de sus sueños.

¿A quién escogería usted para darle un aventón, sabiendo que su carro es deportivo y solo tiene un asiento libre?

Antes de continuar leyendo, piense un poco más. ¿A quién escogería?

Este es un dilema ético/moral que alguna vez fue realmente usado como parte de los tests para escoger a un mando medio de una empresa.

Puede escoger a la viejita, porque ella está cerca de morir y entonces usted decide salvarle, un gesto muy humano y altruista. O puede llevar a su viejo amigo; después de todo, él le salvó la vida y esta es la ocasión perfecta para recompensarle, al menos en algo, por lo que él hizo. Pero, por otro lado, ¿tal vez nunca más en su vida va a poder encontrar a su amante perfecta/o, la/el de sus sueños!

El candidato al mando medio que fue contratado (entre más de 200 solicitantes) no tuvo problema en contestar a su manera.

¿Qué fue lo que dijo?

Simplemente lo siguiente: "Yo le daría las llaves a mi viejo amigo y le pediría que lleve a la viejita al hospital. Y me quedaría en la parada, esperando el bus con la mujer de mis sueños".

Nunca se olvide de "pensar fuera del cuadrado". **G**