

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TRABAJO TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

PLAN DE IMPORTACIÓN DE SILLONES DE OFICINA DESDE EL MERCADO
CHINO VÍA MARÍTIMA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA “INDUSTRIAS COTOPAXI”

PAOLA MISHELL TARCO TARCO

DIRECTOR: DR. FRANCISCO JAVIER QUISIGÜIÑA CALLE

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NEGOCIOS INTERNACIONALES

QUITO, JUNIO 2022

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	IX
ABSTRACT.....	X
INTRODUCCIÓN	11
1. CONTENIDO PRELIMINAR	13
1.1. Planteamiento del problema.....	13
1.2. Formulación del problema	13
1.3. Objetivo general	14
1.4. Objetivos específicos	14
1.5. Justificación	14
1.6. Metodología	15
1.6.1. Fuentes primarias	15
1.6.2. Fuentes secundarias	16
2. ESTUDIO SITUACIONAL.....	17
2.1. Reseña histórica.....	17
2.2. Ubicación geográfica.....	20
2.2.1. Macro localización	20
2.2.2. Micro Localización	20
2.3. Giro del negocio.....	23
2.4. Organigrama Estructural.....	23
2.5. Misión, visión y valores institucionales de Industrias Cotopaxi	24
2.5.1. Misión	24
2.5.2. Visión.....	25
2.5.3. Valores Institucionales	25
2.6. Análisis PEST	25

2.6.1.	<i>Político</i>	26
2.6.2.	<i>Económico</i>	27
2.6.3.	<i>Social</i>	31
2.6.4.	<i>Tecnológico</i>	32
2.7.	5 Fuerzas De Porter	34
2.7.1.	<i>Poder de negociación de los clientes</i>	34
2.7.2.	<i>Poder de negociación de los proveedores</i>	35
2.7.3.	<i>Amenaza de nuevos entrantes</i>	36
2.7.4.	<i>Amenazas de productos sustitutos</i>	37
2.7.5.	<i>Rivalidad entre los competidores existentes</i>	38
3.	SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE CHINA Y ECUADOR	40
3.1.	Situación actual del comercio exterior en China	40
3.2.	Situación actual del comercio exterior en Ecuador	40
3.3.	Situación actual de las relaciones comerciales entre Ecuador y China	42
4.	ANÁLISIS TÉCNICO PARA APLICAR PLAN DE IMPORTACIÓN	44
4.1.	Descripción actual del mercado importador de sillones de oficina en Ecuador 44	
4.2.	Descripción del producto a importar	45
4.3.	Selección de proveedor	47
4.4.	Condiciones de negociación con el proveedor	51
4.4.1.	<i>INCOTERM</i>	51
4.4.2.	<i>Ciudad punto de embarque</i>	51
4.4.3.	<i>Número de unidades comerciales para embarcar</i>	52
4.4.4.	<i>Tipo de empaque</i>	52
4.4.5.	<i>Forma De Pago</i>	53

4.4.6.	<i>Tipo de contenedor</i>	53
4.4.7.	<i>Seguro</i>	53
4.5.	Requisitos para importar	54
4.5.1.	<i>Registro Único De Contribuyente (RUC)</i>	54
4.5.2.	<i>Obtención del certificado digital para firma electrónica- Token</i>	54
4.5.3.	<i>Registro en el portal de Ecuapass</i>	55
4.6.	Determinación De La Posición Arancelaria	55
4.6.1.	<i>Valores y tasas arancelarias</i>	56
4.7.	Elección del régimen aduanero de importación	57
4.8.	Contratación de agente de carga	57
4.9.	Nacionalización de mercancías	58
4.9.1.	<i>Contratación de agente aduanal</i>	58
4.9.2.	<i>Documentos de acompañamiento</i>	58
4.9.3.	<i>Documentos de soporte</i>	59
4.10.	Control aduanero	61
4.10.1.	<i>Aforo</i>	61
4.10.2.	<i>Pago de tributos</i>	62
4.11.	Levante de mercancías y transporte a destino final	62
4.12.	Diagrama de flujo de proceso de importación	63
5.	ANÁLISIS FINANCIERO	66
5.1.	Situación financiera actual	66
5.2.	Estado de resultados	69
5.3.	Inversiones para el proyecto	71
5.3.1.	<i>Inversión en activos fijos</i>	72
5.3.2.	<i>Inversión en activos diferidos</i>	74

5.3.3.	<i>Capital De Trabajo</i>	75
5.4.	Tasa de rendimiento esperado	79
5.5.	Origen del financiamiento	80
5.5.1.	<i>Amortización Del Crédito Bancario</i>	81
5.6.	Presupuestos	82
5.6.1.	<i>Presupuesto de importaciones</i>	83
5.6.2.	<i>Presupuesto de ventas</i>	84
5.6.3.	<i>Presupuestos de gastos de administración</i>	85
5.6.4.	<i>Presupuesto de gastos de ventas</i>	87
5.7.	Estados De Resultados Presupuestado	89
5.8.	Flujo De Caja Proyectado	92
6.	EVALUACIÓN FINANCIERA	94
6.1.	Valor actual neto (VAN).....	94
6.2.	Tasa interna de retorno (TIR)	94
6.3.	Relación costo/beneficio (R C/B).....	95
6.4.	Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	95
6.5.	Análisis de índices financieros.....	95
6.6.	Análisis de sensibilidad	96
6.6.1.	<i>Análisis de sensibilidad de VA</i>	96
6.6.2.	<i>Análisis de sensibilidad VAN</i>	98
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	100
7.1.	Conclusiones	100
7.2.	Recomendaciones	102
	BIBLIOGRAFÍA	103
	ANEXOS	111

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Histórico de ventas brutas Industrias Cotopaxi línea de equipamiento comercial	18
Figura 2. Histórico de ventas brutas Industrias Cotopaxi línea de muebles de oficina y peluquería.....	19
Figura 3. Localización de fábrica Industrias Cotopaxi	21
Figura 4. Localización de almacén de equipamiento comercial de Industrias Cotopaxi.....	21
Figura 5. Localización de almacén de muebles de oficina y peluquería de Industrias Cotopaxi.....	22
Figura 6. Fachada de almacén de muebles de oficina de Industrias Cotopaxi	23
Figura 7. Organigrama estructural de Industrias Cotopaxi.....	24
Figura 8. Evolución del PIB en Ecuador	28
Figura 9. Evolución de la tasa de desempleo en Ecuador.....	29
Figura 10. Evolución del IPC en los meses de febrero.....	31
Figura 11. Uso de los celulares, el internet y las redes sociales en Ecuador	33
Figura 12. Balanza comercial Ecuador	41
Figura 13. Codificación Arancelaria.....	56
Figura 14. Diagrama de flujo: Proceso de importación	64
Figura 15. Distribución de la inversión inicial	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución comercial de Industrias Cotopaxi	19
Tabla 2. Análisis poder de negociación de los clientes	35
Tabla 3. Análisis poder de negociación de los proveedores	36
Tabla 4. Análisis amenaza de nuevos entrantes	37
Tabla 5. Análisis amenazas de productos sustitutos	38
Tabla 6. Análisis rivalidad entre los competidores existentes	39
Tabla 7. Países exportadores de sillones giratorios de altura regulable a Ecuador.....	44
Tabla 8. Modelo de sillones de oficina que se planea importar	45
Tabla 9. Análisis de posibles proveedores	48
Tabla 10. Matriz de ponderación a posibles proveedores.....	50
Tabla 11. Precios para obtener firma en token	54
Tabla 12. Tributos a la partida arancelaria 9401300000.....	57
Tabla 13. Estado de Situación Financiera Industrias Cotopaxi 2021	67
Tabla 14. Estado de resultados Industrias Cotopaxi 2021	70
Tabla 15. Inversión inicial	71
Tabla 16. Inversión inicial activos fijos.....	72
Tabla 17. Depreciación de activos fijos.....	73
Tabla 18. Depreciación acumulada de activos fijos.....	73
Tabla 19. Inversión inicial activos diferidos.....	74
Tabla 20. Amortización activos diferidos.....	74
Tabla 21. Capital de Trabajo.....	75
Tabla 22. Sueldos Nómina.....	76
Tabla 23. Servicios básicos.....	77
Tabla 24. Suministros de oficina	77
Tabla 25. Artículos de limpieza	78
Tabla 26. Publicidad	78
Tabla 27. Costo de importación y nacionalización.....	79
Tabla 28. Tasa De Rendimiento Esperado.....	80
Tabla 29. Financiamiento Del Proyecto.....	81
Tabla 30. Tabla De Amortización.....	82

Tabla 31. Presupuesto De Importaciones.....	83
Tabla 32. Presupuesto de ventas	84
Tabla 33. Presupuesto de gastos de administración.....	86
Tabla 34. Presupuestos de gastos de ventas.....	88
Tabla 35. Estado de resultados presupuestado.....	90
Tabla 36. Flujo de caja proyectado	93
Tabla 37. Criterios de Evaluación Financiera.....	96
Tabla 38. Análisis de sensibilidad Valor Actual.....	97
Tabla 39. Análisis de sensibilidad Valor Actual Neto	99

Índice De Anexos

Anexo 1. Cotización Del Proveedor en términos FOB	111
Anexo 2. Packing list proporcionada por el proveedor	113

RESUMEN

Debido al aumento de actividades virtuales y necesidad de comodidad al realizarlas, la demanda de sillones de oficina ha presentado fluctuaciones positivas en los últimos años, sin embargo, la comercialización de sillones de oficina en Ecuador es un mercado competitivo, por lo cual, ha sido complicado que una empresa que adquiere productos de distribuidoras e importadoras pueda establecer precios bajos en comparación con empresas similares. Por lo cual, en el presente proyecto se desarrolló un plan de importación para la empresa Industrias Cotopaxi y así definir el impacto que este tendrá en su rentabilidad.

China trabaja bajo condiciones de materia prima y mano de obra barata, por lo cual, los precios que ofrece al mundo son bajos, es así, que la empresa proveedora del proyecto es Hangzhou Yueqiang Technology Co., Ltd y el proceso logístico, precios y costos que se establecen y proyectan a lo largo del plan están determinados de acuerdo con una importación de 550 sillones de oficina comercializados bajo términos FOB y de acuerdo con las condiciones de nacionalización establecidas a la partida arancelaria número 9401300000 y régimen aduanero 10.

El producto no presenta restricciones arancelarias y una vez realizado el estudio financiero y evaluación de este, se proyecta obtener utilidades por encima de los \$6.000,00 en cada año proyectado y de acuerdo con los índices financieros obtenidos, se concluye que el proyecto es viable y el tiempo de recuperación de la inversión de 4 años 6 meses.

Palabras clave: Industrias Cotopaxi, Plan de importación, Sillones de oficina, Sillones de altura regulable

ABSTRACT

Due to the increase of virtual activities and the need for convenience in carrying them out, the demand for office chairs has shown positive fluctuations in recent years; however, the commercialization of office chairs in Ecuador is a competitive market, so it has been difficult for a company that purchases products from distributors and importers to establish low prices compared to similar companies. Therefore, in this project an import plan was developed for Industrias Cotopaxi to define the impact it will have on its profitability.

China works under conditions of cheap raw material and labor, therefore, the prices offered to the world are low, so the supplier of the project is Hangzhou Yueqiang Technology Co., Ltd. and the logistic process, prices and costs that are established and projected throughout the plan are determined according to an import of 550 office chairs commercialized under FOB terms and according to the conditions of nationalization established to the tariff heading number 9401300000 and customs regime 10.

The product does not present tariff restrictions and once the financial study and evaluation of the product has been carried out, it is projected to obtain profits of over \$6,000.00 in each year projected and according to the financial indexes obtained, it is concluded that the project is viable, and the recovery time of the investment is 4 years and 6 months.

Key words: Industrias Cotopaxi, Import plan, Office chairs, Adjustable height chairs.

INTRODUCCIÓN

Juntamente con el inicio de la emergencia sanitaria causada por el COVID-21, surgieron nuevas necesidades en el consumidor, ya que, al pasar más tiempo en casa para realizar actividades de trabajado, estudio, etc. Optaron por adecuar espacios en su hogar para el desarrollo de dichas actividades, por lo cual, entre los artículos que empezaron a demandar están escritorios, archivadores y sobre todo sillones adecuados a sus necesidades. Industrias Cotopaxi es una empresa laticungueña que desde 2019 implementó a su línea de negocio la comercialización de muebles de oficina y peluquería, siendo 2021 su mejor año en su nivel de ventas, ya que, como se explicó anteriormente, las personas desarrollaban sus actividades virtualmente, además se debe añadir que constantemente se están aperturando o renovando oficinas, colegios y demás lugares donde se es necesario amoblar sus instalaciones.

Desde sus inicios Industrias Cotopaxi adquiere los productos que comercializa mediante distribuidores o importadoras, ya que, los sillones de oficina no son un producto que se fabrique en gran escala en el país, existiendo así poca variedad nacional, por lo que, la mayoría de los sillones que se comercializan son de proveedores extranjeros, principalmente de China debido a los precios relativamente bajos que se ofertan en este mercado. El hecho de no importar directamente ha puesto en desventaja a la empresa caso de estudio, ya que, al participar como segunda o tercera intermediaria en la comercialización, no posee precios competitivos y el proveedor tiene poder en la negociación. Debido a estos problemas, se propone diseñar un plan de importación de sillones de oficina bajo modalidad de importación al consumo, de manera que, Industrias Cotopaxi obtenga mayores beneficios por la venta de sus productos y además de comercializarlos localmente pueda participar como empresa distribuidora dentro del mercado.

Para analizar de mejor manera los resultados que podría obtener la empresa al importar los productos directamente, se ha realizado una serie de estudios, lo cuales, se encuentran estructurados de la siguiente manera:

En el primer capítulo de contenido preliminar se presentan los objetivos que se desean lograr con el proyecto y los lineamientos que se deberán cumplir para su desarrollo.

En el segundo capítulo se realizó un estudio preliminar de la empresa, tomando en cuenta su fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, es decir, se realizó un análisis de los factores internos y externos que pueden afectar o impulsar el desarrollo del proyecto.

En el tercer capítulo se analizó la situación actual del comercio exterior de China y Ecuador, el primer país maneja precios sumamente bajos en comparación con otros países y en el presente proyecto participará como proveedor, por lo cual, se analizó diferentes factores macroeconómicos y relación comercial y política que mantiene con el país de destino.

En el Cuarto capítulo se realizó el análisis técnico del proceso de importación, empezado por identificar el producto y la empresa proveedora de este, a continuación, tomando en cuenta las condiciones de negociación, se establecen las condiciones jurídicas que el importador debe cumplir para la nacionalización de los sillones de oficina, producto que ingresa dentro de la partida arancelaria 9401300000.

Una vez que se identificaron los requisitos y condiciones para la importación y nacionalización del producto, en el quinto capítulo se realizó el estudio financiero del proyecto, empezando por el análisis de los datos pasados de la empresa y los costos y gastos en los que se incurrirían al poner en marcha la importación. Ya con el establecimiento de inversión inicial necesaria, se realizaron diversos estados financieros y de presupuestos, de manera que al final del capítulo se visualiza las utilidades que la empresa podría percibir.

Para concluir, en el sexto capítulo de evaluación financiera se analizó diversos índices financieros y lo que sus resultados significan para la empresa, además a partir de estos se determinó la viabilidad del proyecto.

1. CONTENIDO PRELIMINAR

1.1. Planteamiento del problema

La demanda de sillones de oficina en Ecuador ha ido incrementado debido a varias razones, como el teletrabajo, aumento del desarrollo de actividades virtuales, salud, renovación, etc. Lo cual, distingue un crecimiento en la demanda por parte de diferentes sectores, como lo son: estudiantes, oficinistas e instituciones públicas y privada. Por lo cual, varias empresas han encontrado una oportunidad de negocio al comercializar con las mismas.

Industrias Cotopaxi es una empresa que analizando el mercado laticungueño y la inexistencia de locales dedicados a la comercialización de muebles y sillones de oficina, toma la decisión de introducir esta nueva línea de negocio a sus actividades, empezando así a promocionarlos en el mercado a partir de marzo de 2019, siendo su mejor temporada el año 2021 debido al aumento de la virtualidad, sin embargo, en la actualidad la demanda ha disminuido y la rentabilidad tiende a ser menor, por lo cual, es necesario tomar nuevas iniciativas que permitan un mejor desarrollo de la empresa.

Entre las debilidades de Industrias Cotopaxi se encuentra el hecho de abastecerse de empresas importadoras intermediarias, lo cual, afecta a la competitividad en el mercado, ya que, se encuentran limitaciones en temas de precios, variabilidad y disponibilidad de productos.

Adicionalmente, los negocios internacionales es un campo que la empresa caso de estudio no ha tomado el riesgo de incursionar, sin embargo, debido a las dificultades comerciales y financieras descritas anteriormente, se considera es necesario empezar a importar directamente y con la dirección correcta, para evitar riesgos y obtener una mejor rentabilidad.

1.2. Formulación del problema

¿Qué impacto tendría en la rentabilidad de la empresa Industrias Cotopaxi la importación directa de sillones de oficina y la comercialización de los mismos?

1.3. Objetivo general

Desarrollar un plan de importación directa de sillones de oficina desde el mercado chino vía marítima y analizar su impacto en la rentabilidad de la empresa “industrias Cotopaxi”

1.4. Objetivos específicos

- Realizar el estudio situacional de la empresa caso de estudio, tomando en cuenta su entorno interno y externo.
- Analizar la situación del comercio exterior de China y Ecuador
- Analizar el proceso que se debe realizar para llevar a cabo la importación de sillones de oficina a Ecuador.
- Revisar el desarrollo y resultados del proyecto mediante un análisis financiero.
- Utilizar herramientas financieras para determinar la viabilidad de proyecto.

1.5. Justificación

En Ecuador según datos del SRI en 2020 el mercado de muebles manejó un nivel económico de \$69,5 millones y el sector comercial se encuentra focalizado en las provincias de Pichincha, Azuay, Guayas, Manabí y Tungurahua, lo cual como empresa Cotopaxenses brinda la oportunidad de ser pioneros en la zona. (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020)

Sin embargo, la competitividad del mercado es una limitación, ya que, estadísticamente 13.779 empresas manejan la misma línea de negocio que la empresa caso de estudio, por lo cual, la diferenciación es un factor importante al momento de comercializar el producto, es así, que la importación directa permitiría competir en aspectos como: precio, ergonomía, calidad, innovación y estilo.

Al hablar de importaciones es importante analizar minuciosamente los procesos necesarios para efectuar toda la negociación nacional e internacional con el producto. Es por ese motivo, que el presente proyecto justifica su desarrollo para demostrar la factibilidad de la importación y por medio del estudio de mercado se logrará establecer la demanda,

segmentación, costos e información necesaria para su desarrollo y así proyectar el impacto que se tendrá en la rentabilidad de la empresa.

1.6. Metodología

El proyecto se desarrollará en base a datos de naturaleza mixta, siendo así, datos cuantitativos y cualitativos, debido a que se considera importante partir de componentes básicos y continuar desarrollándolos personalmente.

La información cuantitativa es necesaria para analizar indicadores de macro y microentorno, los cuales, se obtendrán por investigaciones de campo aplicadas mediante encuestas y entrevistas para conocer a la demanda, adicionalmente se analizarán datos financieros de la empresa caso de estudio.

La información cualitativa es fundamental, debido a que en un proyecto de importación y comercialización como el que estamos desarrollando, se debe analizar información documental presente en leyes, normas, acuerdos y descripción general de los países entre los que se planea efectuar la negociación, de manera que, se eviten problemas en su aplicación.

De acuerdo con el alcance de la investigación a aplicar, el proyecto se distingue como descriptivo, ya que, se explicará las actividades necesarias para la optimización del manejo de la información, además, se plantea describir el orden adecuado de los procesos, dirigiendo cada uno de los aspectos relevantes del trabajo hacia un desarrollo práctico y eficiente que afecten directamente a la rentabilidad de la empresa.

1.6.1. Fuentes primarias

Entrevistas: A la parte administrativa de la empresa, para mantener un proyecto que involucre sus intereses en conjunto con el aprendizaje del autor,

1.6.2. Fuentes secundarias

Libros: En los cuales se encontrarán leyes, conceptos e investigaciones ya realizadas sobre el área de estudio.

Prensa: Las noticias y publicaciones que se encuentran en periódicos y revistas son útiles para conocer el avance del mercado analizado y sucesos de impacto relacionados.

Internet: Consultas e investigaciones que aporten al proyecto

Libros contables de la empresa: Para revisar los análisis financieros presente y futuros de la empresa caso de estudio

2. ESTUDIO SITUACIONAL

En el estudio situacional se toman en cuenta datos pasados y presentes que se tendrán que analizar como base para conocer el entorno interno y externo de la empresa, de manera que, se pueda establecer acciones estratégicas para desarrollar un plan o cumplir un objetivo. (Quiroa, 2020)

Es así como en el presente capítulo se determina examinar los diferentes factores que han influido y siguen influyendo en el desarrollo de la empresa caso de estudio.

2.1. Reseña histórica

Industrias Cotopaxi inicia sus actividades comerciales en el año 2005 en la ciudad de Latacunga en un almacén arrendado que se ubicaba en la calle Antonio Clavijo y Sucre con un capital de 10 mil dólares, en sus inicios su única actividad era la comercialización de productos de equipamiento comercial, principalmente los fabricados en metal.

El principal proveedor de la empresa en su inicio era un local intermediario ubicado en la ciudad de Quito-Pichincha, el cual proveía a la empresa con productos como: vitrinas, estanterías y frigoríficos, todos de producción nacional. Industrias Cotopaxi es la empresa pionera en Latacunga en su línea de negocio, por lo cual, manejaba un monopolio que diariamente generaba ventas promediadas en 700 dólares.

Cómo estrategia comercial, Industrias Cotopaxi establece su propia fábrica a finales de 2005, esta se focaliza hasta la actualidad en la producción de braseros y cocinas, los cuales, son comercializados al por mayor en diversas provincias del país como Pichincha, Esmeraldas, Santo Domingo, Puyo y al por menor en su local de ventas.

A través de los años y debido a factores internos y externos, la empresa ha enfrentado bajones y subidas comerciales, motivo por el cual la empresa incluyó a su línea de negocio la comercialización de muebles de oficina y peluquería, línea que inició en marzo de 2019 y se ubica en su almacén propio en el centro de la ciudad de Latacunga, calle Calixto Pino y Sánchez de Orellana. Cabe recalcar que las 2 líneas que maneja la empresa están bajo diferentes RUC's y en los últimos años debido al incremento de la competencia, el

crecimiento en ventas se encuentra limitado, a continuación, se ilustra el desarrollo obtenido:

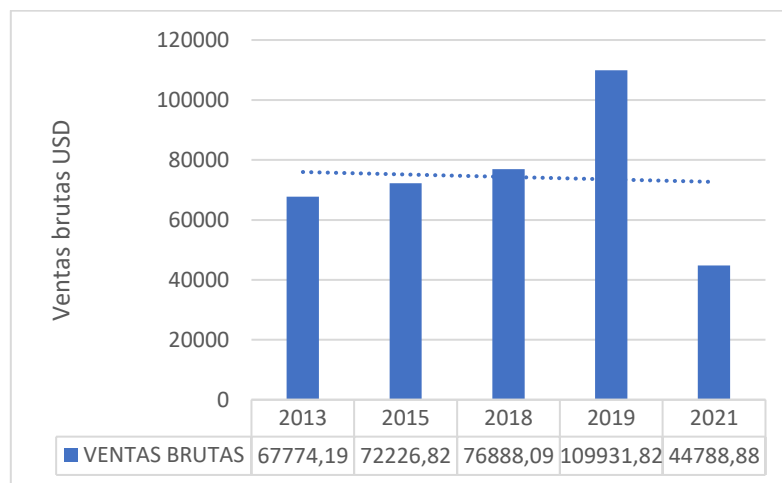
Línea 1: Equipamiento Comercial

RUC: 0502150832001

Razón social: Tarco Tarco Edgar Patricio

Actividad económica principal: Venta al por mayor de otros tipos de maquinaria N.C.P. para uso en la industria, el comercio, la navegación y otros servicios. Incluye venta al por mayor de robots para cadenas de montaje, armas, etcétera.

Figura 1. Histórico de ventas brutas Industrias Cotopaxi línea de equipamiento comercial



Fuente: Declaraciones de Impuesto a la Renta Industrias Cotopaxi

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

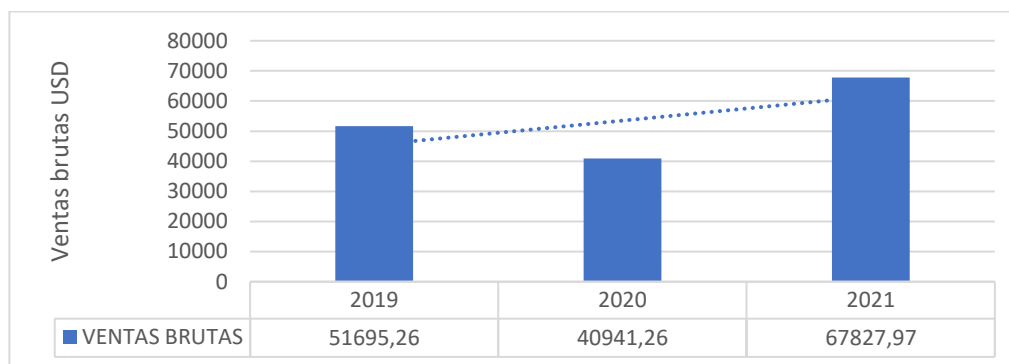
Línea 2: Muebles de oficina y peluquería

RUC: 0502143365001

Razón social: Tarco Jaque Norma Lucia

Actividad económica principal: Venta al por mayor y menor de otros materiales y equipos

Figura 2. Histórico de ventas brutas Industrias Cotopaxi línea de muebles de oficina y peluquería



Fuente: Declaraciones de Impuesto a la Renta Industrias Cotopaxi

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como vemos en las gráficas, la Figura 1 se encuentra con una con tendencia negativa, lo cual, es producido por el aumento de la competencia en el mercado, por el otro lado, en la Figura 2 la tendencia es positiva, resaltando el crecimiento exponencial de 2021 generado por el aumento de la demanda debido al incremento de teletrabajo y educación digital.

Debido a la evolución comercial de la empresa, se han tenido que incrementar o cerrar plazas de trabajo, además de sucursales, esto puntos se simplifican en la Tabla 1.

Tabla 1. Evolución comercial de Industrias Cotopaxi

Evolución Comercial de Industrias Cotopaxi							
Año	2005	2013	2015	2017	2019	2021	Actual
Número de colaboradores	2	5	5	5	6	6	8
Número de sucursales y fábrica	2	3	3	2	3	3	3

Fuente: Industrias Cotopaxi

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

2.2. Ubicación geográfica

2.2.1. Macro localización

Macro localización se entiende como la zona general donde se encuentra ubicado el proyecto y en este aspecto se analiza los factores socioeconómicos que más interfieren en el desarrollo de las actividades comerciales. (Corrillo & Gutiérrez, 2016)

Industrias Cotopaxi se encuentra ubicado en la zona centro del Ecuador, en la provincia de Cotopaxi, zona dedicada a la agricultura e industria de metalurgia. Según el último censo realizado por el INEC en 2010 en la zona viven alrededor de 409.205 personas.

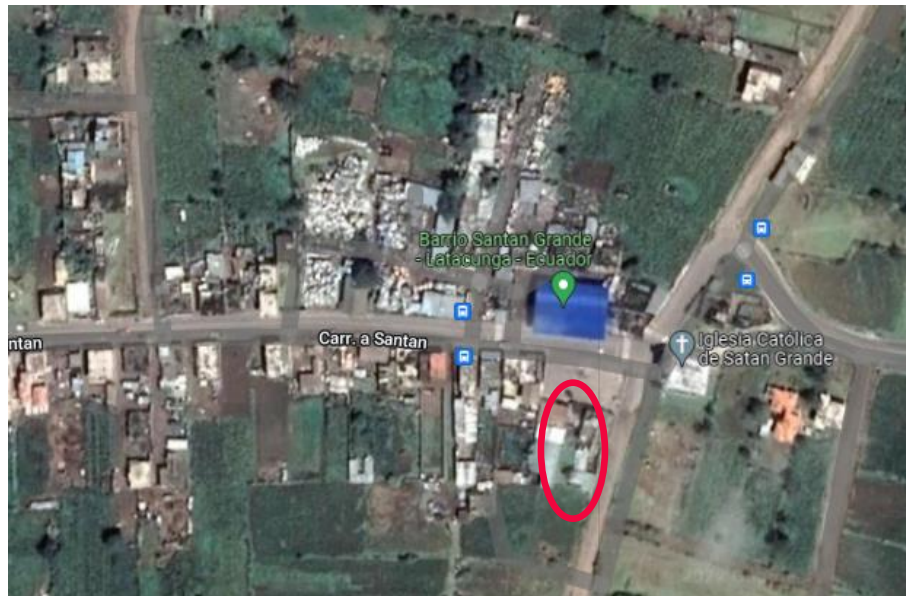
2.2.2. Micro Localización

La micro localización determina el punto preciso donde se ubica la empresa dentro de la macrozona, para su determinación, se analizan factores de disponibilidad y costo de recursos, la competencia, costo de transporte, limitación tecnológica y ecológica. (Corrillo & Gutiérrez, 2016)

Industrias Cotopaxi actualmente establece su planta de fabricación y 2 locales de ventas en la ciudad de Latacunga, capital y centro comercial de Cotopaxi.

Como se señala en la Figura 3, la fábrica se localiza en el centro del barrio Santan, calle Chimborazo, zona rural del cantón, por lo cual, la problemática de contaminación auditiva y ecológica pasa desapercibida debido a la amplitud de zonas verdes en la localidad, por otro lado, la instalación es propia y cuenta con área de almacenamiento o bodega adecuada a la capacidad productiva.

Figura 3. Localización de fábrica Industrias Cotopaxi



Fuente: Google Maps

El almacén de exhibición de artículos de equipamiento comercial se ubica en el centro del cantón, así como se indica en la Figura 4 en las calles Antonio Clavijo y Fortaleza del Callo, zona con mayor circulación de personas.

Figura 4. Localización de almacén de equipamiento comercial de Industrias Cotopaxi

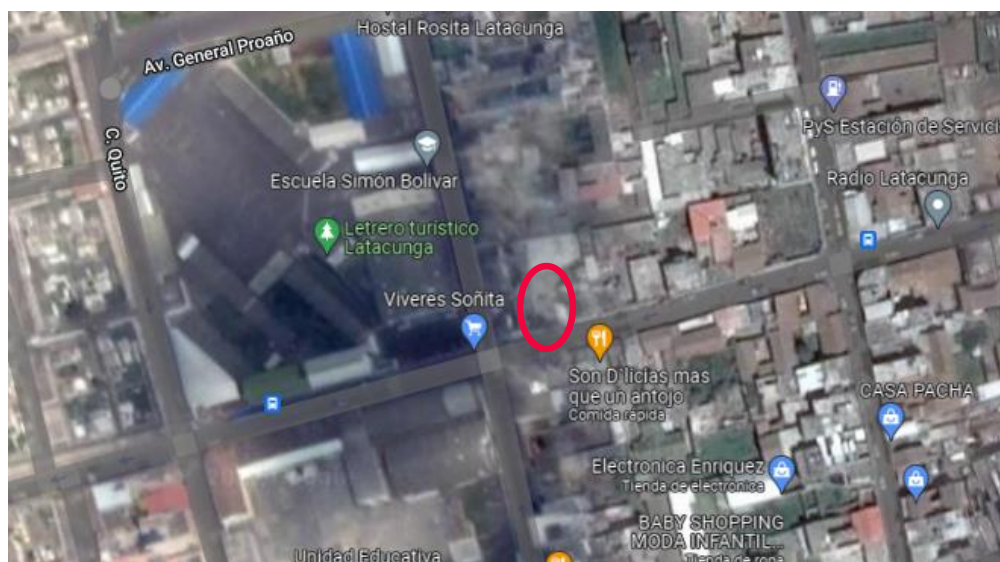


Fuente: Google Maps

La 3ra instalación de Industrias Cotopaxi es su almacén de Muebles de oficina y peluquería, el cual, como se señala en la Figura 5, está ubicado en el centro del cantón en las calles Calixto Pino y Sánchez de Orellana, la instalación es propia y está rodeada de centros de educación y restaurantes.

Al ser la línea de negocio a la cual el presente proyecto busca abastecer, a continuación, se mostrará más detalladamente su ubicación y fachada.

Figura 5. Localización de almacén de muebles de oficina y peluquería de Industrias Cotopaxi



Fuente: Google Maps

A continuación, en la Figura 6, se visualiza la fachada del lugar en donde se plantea comercializar los productos importados en el presente plan.

Figura 6. Fachada de almacén de muebles de oficina de Industrias Cotopaxi



Capturada por: Paola Mishell Tarco Tarco

2.3. Giro del negocio

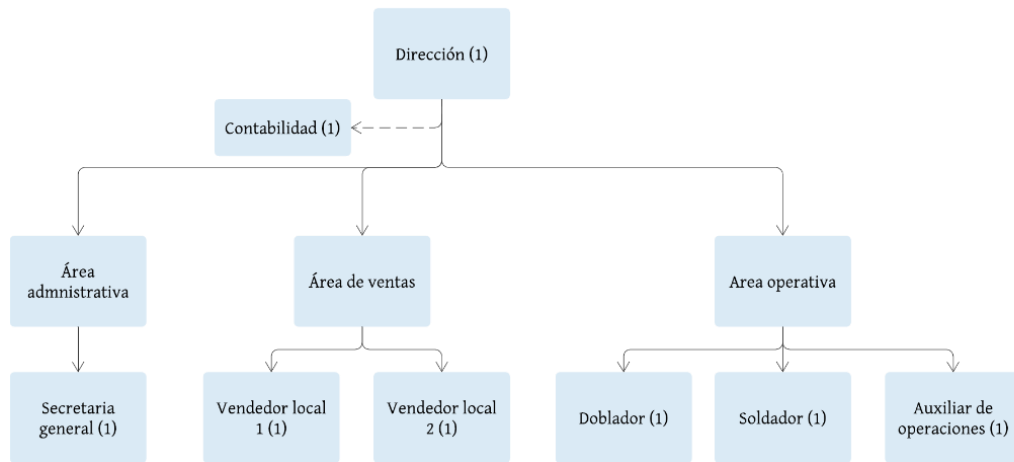
Induciéndonos en la línea de negocio aplicado al caso, Industrias Cotopaxi comercializa al por menor muebles de oficina y peluquería de fabricación nacional y extranjera, actualmente la empresa mantiene un inventario compuesto por 300 ítems, distribuidos entre sillas ergonómicas, sillas de peluquería, taburetes, escritorios, mesas de reuniones, estaciones de trabajo, espejos, etc.

2.4. Organigrama Estructural

El organigrama estructural de una empresa se diseña para tener una visión clara y ordenada del orden jerárquico de las áreas que participan en el desarrollo de actividades, de manera, que la toma de decisiones y nivel autoritario se defina y sea de conocimiento para todos los colaboradores.

En la Figura 7, se presenta el organigrama estructural de Industrias Cotopaxi.

Figura 7. Organigrama estructural de Industrias Cotopaxi



Fuente: Industrias Cotopaxi

Elaborado por: Mishell Tarco

Como se observa en el mapa estructural, Industrias Cotopaxi se encuentra conformado por 8 personas, de las cuáles 7 personas trabajan de manera interna y 1 es externa, en este caso, la persona encargada de contabilidad presta sus servicios sin influir directamente en el funcionamiento de la empresa.

2.5. Misión, visión y valores institucionales de Industrias Cotopaxi

2.5.1. Misión

La misión se describe como la razón principal o el motivo por el cuál una empresa se ha constituido, es a partir de esta, que la empresa plantea objetivos y construye planes estratégicos para desarrollarse. (Santander Universidades, 2022)

La misión establecida por Industrias Cotopaxi es la siguiente:

Apoyar el futuro de nuestros clientes dotándolos de insumos de equipamiento comercial, además de muebles de oficina y peluquería que cumplan con los más altos estándares de

calidad, comodidad y elegancia, garantizando durabilidad, innovación y entregas a tiempo con responsabilidad y amabilidad.

2.5.2. *Visión*

Al contrario de la misión, la cual se encarga de definir el origen o razón de la empresa, la visión empresarial establece hacia dónde la empresa plantea dirigirse o cuáles son sus objetivos a mediano y largo plazo. (Santander Universidades, 2022)

La visión planteada por Industrias Cotopaxi es la siguiente:

En el 2025, ser una de las empresas líderes en el mercado nacional, ofreciendo calidad e innovación, logrando ser reconocidos por nuestra experiencia, actualización y tecnologías.

2.5.3. *Valores Institucionales*

Los valores institucionales son los principios a partir de los cuales se justifica el accionar empresarial y su toma de decisiones, estos influyen directamente sobre el desarrollo empresarial y el de todos sus colaboradores. Los valores institucionales se plantean de acuerdo con la misión y visión. (Santander Universidades, 2022)

A continuación, se mencionan los valores institucionales de la empresa Industrias Cotopaxi:

1. Calidad
2. Perseverancia
3. Eficiencia
4. Innovación
5. Trabajo en equipo

2.6. Análisis PEST

El análisis PEST se trata de una herramienta utilizada para analizar y monitorear los factores macro ambientales de una organización, para de esta manera evaluar sus perspectivas y orientación, así como detectar posibles factores externos que puedan afectar

de manera concurrente o futura a la empresa. Para realizar este análisis se consideran elementos: Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos. (Ruiz, 2020)

A continuación, los elementos mencionados anteriormente se analizarán de acuerdo con los factores relacionados a la empresa caso de estudio.

2.6.1. Político

En Ecuador el gobierno de Guillermo Lasso sigue enfrentando desequilibrios en su política, principalmente desde la emergencia sanitaria causada por el coronavirus, ya que, a partir de su surgimiento se denotaron algunas debilidades del país como la carencia de amortiguadores macroeconómicos, crecimiento del trabajo informal, bajo nivel del sistema de salud y los retrasos que existen en los servicios públicos. (Banco Mundial, 2021)

Guillermo Lasso inicia su trabajo presidencial en 2021 y con él se insertan puntos positivos y negativos al mercado, en cuanto a política internacional Lasso explica la necesidad de incrementar tratados de libre comercio, ya que, hasta enero de 2021 Ecuador cuenta con un solo tratado, el cuál es con la Unión Europea, sin embargo, en la actualidad su gobierno está trabajando por mejorar las condiciones de comercio internacional para el país, de manera que nuestra materia prima tenga facilidad de ingresar a países desarrollados y que esta misma materia sea utilizada para realizar productos terminados que se importen al país con precios competitivos (Lasso & Borrero, 2021). El producto de nuestro caso de estudio es realizado con materiales como aluminio, cobre, caucho, etc. Estos son elementos que Ecuador exporta es menor cantidad, en 2020 según datos del Banco Central (ITC, s.f.) el aluminio obtuvo un ingreso de 58.540 mil dólares, sin embargo, al tener menos barreras comerciales con otros países como China que en el caso participa como nuestro proveedor, la cantidad exportada puede aumentar y el producto final regresará al país con un porcentaje de calidad de materia prima ecuatoriana.

Otro tema comercial de Ecuador es el nivel de aranceles que se maneja en el país, factor que delimita la libertad de comerciar con el mundo, según el programa informático Solución Comercial Integrada Mundial, en Ecuador se maneja un promedio arancelario de 7,35%, porcentaje alto en comparación con países como Chile y Perú.

2.6.2. Económico

La economía ecuatoriana en 2019 inició un ciclo de recuperación después de los grandes problemas que surgieron debido a los choques externos y el efecto de la emergencia sanitaria que causó muertes, incremento de la pobreza e insostenibilidad de empresas que tuvieron que cerrar, generando así un aumento en nivel de desempleo. Dichos indicadores tienden a influir directamente en la empresa caso de estudio en la toma de decisiones, ya que, permiten identificar y planificar el nivel de inversión, tasa de interés, proyección de demanda, etc. Industrias Cotopaxi considera que los factores económicos exógenos que permiten identificar oportunidades o amenazas son los siguientes:

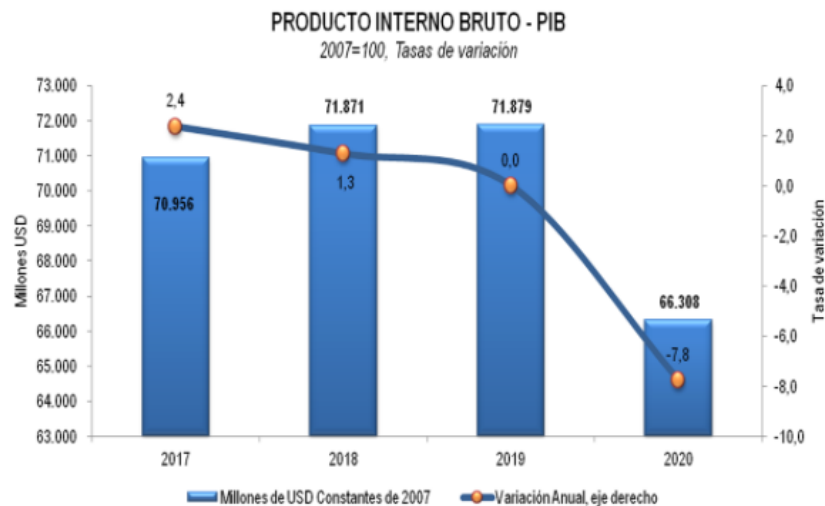
2.6.2.1. Producto Interno Bruto (PIB)

Naturalmente en los países el desarrollo económico se relaciona con el desarrollo de su producción, mientras más producción exista, existirá mayor bienestar para los individuos, es entonces, qué el Producto Interno Bruto (PIB) es la medida tradicional para explicar este efecto, ya que, se mide la cantidad de bienes y servicios finales que se negociaran en el mercado en un periodo de tiempo. (Martínez, 2010)

Para Ecuador 2020 fue un año de desestabilización productiva, según el Banco Central en 2020 el PIB se contrajo un 7,8%, en términos constantes la economía pasó de 71.879 millones en 2019 a 66.308 millones en 2020, una contracción de 5.571 millones en un año y según Gabriela Coba (2021) este valor representa la caída más grande de la economía del Ecuador en el último siglo. (BCE, 2021)

A continuación, en la Figura 8, se muestra gráficamente la variación del PIB desde 2017 a 2020.

Figura 8. Evolución del PIB en Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador (2021)

Los datos sobre PIB 2021 todavía no han sido cerrados, sin embargo, hasta el tercer trimestre de 2021 la economía ecuatoriana registraba un crecimiento de 5,6% en comparación con el mismo periodo en 2020, varios componentes de la fórmula del PIB reflejan un incremento, el consumo en los hogares incrementó en un 11%, el gasto del gobierno 3,3%, la formación bruta de capital fijo 7,8%, las importaciones 7,7% y las exportaciones disminuyeron un 2,7%. En general la economía ecuatoriana mantiene un criterio de recuperación basada en el crecimiento del consumo de los hogares, inversión fija de capital y gasto del gobierno en salud y educación. (BCE, 2022)

Según la información presentada por Gabriela Coba (2022) las proyecciones del PIB ecuatoriano para 2022 son los siguientes: 3,1% (ONU), 3,1% (GBM), 2,6% (CEPAL) y 2,54% (BCE), las proyecciones son positivas debido a la atracción de inversión planteada por Guillermo Lasso, factor que impulsará el consumo de los hogares en un 3,2%, por lo cual, el PIB para este año favorece a la empresa caso de estudio en la comercialización de sus productos. (BCE, 2021)

2.6.2.2. Desempleo

La tasa de desempleo indica que cantidad de la población económicamente activa no tiene trabajo a pesar de que hayan realizado actividades para encontrarlo. Es importante analizar este punto debido a que en el mercado laboral la cantidad de oferta de empleo mantiene relación con la demanda, ya que, si la demanda de productos o servicios incrementa significa que aumentó la oferta laboral, lo que produciría una menor tasa desempleo. (García & Almeida, 2021)

Si bien en 2020 la tasa de desempleo llegó a 4,9% debido a la crisis generada por la pandemia, en 2021 Ecuador experimentó una recuperación lenta del mercado laboral y según datos del INEC el 2021 cerró con una tasa de desempleo de 4,1%, indicando que al menos 356,725 personas de la PEA se encontraban en situación de desempleo. Analíticamente se distingue una disminución, sin embargo, este porcentaje es mayor en comparación al año previo de la pandemia, en 2019 la cifra era de 3,8% (Zumba, 2022). En la Figura 9 se visualiza la evolución de la tasa de desempleo en Ecuador.

Figura 9. Evolución de la tasa de desempleo en Ecuador



Fuente: INEC (2022)

En cuanto al subempleo, término que abarca a la población que trabaja por menos del salario mínimo y sin los beneficios de un trabajo adecuado, en Ecuador esta variable ha tenido un incremento, pasando de 17,8% en 2019 y 22,9% en 2020 a 23% en 2021, lo que

significa que más personas están obteniendo ingresos menores y sus actividades tienden a ser menos productivas. (Zumba, 2022)

Hasta febrero de 2022 el desempleo nacional según el INEC (2022) fue de 4,3%, indicándonos que ha existido un aumento porcentual de 0,2% comparando al cierre de 2021. Según los valores presentados es este segmento, podemos notar que el mercado laboral ecuatoriano está desenvolviéndose inestablemente, por lo cual, el consumo de las personas se puede ver afectado y es una amenaza para la empresa caso de estudio.

2.6.2.3. Inflación

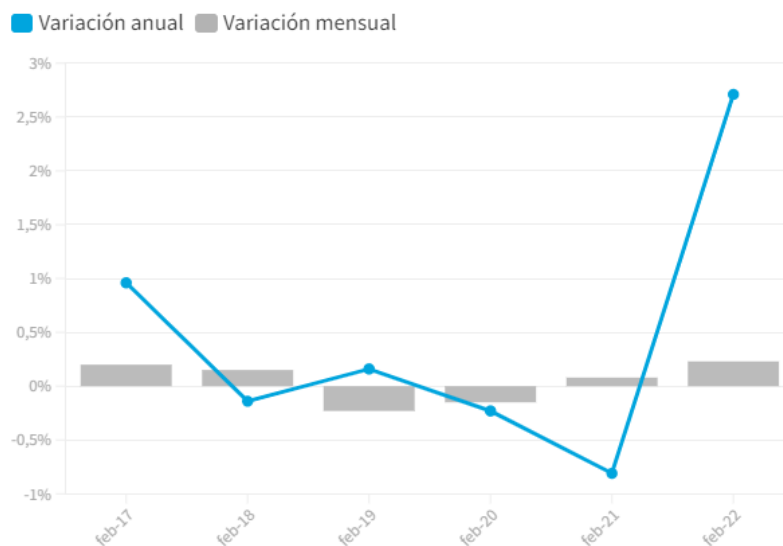
Según Claudia Castillo (2022) La inflación es la medida que nos permite visualizar la disminución del poder adquisitivo de nuestro dinero y es importante analizarla debido a que, como empresa comerciante el poder adquisitivo de la demanda puede determinar los precios del producto y cómo manejar su variación, garantizando una adaptabilidad de costos para la empresa y para el cliente.

Ecuador en 2021 demostró una inflación anual de 1,94%, cifra más alta desde 2015 y uno de los principales motivos es el aumento en el precio de transporte de 1,26%, el índice de precios al consumidor en alimentos y bebidas no alcohólicas también tuvieron un incremento de 0,21%. En la canasta básica familiar se distingue un excedente de \$27,02, debido a que en diciembre de 2021 esta cerró en \$719,65 y el ingreso promedio familiar es de \$746,67. (Primicias, 2022)

Para el presente año, la inflación sigue creciendo y en términos mensuales el IPC en febrero aumentó 0,23%, es decir el costo de vida sigue encareciéndose y a pesar de que el gobierno haya establecido un aumento del salario básico unificado el excedente sigue considerándose bajo. Con el incremento del salario el ingreso promedio familiar aumentó a \$793,33 y la canasta básica familiar también experimentó un aumento a \$725,16, dejando un mínimo excedente de \$68,17. Si bien el excedente aumentó, no es suficiente para cubrir con el precio de un producto de la empresa caso de estudio, por lo cual la inflación se consideraría una amenaza y lo recomendable es ofrecer productos a menores precios o con mayor

facilidad de pago. (Coba, 2022) A continuación, en la Figura 10, se presenta como el IPC ha ido variando desde 2017.

Figura 10. Evolución del IPC en los meses de febrero



Fuente: INEC (2022)

2.6.3. Social

El análisis de los factores sociales se realiza para conocer la situación del público objetivo y entender su existente o posible relación con el producto. Para la empresa caso de estudio los factores sociales son determinantes para determinar los clientes que necesitan el producto.

2.6.3.1. Demografía

Comenzando desde la demografía, según datos del INEC en el último censo de 2010 se registró una población total de 14,483,499 y según datos del Banco Mundial hasta 2020 se estima una población total de 17,64 millones y la edad promedio es de 28,4 años. De la población total, 170,489 personas viven en la ciudad de Latacunga y están divididas en 88,188 mujeres y 82,301 hombres. Por lo tanto, la cantidad de la población se considera

alta y es necesario crear medidas para que el producto se promocione estratégicamente y además tener un enfoque de venta interprovincial.

2.6.3.2. *Comportamiento del consumidor*

A partir de los estragos causados por la COVID-19 han existido varios cambios en el estilo de vida de las personas y por lo tanto su forma de consumo también, es así, que el consumidor post-covid presta más atención a lo que consume y el impacto que genera, además de que ha incrementado su tendencia al consumo digital y sostenibilidad (Coca, 2020). Latacunga tiene una población que aún no confía en los servicios online, sin embargo, después de la pandemia esta es la única manera de precautelar su seguridad, es así como actualmente el uso de servicios de delivery, presencia estratégica en redes sociales y el establecimiento de medidas de bioseguridad en los establecimientos, son factores clave para que la empresa caso de estudio perdure en el mercado (Gabriela, 2021).

2.6.4. *Tecnológico*

En la actualidad el sistema tecnológico tiene un impacto en la empresa y en el consumidor, ya que, en la empresa un avance tecnológico incrementa la eficacia en los procesos, mientras que para los consumidores el uso de la tecnología permite que tengan mayor accesibilidad a la empresa, mejore su comunicación con la misma y se simplifiquen modos de compra y promoción. (Delgado, s.f.)

2.6.4.1. *Investigación, Desarrollo e Innovación*

En Ecuador el enfoque a la investigación es escasa y únicamente destina el 0,43% de su PIB a esta área, adicionalmente se encuentra en el puesto 99 de 129 países en el desempeño de innovación. El gasto destinado para investigación y desarrollo del área comercial según datos del INEC ha sido de 17,44 millones en 2014, se encuentra en el menor rango de inversión después de minas y canteras.

De acuerdo con los datos anteriores, el tema de I+D+I en Ecuador tiende a ser una amenaza, debido al poco capital destinado a su desarrollo.

2.6.4.2. Internet y Redes Sociales

Después de los estragos del confinamiento debido a la pandemia, las redes sociales y el internet se han vuelto parte esencial en el desarrollo de negocios y la manera de establecer una comunicación entre comprador y vendedor. En la Figura 11 realizada por Branch se muestra el estado general del uso de internet y redes sociales en 2021.

Figura 11. Uso de los celulares, el internet y las redes sociales en Ecuador



Fuente: Branch (2021)

Como lo muestra la Figura 11, en 2021 de los 17,77 millones de habitantes, el 57,3% son usuarios de internet y el 78,8% son usuarios de redes sociales. En comparación con el año 2020 fecha de inicio de la pandemia, los usuarios de internet aumentaron en un 1,5% y en redes sociales hubo un incremento de 16,7%, ya que, se sumaron más de 2 millones de perfiles nuevos. Según el informe de Ecuador Digital 2021, la red social más utilizada es Facebook y un ecuatoriano pasa en promedio 18,50 minutos usándola al día y visualiza 8,83 páginas.

Para la empresa caso de estudio este tema se toma como una oportunidad para abrir paso a un e-commerce y aumentar su inversión digital, además se deben simplificar procesos de compraventa. Otra oportunidad que vale mencionar es que, al existir un aumento de

usuarios, sus necesidades de comodidad al estar utilizando plataformas digitales también aumentan, con el incremento de la digitalización la demanda de sillones adecuados para permanecer trabajando, estudiando o en momentos de ocio tiene una tendencia positiva.

Además, con el internet la comunicación rompe barreras y acceder a proveedores es más sencillo, además de que se pueden comparar precios y beneficios.

2.7. 5 Fuerzas De Porter

Las empresas no solo se miden o rigen de acuerdo con datos cuantitativo, sino que es necesario analizar las fuerzas motrices que alteran el entorno, estas suelen ser de naturaleza cualitativa, es decir, se debe realizar un análisis estructural que ayude a determinar el panorama general del sector comercial. Porter en 1979 propone un modelo en el cual se analiza el entorno empresarial a partir de las fuerzas que la constituyen, para que estas delimiten precios, costos e inversión, además, este modelo permite identificar el grado de competitividad que posee la empresa y definir estrategias para mejorar el rendimiento. (Hernández, 2011)

A continuación, se realizará un análisis de las fuerzas que influyen en la importación y comercialización de sillones de oficina en la ciudad de Latacunga, dependiendo de la situación actual de la empresa Industrias Cotopaxi.

2.7.1. Poder de negociación de los clientes

Como José Hernández (2011) lo recalca, en una empresa de bienes la fortaleza del poder de negociación frente a los clientes varía dependiendo de 2 factores: sensibilidad de precios y poder de negociación. Como es de conocimiento general, el cliente es la fuerza de ser y sustento de la empresa, por lo cual, constantemente está exigiendo cambios o beneficios a los cuales la empresa debe prestar total atención. En la Tabla 2 se analizan las variables que influyen en el poder de negociación de Industrias Cotopaxi y se determina su impacto.

Tabla 2. Análisis poder de negociación de los clientes

#	Factores	Análisis comparativo	Impacto
1	Concentración de clientes	La digitalización de diversas actividades como: estudio, ocio, trabajo, etc. Han incrementado, por lo tanto, el mercado a satisfacer es mayor.	Alto
2	Volumen de compra	Los sillones de oficina se venden en pocas cantidades y actualmente el precio mínimo de una silla ergonómica es de \$98, por lo cual, el cliente exige mayor garantía y beneficios en el producto.	Alto
3	Diferenciación	Al tratarse de productos importados, el cliente denota mayor calidad y confianza. Sin embargo, varias importadoras promocionan y comercializan los mismos modelos.	Alto
4	Información acerca del proveedor	La información de la empresa y sus productos no tiene la difusión correcta, por lo cual, el cliente llega a conocer las características del producto y su precio únicamente si se acerca a las instalaciones o mantiene comunicación directa.	Medio
5	Identificación de la marca	Al adquirir productos de importadoras, la empresa no cuenta con marca propia en sillones, además, debido al tiempo en el mercado los clientes distinguen el nombre de la empresa por su línea principal que es equipamiento comercial y no por su línea de muebles de oficina.	Alto
6	Productos sustitutos	En tema de comodidad, salud y diseño, los productos sustitutos son pocos	Bajo

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

2.7.2. Poder de negociación de los proveedores

El posicionamiento de una empresa está definido por el poder de negociación de los proveedores, ya que, son ellos los que suministran a la empresa de insumos en el caso de producción o de bienes en el caso de comercialización. Generalmente su poder depende de la cantidad de proveedores, grado de importancia de su oferta y condiciones del mercado. (Hernández, 2011)

En la Tabla 3 se analizan las variables más significativas de esta fuerza aplicadas a la empresa caso de estudio

Tabla 3. Análisis poder de negociación de los proveedores

#	Factores	Análisis comparativo	Impacto
1	Concentración de proveedores	En el tema de sillones de oficina en la empresa se identifica únicamente un proveedor, el cual, es intermediario de una importadora.	Alto
2	Importancia del volumen para los proveedores	La empresa es cliente medianamente frecuente, abarcando un porcentaje bajo de su comercialización.	Alto
3	Diferenciación de insumos	La mayoría de los proveedores manejan el mismo catálogo de productos.	Bajo
4	Costos de cambio	El proveedor actual ofrece facilidades de pago, por lo cual, cambiar a otro implicaría trabajar en confianza crediticia.	Alto
5	Disponibilidad de insumos sustitutos	La variedad de modelos de sillones de oficina de producción nacional es baja.	Alto
6	Impacto de los insumos	El producto es el bien final que se comercializa en la empresa.	Alto

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

2.7.3. Amenaza de nuevos entrantes

La naturaleza del mercado determina que cuando existe una industria en la cual aumenta su demanda, se visualizan ganancias y beneficios, nuevas empresas van a querer incursionar en el mismo mercado, aumentando así la competencia y afectando a la rentabilidad de las empresas ya existentes. Sin embargo, para determinar el grado de amenaza de nuevos competidores es necesario analizar las barreras y facilidades de entrar o salir del mercado, por lo cual, en la Tabla 4, se detallan algunas de las barreras más relevantes y su relación con la empresa caso de estudio.

Tabla 4. Análisis amenaza de nuevos entrantes

#	Factores	Análisis comparativo	Impacto
1	Economías de escala	El mercado inmobiliario se abastece en grandes cantidades y mientras mayor sea, los costos de producción son menores y empresas distribuidoras ofrecen mayores beneficios.	Bajo
2	Curva de experiencia	Para comercializar sillones de oficina es necesario manejar un correcto control de calidad, inventario y además conocer su funcionamiento.	Medio
3	Diferenciación del producto	En Latacunga existen limitadas empresas dedicadas a la comercialización de muebles de oficina, las cuales ofrecen productos iguales, sin embargo, cada una cuenta con carteras de clientes establecidas.	Medio
4	Capital	Importar sillones de oficina y comercializarlos representa un gran valor de capital en trámites, producto, publicidad, almacenamiento, etc.	Bajo
5	Canales de distribución	Industrias Cotopaxi cuenta con un punto de venta, sin embargo, no se han planteado estrategias de marketing.	Alto
6	Políticas gubernamentales	Para que una importadora funcione es necesario cumplir con varios requisitos en cuanto a registro, además, existen limitantes en cuanto a patentes de funcionamiento.	Bajo

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

2.7.4. Amenazas de productos sustitutos

Los productos sustitutos constituyen una amenaza debido a que en ocasiones estos llegan al mercado con menores precios, mejor rendimiento o calidad. Al ofrecer mayores beneficios y cumplir las mismas funciones del producto de estudio, la demanda se puede ver afectada (Hernández, 2011). El producto que sea plantea importar en el presente proyecto son sillones de oficina giratorios y con regulación de altura, por lo cual, el producto sustituto únicamente serían sillones que cumplan con las mismas características, pero de producción nacional. En la Tabla 5, se presenta el análisis de los factores que influyen en esta fuerza.

Tabla 5. Análisis amenazas de productos sustitutos

#	Factores	Análisis comparativo	Impacto
1	Disponibilidad de sustitutos	Se puede reconocer un único sustituto, que son los sillones de oficina de fabricación nacional.	Bajo
2	Precio relativo entre el producto sustituto y el ofrecido	El precio del producto nacional es menor comparado al importado, sin embargo, la diferencia no es amplia si comparamos productos con iguales características.	Medio
3	Rendimiento y calidad comparada entre el producto ofrecido y su sustituto	En cuanto a calidad son similares, sin embargo, hay diferencia en acabados, embalaje, manuales para armar y detalles.	Medio
4	Costos de cambio para el cliente	Las piezas de los sillones de fabricación nacional no son estándares, a diferencia de los importados en los cuales se ofrece repuestos para todas sus partes, por lo cual, si el cliente opta por un producto sustituto incurrirá en costos adicionales por mantenimiento.	Bajo

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

2.7.5. Rivalidad entre los competidores existentes

Esta es la quinta fuerza y para Porter significa el resultado de las cuatro anteriores y la más esencial, debido a que, a partir de esta, se establecen estrategias y acciones que permiten sobresalir a la empresa sobre su competencia. (Hernández, 2011)

En la Tabla 6, se relaciona a la empresa caso de estudio y los factores que determinan la intensidad de esta última fuerza.

Tabla 6. Análisis rivalidad entre los competidores existentes

#	Factores	Análisis comparativo	Impacto
1	Concentración	En Latacunga se concentran únicamente 3 empresas dedicadas a la comercialización de sillones de oficina, de igual manera, la zona centro del país no existen muchas empresas, sin embargo, en la zona de la costa se encuentran la mayor parte de las importadoras y comercializadoras de dicho producto.	Medio
2	Diversidad de los competidores	En el mercado objetivo del proyecto, la mayoría de las empresas comparten objetivos, sin embargo, hay diferencia en costos y estrategias de promocionar su producto.	Alto
3	Diferenciación del producto	Los productos ofertados son iguales a los de la competencia, sin embargo, en Industrias Cotopaxi se ofrecen facilidades de pago, transporte, instalación y garantía	Bajo
4	Costos de cambio	Son mínimos debido a que los productos son similares y además tampoco se incurre en costos de búsqueda debido a que existen pocas empresas dedicadas a comercializar sillones de oficina en la zona.	Alto
5	Crecimiento de la demanda	La demanda ha aumentado debido a la digitalización de las actividades y nuevas necesidades del consumidor.	Alto
6	Barreras de salida	En temas legales las barreras de salida son de mediano impacto, sin embargo, el capital invertido en producto e instalaciones es alto, lo cual, puede causar que la competencia resista a dejar el mercado.	Alto

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

3. SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE CHINA Y ECUADOR

3.1. Situación actual del comercio exterior en China

China es un país muy abierto a practicar actividades de comercio exterior y al ser considerada la principal fábrica del mundo, es el principal exportador y el segundo país a nivel mundial en importaciones, dentro de sus principales productos de exportación están: equipos electromecánicos, maquinaria, reactores nucleares, calderas, muebles, etc. Y en sus importaciones se encuentran: equipos eléctricos, combustibles minerales, etc. (EFE, 2022)

Según datos del Banco Mundial (2022) en 2020 China logró un superávit en su balanza comercial de \$369.670 millones y en 2021 la Administración General de Aduanas publicó que el comercio exterior chino alcanzó los \$6,14 billones de dólares y obtuvo un superávit de \$685.470 millones de dólares, la mayor cifra lograda desde 2015.

Teniendo en cuenta el desarrollo de la pandemia de COVID-19 2021 fue un año de crecimiento comercial para China, sus exportaciones fueron su principal motor y según analistas económicos como Wang Dan, esto se debe al trabajo efectivo de prevención y control de brotes en China, lo cual, le permitió al país mantener las operaciones de la cadena industrial de manera estable, logrando así un crecimiento potencial, a diferencia de sus principales socios comerciales los cuales son: Estados Unidos, la Unión Europea, países de la ASEAN, Japón y Corea, los cuales tuvieron una tendencia de crecimiento moderada. (CGTN, 2022)

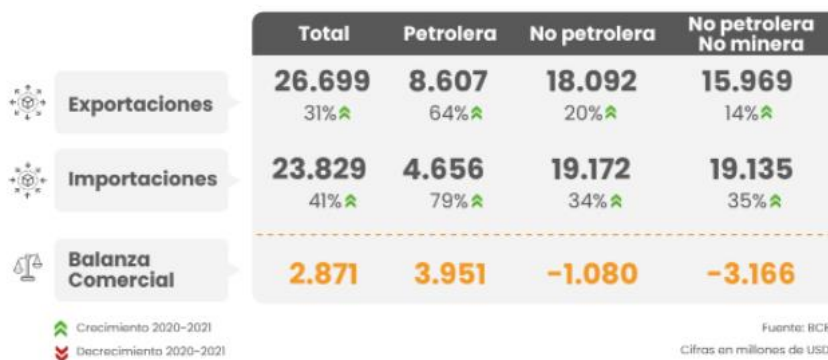
Según el análisis realizado por la UNCTAD, para 2022 se prevé un crecimiento leve o moderado en el comercio exterior chino, esto debido al acortamiento de las cadenas de suministros y el nivel de deuda mundial que se pudieran alcanzar, los cuales son factores que afectan el nivel de demanda y oferta de todos los países. (teleSUR-HIM, 2022)

3.2. Situación actual del comercio exterior en Ecuador

Sin duda, la situación del comercio exterior para Ecuador ha ido mejorando y a pesar de los problemas relacionados a materia logística, en donde los fletes no tenían espacio para

realizar exportaciones e importaciones y de incrementar sus costos, según datos del Banco Central en 2021 como se distingue en la Figura 12, se obtuvo un superávit de \$2.871 millones en la balanza comercial total, un valor superior en comparación al 2018 y 2019 juntos, en los cuales el superávit variaba entre 115,1 millones de dólares. (Redacción Primicias, 2021)

Figura 12. Balanza comercial Ecuador



Fuente: BCE (2022)

Es importante mencionar que dentro de los principales productos de exportación se encuentran: el camarón, banano, atún, flores y cacao, mientras que entre sus productos de importación tenemos: Medicinas (debido a la necesidad de controlar la pandemia), autos, polímero, manufacturas de metal y residuos de soya. (CAN, 2021)

Si bien Ecuador es un país donde las exportaciones petroleras representan gran parte de sus ingresos, en 2019 estas únicamente representaron el 40% del total, dando lugar a un auge de los productos del sector tradicional, en donde la exportación de camarón incrementó un 33%, convirtiendo a Ecuador en 2021 en el principal proveedor de este molusco en Estados Unidos, el cual es su principal socio comercial, seguido por China, Panamá, Chile y Holanda. (Serrano, 2022)

Como lo hemos detallado, las exportaciones incrementaron en 2019, pero también hay un aumento de importaciones, registrando hasta noviembre de 2021 un incremento del 41%, sin embargo, estas están enfocada principalmente en materia prima y combustibles, productos que permiten a Ecuador seguir ofreciendo al mercado un producto final o procesado. (Serrano, 2022)

El presidente de la Federación Ecuatoriana de exportadores Felipe Ribadeneira menciona que, si bien el comercio exterior de Ecuador ha mejorado, en 2022 las empresas seguirán afrontando retos, los cuales, están relacionados a la poca reactivación económica nacional, cambios en la reforma tributaria e incremento salarial. (Serrano, 2022)

3.3.Situación actual de las relaciones comerciales entre Ecuador y China

China en su objetivo de expandir su economía y ampliar su nivel de globalización, ha realizado varios lazos comerciales con países de América latina, entre esos Ecuador, país que se distingue como uno de sus principales acreedores y según el Ministerio de Finanzas (2021) hasta agosto de 2021 Ecuador ha alcanzado una deuda de \$5.016 millones de dólares, de los cuales \$2.077 millones están respaldados con petróleo y son provenientes de 17 créditos vigentes, en donde el crédito con mayor plazo de pago es el otorgado por Exibank de China y vence en 2039.

China y Ecuador son países que empezaron a mantener vínculos desde hace 42 años, comenzado en 1980, fecha en la cual empezó su relación diplomática con la idea de unir a los países políticamente y es en este año en el cual se plantea el intercambio de embajadores, para que estos sean los encargados de ayudar en misiones diplomáticas en su lugar de establecimiento. (Cancillería Ecuador China, s.f.)

Otro hecho importante fue la firma de la “Asociación Estratégica Integral” en 2016, donde se pactaron términos de cooperación política, financiera y apoyo en proyectos de inversión por parte del país oriental. (Cancillería Ecuador China, s.f.)

También se destaca la implementación de un nuevo acuerdo bilateral firmado en 2018 y con vigencia de 5 años, en donde se plantea la adhesión de Ecuador a la “Nueva Ruta de la Seda”, este acuerdo tiene como objetivo el beneficio mutuo, mediante una cooperación que envuelve al área política, de infraestructura, comercial, financiera y de desarrollo de capital humano, de manera que la Iniciativa de la Franja y Ruta, garantice un desarrollo mutuo en base a una cooperación práctica y sostenible. (Ecuador & China, 2018)

Actualmente Ecuador vio la posibilidad de extender un tratado de libre comercio con China, para lo cual, los ministerios de ambos países iniciaron con la negociación del tratado

y se espera que este mismo año se llegué a aplicar. Un tratado de libre comercio significaría una gran oportunidad para mejorar el intercambio productivo entre países, Julio José Prado explicó que se abre la posibilidad de que las exportaciones ecuatorianas se expandan en \$1.000 millones de dólares anuales, se estima que entre los productos que gozarían de mayores beneficios con este tratado esta: banano, camarón, cacao y otros snacks comestibles. (FRANCE 24, 2022)

Además del tratado de libre comercio, el presidente Lasso en su última visita realizada a China en febrero de 2022, planteó una renegociación de la deuda, Lasso propuso desvincular la intermediación petrolera que existe de terceros de los instrumentos de deuda, para de esta manera, obtener un ahorro de 400 millones anuales con una relación directa, así lo explico el ministro de Relaciones Exteriores Juan Carlos Holguín. (FRANCE 24, 2022)

4. ANÁLISIS TÉCNICO PARA APLICAR PLAN DE IMPORTACIÓN

4.1. Descripción actual del mercado importador de sillones de oficina en Ecuador

En Ecuador las empresas inmobiliarias de oficina mantienen en stock mayoritariamente sillones de oficina importados, esto se debe a que nacionalmente no se fabrican a gran escala y se enfocan en fabricar sillas de estilo artesanal.

Según datos recopilados por la ITC las importaciones de Ecuador de sillas de oficina representan el 0,1% de las importaciones mundiales y hasta 2020 se ubicó en el puesto número 73 en el ranking de importaciones de sillones de oficina, a pesar de que 2020 fue una época en la cual la demanda de mobiliaria aumentó debido a la digitalización, entre 2019 y 2020 se distingue en decrecimiento de -9% de este tipo de importaciones a Ecuador. Analizando el código arancelario 940130 correspondiente a “asientos giratorios de altura variable (excepto médicos, quirúrgicos, dentales o veterinarios y de barbería)”, los principales países que proveen al Ecuador son China, Estados Unidos y Corea. En la Tabla 7, se describe el nivel de importaciones que se tuvieron desde los países antes mencionados.

Tabla 7. Países exportadores de sillones giratorios de altura regulable a Ecuador

Exporters	Value imported in 2020 (USD thousand) ▼	Trade balance 2020 (USD thousand) ⚡	Share in Ecuador's imports (%) ⚡	Quantity imported in 2020	Quantity unit
World	4,287	-4,287	100	1,392	Tons
China	3,390	-3,390	79.1	1,313	Tons
United States of America	392	-392	9.1	21	Tons
Korea, Republic of	259	-259	6	29	Tons

Fuente: ITC (2022)



Como se visualiza en la Tabla 7, el 79,1% de las importaciones ecuatorianas de sillas giratorias con altura regulable son originarias de China, esto se puede deber al bajo costo de producción en este país y por lo tanto los productos son más baratos.

4.2. Descripción del producto a importar

Industrias Cotopaxi plantea importar sillones de oficina de diferentes modelos, tamaños, material y color, este producto tiene como fin llegar a ser usados en oficina, recepciones, mesa de reuniones, estudiantes, locales comerciales, etc. Por lo cual es necesario garantizar que el producto sea elegante, cómodo y que se adapte a las diferentes necesidades del comprador.

A continuación, en la Tabla 8, se detalla alguno de los modelos a importar con su descripción de material, funcionalidades y tamaño.

Tabla 8. Modelo de sillones de oficina que se planea importar

Modelo	COD.	Características	Unidades por importar
	1007	<p>Base de metal nylon alta 300mm de 5 puntas, asiento en esponja de alta densidad, espaldar estructura nylon/mesh.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Hidráulico negro, ruedas de nylon. -Ajustable en altura. -Apoyabrazos fijos. -Apoyo lumbar curvo. -Ergonómico -Giro 180°. 	150
	7701	<p>Base de nylon 320mm, asiento/espaldar en esponja de alta densidad, tapizado en PU.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ajustable en altura. -Apoyo lumbar curvo. - Balanceable -Giro 180° 	30

Modelo	COD.	Características	Unidades por importar
	1019MB	<p>Base nylon alta 320mm de 5 puntas, asiento en esponja de alta densidad, hidráulico cromado, ruedas de nylon.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ajustable en altura. -Apoyabrazos fijos. -Apoyo lumbar curvo. -Ergonómico -Giro 180°. 	45
	1002	<p>Base NYLON 300mm de 5 puntas, asiento en esponja de alta densidad, espaldar marco negro de nylon. hidráulico negro ruedas de nylon.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Altura ajustable. -Apoyabrazos de nylon fijos. -Apoyo lumbar fijo. -Giro 180°. 	50
	6624	<p>Base de nylon 350mm de 5 puntas, asiento/respaldo en esponja de alta densidad, tapizados en PU color cromado, hidráulico negro, ruedas de nylon.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ajustable en altura. -Apoyabrazos fijos. -Apoyo lumbar curvo. -Ergonómico -Giro 180°. 	50
	2002HB	<p>Base METAL CROMADA 350mm de 5 puntas, asiento en esponja de alta densidad, espaldar estructura nylon, ruedas de nylon.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ajustable en altura. -Apoyabrazos ajustables en alto. -Apoyacabezas -Ergonómico -Giro 180°. 	75

Modelo	COD.	Características	Unidades por importar
	6644	<p>Base nylon alta 320mm de 5 puntas, asiento en esponja de alta densidad, espaldar estructura Polipropileno, hidráulico cromado, ruedas de nylon</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ergonómico -Ajustable en altura. -Apoyabrazos fijos. -Apoyo lumbar curvo. -Giro 180°. 	30
	2009	<p>Base nylon alta 320mm de 5 puntas, asiento en esponja de alta densidad, espaldar nylon, hidráulico, ruedas de nylon</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ajustable en altura. -Apoyo lumbar curvo. -Giro 180°. - Color de espaldar: amarillo, azul, plomo 	60
	1003	<p>Base NYLON 300mm de 5 puntas, asiento en esponja de alta densidad, espaldar marco negro de nylon. hidráulico negro ruedas de nylon.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Altura ajustable. -Apoyabrazos de nylon ajustables. -Apoyo lumbar fijo. -Giro 180°. 	60

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

4.3. Selección de proveedor

En la cadena de suministros la selección de proveedores es muy importante, ya que, estos influyen en el rendimiento y funcionamiento de las empresas. Una selección adecuada garantizará que el proveedor y la empresa demandante mejoren el flujo de información de

necesidades y cambios en la demanda de los consumidores. Antes de seleccionar un proveedor es necesario analizar a un grupo que ofrezcan el mismo producto o servicio y empezar a calificarlos dependiendo de ciertos criterios o indicadores. (Pacheco, Pupo, & Parra, 2019)

Para el caso de estudio es necesario buscar empresas proveedoras de sillones de oficina que sean originarias de China, para lo cual, se realizó la búsqueda en Alibaba, una de las plataformas más importante de e-Commerce a nivel mundial, conectando a proveedores chinos con compradores online de todo el mundo, facilitando la comunicación entre estos y otorgando confianza en el proceso de compra y entrega (Urbano, s.f.). Los proveedores por evaluar son:

- Foshan Senlan Furniture Co., Ltd.
- Hangzhou Yueqiang Technology Co., Ltd
- Bazhou Yuda Trading Co., Ltd.

A continuación, en la Tabla 9, se mostrará una matriz en la cual se analizarán diferentes indicadores que son importantes para la selección de proveedor por parte de la empresa.

Tabla 9. Análisis de posibles proveedores

Criterios	Foshan Senlan Furniture Co., Ltd.	Hangzhou Yueqiang Technology Co., Ltd	Bazhou Yuda Trading Co., Ltd.
Ubicación	Guan dong, China	Zhejiang, China	Hebei, China
Puerto	Shenzhen	Shanghai / Ning Bo	Tianjin Xingang
Precio	Min. \$15,50 (Desde 1 unidad)	Min. \$10 (desde 50 unidades)	\$16 (desde 1 unidad)
Calidad	Buena, Certificado ISO 9001	Buena, Certificado ISO 9001	N/I
Formas de pago	USD, CNY, T/T (Transferencia), L/C (Carta de crédito)	USD, CNY, T/T (Transferencia), L/C (Carta de crédito)	USD, EUR, JPY, CAD, AUD, HKD, GBP, CNY, CHF, T/T, L/C

Criterios	Foshan Furniture Co., Ltd.	Senlan Technology Co., Ltd	Hangzhou Technology Co., Ltd	Yueqiang Bazuou Co., Ltd.	Yuda Trading
Tiempo de entrega	20-30 días		30 días		15 días
Servicio post venta	Garantía de envío y reembolso		Garantía de envío y reembolso		Garantía de envío y reembolso
Customización	≥100 (Logo y empaque)		≥100 (Empaque) (Logo)	≥500	≥1560 (Empaque y logo)
Términos de entrega	FOB, EXW		FOB		FOB, CFR, EXW, DDP
Tipo de empresa	Manufacturera, comercializadora		Comercializadora, manufacturera		Comercializadora
Tiempo en Alibaba	5 años		4 años		2 años
Empresa verificada	Sí		Sí		No

Fuente: Alibaba (2022)

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Una vez analizados los criterios importantes, se procede a realizar la matriz de ponderación, en la cual, los diferentes indicadores se ponderan dependiendo de su grado de importancia, de manera que, luego de una multiplicación de los resultados la puntuación se sumará para obtener la calificación final, el proveedor con más alto puntaje será el más idóneo para mantener una relación comercial.

A continuación, en la Tabla 10, se muestra la matriz de ponderación aplicada al caso de estudio.

Tabla 10. Matriz de ponderación a posibles proveedores

Criterios	Evaluación				Ponderación	Peso por calificación		
	Foshan Senlan Furniture	Hangzhou Yueqiang Technology	Bazhou Yuda Trading	Foshan Senlan Furniture		Hangzhou Yueqiang Technology	Bazhou Yuda Trading Co., Ltd.	
Ubicación	3	3	2	7	21	21	14	
Puerto	4	5	1	9	36	45	9	
Precio	2	4	1	10	20	40	10	
Calidad	3	3	1	9	27	27	9	
Formas de pago	2	2	3	6	12	12	18	
Tiempo de entrega	3	3	4	9	27	27	36	
Servicio post venta	2	2	2	4	8	8	8	
Customización	4	3	0	9	36	27	0	
Términos de entrega	3	3	3	7	21	21	21	
Tipo de empresa	4	4	2	8	32	32	16	
Tiempo en Alibaba	4	3	1	8	32	24	8	
Empresa verificada	4	4	0	9	36	36	0	
Total					308	320	149	

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Según la ponderación realizada, el proveedor más óptimo es Hangzhou Yueqiang Technology Co., Ltd. con el mayor puntaje de 320, esto se debe a que resalta en precios, facilidad de logística y confiabilidad de transacciones. Por lo cual, el proyecto tendrá un enfoque a este proveedor y la negociación se realizará bajo sus precios.

4.4. Condiciones de negociación con el proveedor

4.4.1. INCOTERM

Los Términos Internacionales de Comercio generalmente conocidos por su abreviatura como INCOTERM son las normas que regulan el modo de entrega de mercancía y las obligaciones existentes entre el comprador y vendedor en la logística internacional, condicionando varias partes de este proceso como la distribución de documentos, costos de operación, distribución de riesgos y condiciones de entrega. (Luévano & Flores, 2013)

El tipo de Incoterm escogido en la negociación incide en el costo del contrato. En el presente caso de estudio se planea negociar bajo términos FOB (Free on board) debido a que se aplica para transporte marítimo y establece que el proveedor tiene la responsabilidad de cubrir costos y riesgos hasta la entrega de la mercadería a bordo de naviera escogida por el comprador.

4.4.2. Ciudad punto de embarque

Según la Cámara Naviera Internacional el 90% de la logística de comercio internacional es realizada vía marítima y es en los puertos donde se reciben bienes para exportación e importación. Los puertos de embarque estratégicos favorecen a los consumidores debido a que se reducen costos y el sector en sí tiende a crecer. (Airpharm Logistics, 2020)

La empresa que se seleccionó como proveedora en el presente proyecto indica que para sus procesos de comercialización utilizan dos puertos los cuales pueden ser el de Shanghái y el de Ningbo, el Consejo Mundial de Transporte Marítimo establece al puerto de Shanghái en China como el más eficiente e importante a nivel mundial, por lo cual, se plantea definirlo

como el puerto de embarque del plan de importación y el puerto de destino será el puerto marítimo de Guayaquil-Ecuador.

4.4.3. Número de unidades comerciales para embarcar

Se entiende por unidades comerciales a la cantidad de mercancías por la cuales se está efectuado la negociación, son el número de unidades exactas que constan en los documentos comerciales. Para realizar la declaración aduanera de importación (DAI) es importante distinguir entre los tipos de unidades, de manera que los campos sean llenados correctamente. (Ojeda, 2020)

Como se describió en la Tabla 8, en el presente proyecto se plantea importar una cantidad total de 550 unidades comerciales, número de unidades que permite a la empresa hablar con el proveedor sobre la customización de empaque.

4.4.4. Tipo de empaque

El tipo de empaque es importante en la transportación de productos, un producto estará protegido y será fácil de manipular de acuerdo con la calidad de empaque que tenga. Este debe garantizar que las mercancías lleguen en excelente estado a su destino y se diseña para proteger el producto durante el proceso de almacenaje, distribución y arribo al punto de venta. (Logycom, 2021)

Los empaques se clasifican de las siguientes maneras: primario, secundario y terciario, en el caso de transportación de sillones de oficina solo se utilizará el primario y secundario, de manera que en primera instancia los sillones y sus piezas están cubiertos por plástico de burbuja, lo que minimiza el riesgo a daños internos por rayaduras o cortes del material; el empaque secundario es la caja de cartón en el cual se colocan los elementos antes mencionados.

4.4.5. Forma De Pago

Alibaba proporciona a sus usuarios una amplia gama de formas de pago, de manera que busca que el comprador y vendedor confíen en la forma en la que se desenvuelve la negociación. Mediante Alibaba Trade Assurance el comprador puede recibir un reembolso en caso de que su producto no llegue a tiempo o no cumpla con los estándares de calidad ofrecidos. (Administrador, 2021)

Las formas de pago son las siguientes: Tarjeta de crédito, Pagos bancarios en línea, T/T, Western Union, Boleto, Pague más tarde y E-checking. En el presente proyecto se plantea realizar el pago de la compra mediante tarjeta de crédito, de manera que la compra se efectúe de manera pronta, tomando en cuenta que la tarifa del procesamiento es del 2,95% del total.

4.4.6. Tipo de contenedor

El contenedor es la estructura utilizada para transportar mercancías, este es lo suficientemente resistente para ser manipulado, transportado y almacenado de manera segura, su utilización permite facilitar el proceso logístico, ya que es apilable y se puede transferir entre distintos modos de transporte. (Sarmiento, 2019)

El contenedor que se plantea usar es el de 20 pies, el cual cuenta con las siguientes dimensiones internas: 5,898 metros de largo, 2,352 metros de ancho y 2,393 metros de alto. Posee una capacidad de 28 toneladas.

4.4.7. Seguro

El seguro protege financieramente a las mercancías transportadas en caso de alguna eventualidad como pérdidas o daños ocurridos durante su traslado. Para este proyecto de importación, el seguro será contratado por parte de la agencia de carga, la cual, deberá entregar a la empresa la póliza de seguros, en la cual, se especifica los riesgos sobre los cuales la empresa aseguradora se compromete a indemnizar al comprador. Generalmente el seguro genera un costo de 1% sobre el valor de la carga.

4.5. Requisitos para importar

4.5.1. Registro Único De Contribuyente (RUC)

El RUC es un instrumento indispensable para desarrollar actividades económicas en el país, su codificación ayuda a registrar e identificar a los contribuyentes para que de esta manera el estado los administre tributariamente. (SRI, s.f.)

Como se indicó en el capítulo 1, Industrias Cotopaxi ya cuenta con el RUC numero 0502143365 bajo el nombre de su representante legal la Tnlg. Norma Tarco y su descripción de actividad comercial es venta al por mayor y menor de otros materiales y equipos.

4.5.2. Obtención del certificado digital para firma electrónica- Token

La firma electrónica tiene la misma validez legal que la firma física y en Ecuador está amparada en la Ley de Comercio Electrónico. La firma en token es un dispositivo criptográfico que ofrece una alta seguridad a su usuario, es de uso seguro, versátil y se utiliza en trámites ciudadanos o en procesos de firma masiva. Las instituciones avaladas a emitir firma en token son: Registro Civil, Security Data. A continuación, se muestra la tabla de valores aplicada para 2 años de ambas instituciones:

Tabla 11. Precios para obtener firma en token

Producto/Servicio	Vigencia	Tarifa (Registro Civil)	Tarifa (Security Data)
Firma electrónica en Token	2 años	54,88	60,48
Renovación	2 años	20,16	35,84

Fuente: Registro Civil del Ecuador & Security Data (2022)

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se muestra en la Tabla 11, el precio más competitivo es el ofrecido por el Registro Civil, por lo cual, para el presupuesto del proyecto se tomará este valor como referencial.

Para el proceso, en primera instancia la empresa deberá ingresar en la página del Banco Central del Ecuador, solicitar firma electrónica y completar el formulario pertinente,

además, Industrias Cotopaxi al identificarse como persona natural, deberá adjuntar los siguientes documentos:

- Digitalizado del RUC
- Digitalizado de cédula o pasaporte a color
- Digitalizado de papeleta de votación actualizada
- Digitalizado de la última factura de pago de luz, agua o teléfono, donde evidencie dirección domiciliaria

4.5.3. Registro en el portal de Ecuapass

El sistema Ecuapass surge en el año 2012 y es una plataforma que permite a los operadores de comercio exterior realizar diferentes trámites aduaneros de manera digital. Para que una persona natural o jurídica pueda empezar su proceso de registro debe realizar el siguiente proceso:

1. Instalar la plataforma Ecuapass en el computador.
2. Ingresar en la plataforma y crear usuario y contraseña
3. Registrar firma electrónica
4. Actualizar base de datos

4.6. Determinación De La Posición Arancelaria

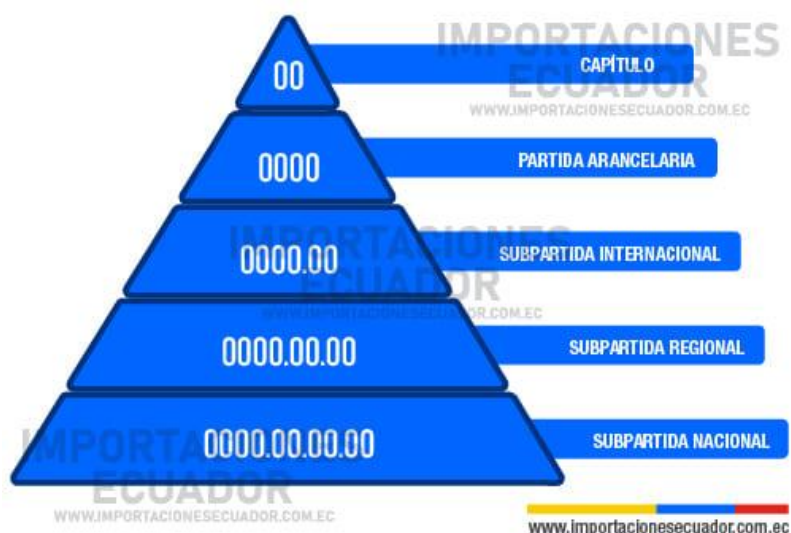
Se debe comenzar analizando el concepto de código arancelario, el cual menciona que se trata de un grupo de números determinados por el Sistema Armonizado y sirven para clasificar las mercancías en el caso de importaciones o exportaciones, este código mantiene un formato estandarizado que es reconocido y aplicado a nivel internacional. (iContainers, 2021)

Inicialmente el código está conformado por 6 dígitos, sin embargo, las naciones miembros del Sistema Armonizado pueden incrementar más dígitos de acuerdo con sus necesidades. En Ecuador el código arancelario se establece de acuerdo con la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina (NANDINA) y esta se basa en el Sistema

Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, originalmente el código establecido en la NANDINA está compuesta por 8 dígitos, sin embargo, en Ecuador la subpartida se obtiene agregando 2 dígitos más y en el caso de no necesitar otorgar una subpartida se agregan ceros, en total en el Arancel de Aduanas de Ecuador se identifican 10 dígitos en total. (El Pleno del Comité de Comercio Exterior, 2017)

En Ecuador el código arancelario se estructura de acuerdo con la manera como se indica en la Figura 13.

Figura 13. Codificación Arancelaria



Fuente: Importaciones Ecuador (2022)

Los sillones de oficina ingresan en la siguiente partida arancelaria: 9401300000 y es determinado para asientos giratorios de altura ajustable.

4.6.1. Valores y tasas arancelarias

La tasa arancelaria son los impuestos que se deben cancelar por el producto importado y este valor puede variar de acuerdo con su clasificación. De acuerdo con la SENAE la partida 9401300000 debe cancelar los tributos que se especifican en la Tabla 12 (todos aplicables sobre la base imponible).

Tabla 12. Tributos a la partida arancelaria 9401300000

Tributos Fijos de Mercancías	Tasa
ADVALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)	30%
SALVAGUARDIA	0%
FODINFA (Fondo de Desarrollo para la infancia)	0,50%
IVA (Impuesto al Valor Agregado)	12%
ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)	0%

Fuente: Servicios de Aduanas del Ecuador (2022)

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Además, es importante mencionar que en el sistema no se distingue ninguna restricción o prohibición para su importación, así mismo no existe ninguna tasa preferencial aplicable para el producto por su país de origen.

4.7. Elección del régimen aduanero de importación

El régimen aduanero es el destino específico bajo el cual se está realizando la importación, este determinará los pasos legales que el importador deberá cumplir para validar su proceso de comercialización. (Páez, 20202)

Para el presente proyecto, se ha determinado importar sillones de oficina bajo el régimen 10 que especifica importación a consumo, debido a que como se menciona en el Art. 147 del COPCI, la mercancía que ingresa al país bajo dicho régimen es para uso o consumo definitivo y estará puesto a disposición del consumidor una vez se haya cumplido con la obligación tributaria aduanera respectiva, así como de las demás normas establecidas por la Ley Orgánica de Aduanas. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador)

4.8. Contratación de agente de carga

El agente de carga es la persona encargada de manejar el movimiento y transporte de mercancías a su punto de destino, dentro de sus funciones está coordinar el informar sobre el proceso de recolección, aseguramiento y traslado de mercancías, además, debe cumplir con la entrega de documentación pertinente.

La empresa que se contratará como agente de carga es “GP logistics”, empresa establecida en la ciudad de Quito que ofrece los servicios de comercio exterior, integración de aduana y logística. En este proyecto se plantea que “GP logistics” cumplirá con las funciones de consolidación de carga, transporte internacional y despacho de aduanas, es así, que ellos tendrán la responsabilidad de cumplir con las actividades establecidas, dar seguimiento del proceso y mantener informado al importador.

4.9. Nacionalización de mercancías

La nacionalización de mercancías es el proceso que se debe cumplir para que un producto se nacionalice en el país. De acuerdo con la naturaleza u objetivo de la operación la mercancía es valorada por el SENA E bajo un régimen aduanero y a partir de este, el proceso se realiza de acuerdo con las medidas pertinentes de nacionalización. Como se indica en el literal anterior, la importación se plantea realizas bajo régimen de importación al consumo, por lo cual, los procesos a cumplir son los siguientes:

4.9.1. Contratación de agente aduanal

El Agente Aduanal es la persona que representará legalmente al importador ante la aduana, este prestará sus servicios y asesoría para que el proceso de despacho de mercancías puede efectuarse. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, s.f.)

En el proyecto se plantea establecer también a “GP logistics” como agente aduanal, además de realizar encargarse del proceso logístico de la importación, la empresa será la responsable de realizar la DAI, para de esta manera evitar errores y contar con la asistencia suficiente en el proceso. Para la Declaración Aduanera de Importación que el Agente Aduanal realiza en el Ecuapass es necesario contar con los siguientes documentos:

4.9.2. Documentos de acompañamiento

Los documentos de acompañamiento son los que deben tramitarse y aprobarse antes de que la mercancía se embarque en el puerto de origen. Después de revisar los requisitos

planteados a esta partida arancelaria, no se distingue ninguna exigencia de documentación de control previo.

4.9.3. Documentos de soporte

Los documentos de soporte son los cuales funcionan como base de información para la elaboración de la declaración aduanera, estos se deberán adjuntar en su formato original al momento de la presentación de la DAI y están bajo la responsabilidad del Agente Aduanal (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , s.f.). Para la partida arancelaria de sillones de oficina, es necesario presentar los siguientes documentos:

4.9.3.1. Documento de transporte

El documento de transporte varía dependiendo de la modalidad de transporte utilizado y su objetivo es verificar el derecho de propiedad de las mercancías. Debido a que se planteó importar vía marítima, el documento a presentar en el Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of Lading (B/L). Este documento será proporcionado por el agente de carga y en el se debe detallar mínimo la siguiente información:

- Nombre, domicilio y referencias de contacto del agente de carga, exportador, consignatario e importador.
- Nombre y Nacionalidad del buque.
- Puerto de Carga y Descarga.
- La naturaleza y calidad de la mercancía, número de paquetes o piezas o cantidad o peso y las marcas identificativas. Modalidad de envío ya sea LCL (grupaje de mercancía) o FCL (contenedor completo).
- Estado y condición aparente de la carga.
- FLETE convenido y lugar de pago. El flete se anotará en PREPAID si es prepago en origen o COLLECT si es pagado en destino, en este caso sería en collect, debido a que es negociación en términos FOB.

- Lugar, fecha y firma del transportador, agente marítimo o capitán.

4.9.3.2. Factura comercial

Se trata del documento comercial internacional que es emitido por el proveedor una vez se confirme la negociación, en esta se debe encontrar la siguiente información:

- Detalle de la mercancía (tipo, variedad, modelo, cantidad, pesos, valor).
- Condiciones de compra (forma de pago, términos de entrega).
- Lugar de expedición y fecha.
- Datos del comprador y vendedor.
- N° de factura.

Para aplicar el plan de importación se ha solicitado una proforma al proveedor, en la cual se detalla la información antes mencionada y puede visualizarse en el anexo 1.

4.9.3.3. Certificado de origen

El certificado de origen es el documento que permite validar y manifestar el país o región de donde procede la mercancía, para de esta manera el importador puede exigir la liberación de tributos o preferencias arancelarias en el caso de que la mercancía sea originaria de zonas con las cuales el Ecuador mantenga convenios o tratados internacionales. (Mise, 2022)

Cómo se indicó en el apartado sobre los tributos arancelarios del presente capítulo, la partida con las que estamos trabajando no goza de liberación de tributos en el caso de que sea originaria de China, por lo cual, en este caso el certificado de origen no es necesario para la realización de la DAI.

4.9.3.4. Póliza de seguro

La póliza de seguro es el documento en el cual se detalla las condiciones establecidas entre el importador y la aseguradora, se especifican los derechos y obligaciones de las partes interesadas. De manera que a través de esta contratación, el importador plantea disminuir

los riesgos en el proceso, ya que, si ocurriera alguna eventualidad prevista, la aseguradora indemnizará al asegurado. (Importaciones Ecuador, 2022)

La póliza de seguro deberá contener la siguiente información:

- Información del asegurado y compañía aseguradora.
- Detalle de los bienes asegurados.
- Cobertura de riesgos
- Prima por pagar.
- Deducibles (Cantidad monetaria que la aseguradora no indemniza en caso de siniestros).
- Valor asegurado.
- Beneficios y endosos.
- Beneficiario.
- Tiempo de vigencia del seguro.

Como se especificó en el apartado de términos de negociación, el contrato de la aseguradora será realizado por el agente de carga, de manera, que GP logistics será responsable de entregar la póliza de seguro.

4.10. Control aduanero

Una vez que el Agente Aduanal ha realizado la Declaración Aduanera de Importación, el SENA designará el número de DAI y el canal de aforo correspondiente.

4.10.1. Aforo

Como se menciona en el Art. 140 del COPCI, un aforo es el acto mediante el cual la Administración Aduanera establece una valoración tributaria a las mercancías y esto lo realizará mediante un proceso de verificación, que puede ser electrónico, físico o documental, de manera que se revise y verifique el origen, naturaleza, valor, peso, cantidad, medida y clasificación arancelaria de la mercancía. (EL DIRECTORIO DE LA COORPORACION ADUANERA ECUATORIANA, 2011)

Para determinar el tipo de aforo a realizarse, el SENA E analiza el perfil de riesgo existente en los operadores aduaneros. Las modalidades de aforo que se aplican en el país son las siguientes:

- **Aforo automático:** El despacho se efectuará únicamente con la validación y análisis electrónico de la DAI, no es aplicable para importaciones que requieran de documentos de control previo.
- **Aforo Documental:** Para este tipo de aforo el SENA E antes del despacho procede a verificar los documentos de soporte y la concordancia con la información presentada en la DAI.
- **Aforo físico:** Este tipo de aforo puede ser intrusivo o no intrusivo dependiendo de la decisión del SENA E, a través del aforo físico la Aduana plantea comprobar que la condición, cantidad, peso y clasificación arancelaria concuerden con los datos presentados en la DAI y sus documentos de soporte. Generalmente este siempre se aplica para primeras importaciones.

4.10.2. Pago de tributos

Los tributos arancelarios son valores establecidos por la ley orgánica y ordinaria pertinente. Las respectivas tarifas arancelarias para pagar por la mercancía a importar se han especificado en la Tabla 12 realizada anteriormente.

4.11. Levante de mercancías y transporte a destino final

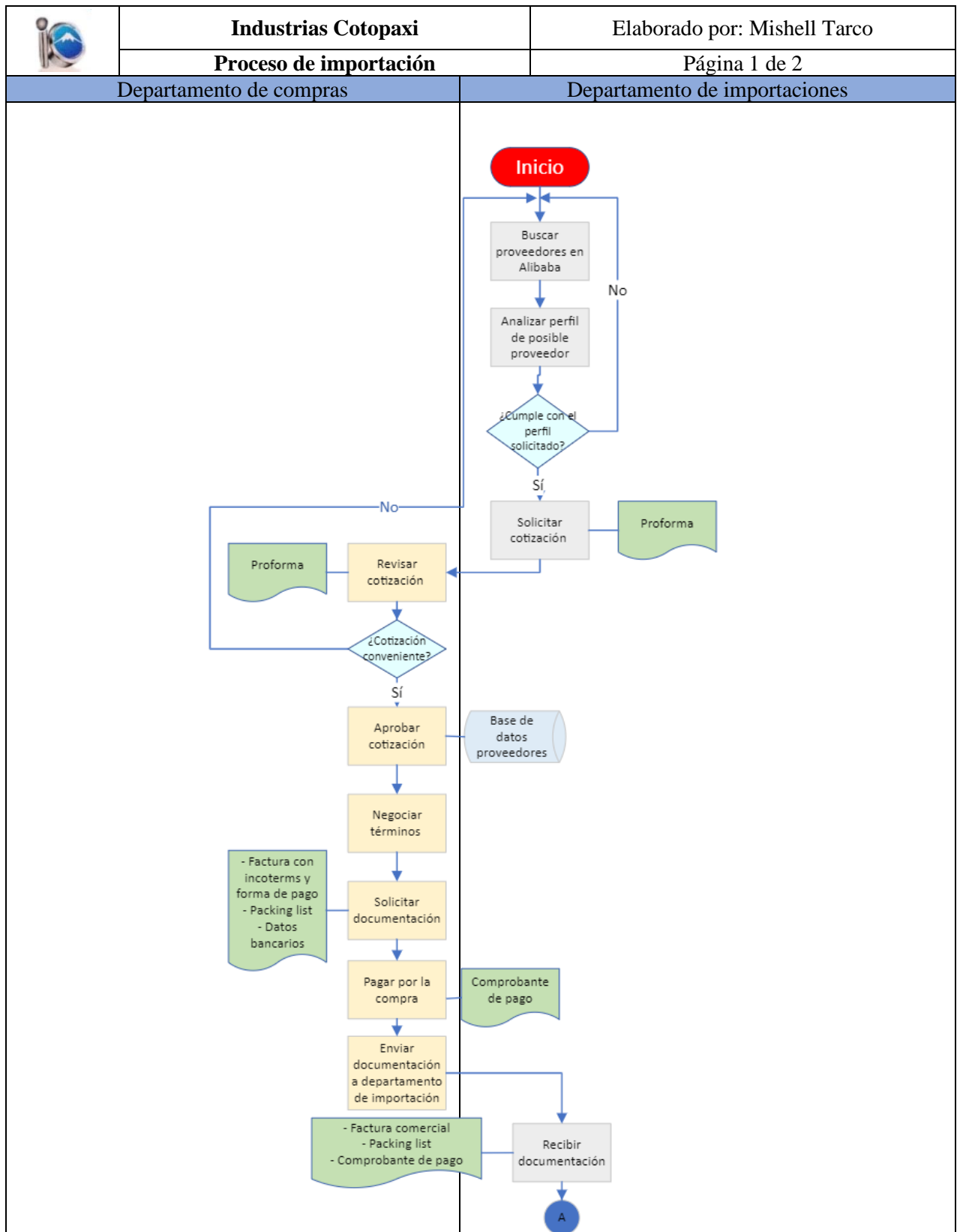
Una vez que la mercancía cumple con todos los procedimientos de despachos previos y con la liquidación asignada a su declaración, la SENA E autoriza la salida de la mercancía y esta será retirada del recinto de almacenamiento temporal en donde se encontraba. Para que el producto pueda ser despachado y llegué a su destino final que en el caso de proyecto es la ciudad de Latacunga, es necesario contratar servicios de transporte interno autorizados.

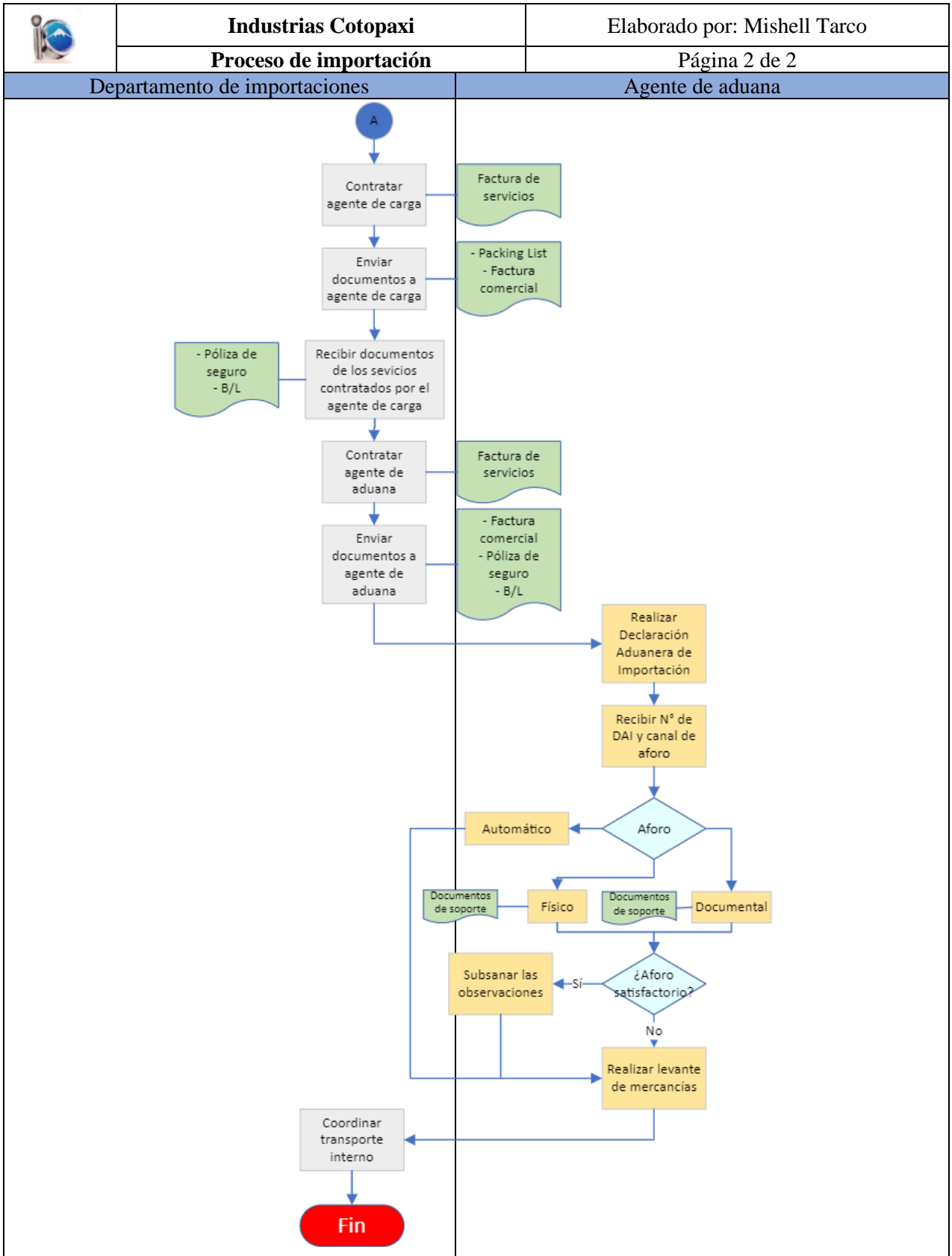
4.12. Diagrama de flujo de proceso de importación

El diagrama de flujo es una herramienta que detalla la secuencia de actividades realizadas dentro de una operación, para de esta manera, visualizar de manera simplificada el proceso realizado.

Para el presente plan de importación, el diagrama de flujo establecido se presenta en la Figura 14.

Figura 14. Diagrama de flujo: Proceso de importación





Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

5. ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero se realiza para detectar dificultades y oportunidades de una empresa. Para su aplicación se revisa la situación pasada, actual y así se busca estimar el futuro de una empresa y tomar decisiones que se justifiquen con los resultados obtenidos en el análisis financiero. (EALDE, 2020)

Para su realización es necesario integrar diferentes datos como: estados financieros de la empresa, presupuesto de ingresos y gastos, fuentes de financiamiento, etc. En el presente proyecto se realizará el análisis financiero de su desarrollo, con el objetivo de obtener una proyección de los resultados y así determinar si es factible o no su aplicación, dependiendo de todas las herramientas financieras a aplicar.

5.1. Situación financiera actual

El estado de situación financiera permite visualizar el estado de la empresa en una fecha determinada, en este se debe explicar de manera clara la situación patrimonial de la empresa, para lo cual, se toma en cuenta datos de activos, pasivos y patrimonio. Al ser datos pasados, es importante analizarlos para el desarrollo del análisis, es así como en la Tabla 13 se encuentra el estado de situación financiera de Industrias Cotopaxi cerrado en 2021.

Tabla 13. Estado de Situación Financiera Industrias Cotopaxi 2021

Industrias Cotopaxi			
Estado De Situación Financiera			
Del 1ero De Enero Al 31 De diciembre De 2021			
Activos			
Activo Corriente			\$ 45.200,06
Activo Corriente Disponible		\$ 4.600,06	
Caja	\$ 2.000,00		
Bancos	\$ 2.600,06		
Banco Pichincha	\$ 2.000,02		
Banco Del Austro	\$ 600,04		
Activo Corriente Realizable		\$ 35.600,00	
Inventario De Productos Terminados	\$ 32.000,00		
Inventario De Suministros Y Materiales	\$ 3.600,00		
Activo Corriente Disponible		\$ 5.000,00	
Cuentas Por Cobrar	\$ 5.000,00		
Nelson Velasco	\$ 3.000,00		
Eduardo Alarcón	\$ 2.000,00		
Activo Fijo			\$ 280.360,00
Activo Fijo No Depreciable		\$ 72.160,00	
Terrenos	\$ 72.160,00		
Activo Corriente Depreciable		\$ 208.200,00	
Inmueble Urbano	\$ 119.700,00		
Muebles Y Enseres	\$ 6.000,00		
Maquinaria Y Equipo	\$ 38.500,00		
Vehículo	\$ 44.000,00		
Depreciación Acumulada		\$ 62.550,00	\$ 62.550,00
Depreciación Maquinaria Y Equipo	\$ 11.550,00		
Depreciación Vehículos	\$ 13.200,00		

Depreciación Edificio	\$ 37.800,00		
Total Activos			\$ 263.010,06
Pasivo			\$ 186.639,57
Pasivo Corriente			\$ 38.071,57
Cuentas Por Pagar	\$ 35.000,00		
Varios Proveedores	\$ 35.000,00		
Sri Por Pagar	\$ 2.820,89		
Impuesto A La Renta	\$ 2.820,89		
Anticipo Renta	\$ -		
Patentes Municipales	\$ 250,68		
Patente, Formularios	\$ 250,68		
Pasivo No Corriente			\$ 148.568,00
Prestamos Por Pagar	\$ 148.568,00		
Cooperativa Oscus	\$ 9.698,00		
Coopmego	\$ 10.807,00		
Visandes	\$ 46.900,00		
Uninova	\$ 36.063,00		
Tarjetas De Crédito	\$ 45.100,00		
Patrimonio			\$ 76.370,49
Aporte Capital		\$ 16.500,00	
Aporte Único	\$ 16.500,00		
Resultado Del Ejercicio Anterior	\$ 36.811,10	\$ 36.811,10	
Resultado Del Ejercicio Actual	\$ 20.679,39	\$ 23.059,39	
Total Pasivo + Patrimonio			\$ 263.010,06

Fuente: Industrias Cotopaxi (2022)

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

De acuerdo con los datos mostrados en la Tabla 13, se visualiza que para diciembre de 2021 la empresa Industrias Cotopaxi obtuvo un total de activos de \$263,010.06, mismos que son originarios de su inventario, cuentas por cobrar, valoración de activos corrientes depreciables y su activo corriente disponible, el cual de acuerdo con el dinero disponible en caja y bancos se posee \$4,600.06, así mismo, una de las cuentas que más resalta es la de activos no depreciables en donde encontramos un terreno valorado en \$72,160.00.

En la siguiente parte del estado financiero se encuentran los pasivos y patrimonio, mismos que al sumar dan como resultado \$263,010.06, valor que coincide con la parte de activos, por lo cual se deduce que el estado financiero de 2021 está correcto. En la parte de pasivos se encuentra la cuenta de pasivos corrientes, misma que en el año de análisis terminó con un valor de \$38,071.57, además en las cuentas por pagar a largo plazo, provenientes de préstamos bancarios están sumando un total de \$148,568.99. De acuerdo con estos 2 últimos valores se puede mencionar que el nivel de endeudamiento de la empresa en alto, en comparación con sus ingresos. Para finalizar en la parte de patrimonio se añade datos de la utilidad del ejercicio obtenido en 2020 y en 2021, habiendo una diferencia negativa de casi \$13,000.00 en comparación al año anterior.

5.2. Estado de resultados

Julio Castro (2021) indica que el estado de resultados de una empresa detalla el nivel de ingresos y gastos en un periodo determinado, para de esta manera indicar las ganancias o pérdidas obtenidas.

A continuación, en la Tabla 14 se presenta el estado de resultados de Industrias Cotopaxi en el año 2021.

Tabla 14. Estado de resultados Industrias Cotopaxi 2021

Industrias Cotopaxi		
Estado De Resultados		
Del 1ero De Enero Al 31 De diciembre Del 2021		
Código	Denominación	
	Ventas	\$ 67.827,97
624.02	Inventario Inicial De Mercadería	\$ 32.350,00
624.03	Compras	\$ 37.673,48
	Mercadería Disponible Para La Venta	\$ 70.023,48
	Inventario Final De Mercadería	\$-46.200,00
	Costo De Mercadería Vendida	\$-23.823,48
	Ganancia Bruta	\$ 44.004,49
633	Gastos Administrativos	\$-16.195,80
633.01	Remuneraciones Básicas	\$ 14.400,00
633.02	Remuneraciones Complementarias	\$ -
633.05	Remuneraciones Temporales	\$ -
633.06	Aportes Patronales A La Seguridad Social	\$ 1.360,80
633.08	Útiles De Oficina	\$ 135,00
633.09	Mantenimiento De Equipo	\$ 300,00
634	Gastos De Venta	\$ -680,00
634.01	Servicios Básicos	\$ -
634.02	Servicios De Rentas Internas	\$ -
634.03	Combustible	\$ 680,00
634.08	Arriendo Local	\$ -
	Utilidad Antes De Impuesto A La Renta	\$ 27.128,69
	Impuesto A La Renta Causado	\$ -4.069,30
	Utilidad Neta Del Ejercicio	\$ 23.059,39

Fuente: Industrias Cotopaxi (2022)

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

En la Tabla 14 se puede visualizar que en 2021 la empresa cerró con una utilidad de \$23.059,39 lo cual se debe a que se registró una total de ganancia bruta de \$44.004,49 y a esto se le restó un total de gastos administrativos de \$16.195,8 y \$680,00 de gastos de venta, además se resta el 15% de impuesto a la renta.

5.3. Inversiones para el proyecto

Se entiende por inversión al hecho de colocar fondos en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de generar ganancias o un resultado positivo a lo largo del tiempo. (Gitman & Joehnk, 2005)

Para el desarrollo del presente proyecto se plantea realizar una inversión inicial, a partir de la cual se podrá poner en marcha la importación de los sillones de oficina, por tal razón a continuación se van a detallar las inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo necesario.

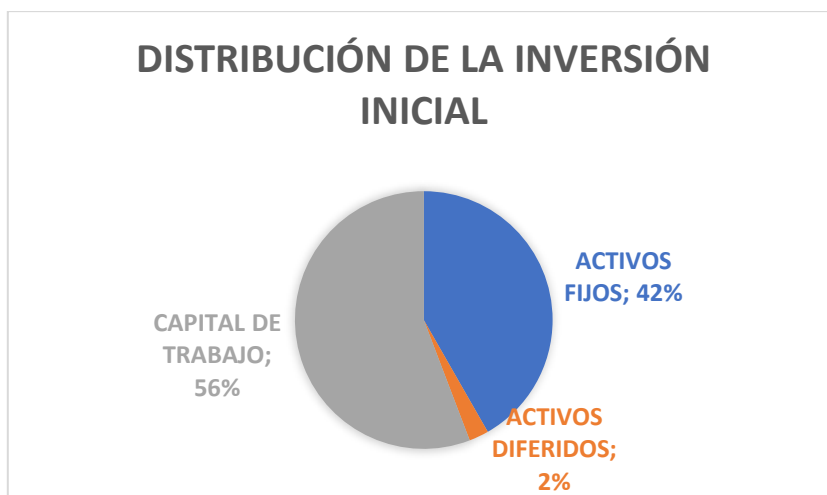
Tabla 15. Inversión inicial

Industrias Cotopaxi	
Inversión Inicial	
Activos Fijos	\$ 34.355,00
Activos Diferidos	\$ 2.035,00
Capital De Trabajo	\$ 45.946,55
Total Inversión Inicial	\$ 82.336,50

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se visualiza en la Tabla 15, para desarrollar el presente proyecto se requiere de una inversión inicial de \$ 82.336,50. De los cuáles, el 65% se destina para activos fijos, el 31% a capital de trabajo y por último un 4% para activos diferidos. En el siguiente gráfico se puede comprobar las tasas antes mencionadas:

Figura 15. Distribución de la inversión inicial



Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

5.3.1. Inversión en activos fijos

Los activos fijos son aquellos bienes tangibles o intangibles esenciales para el funcionamiento de la empresa, estos no serán transformados en efectivo al menos durante un año. (Sevilla, 2016)

Tabla 16. Inversión inicial activos fijos

Industrias Cotopaxi			
Inversión Inicial Activos Fijos			
Detalle	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Muebles Y Equipos De Oficina			\$ 513,00
Teléfono Móvil	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Lector De Código De Barras	2	\$ 43,00	\$ 86,00
Maquina Etiquetadora	1	\$ 102,00	\$ 102,00
Silla Ergonómica	1	\$ 95,00	\$ 95,00
Equipos De Computación Y Software			\$ 1.842,00
Software Fénix – Contabilidad	1	\$ 1.344,00	\$ 1.344,00
Impresora	1	\$ 139,00	\$ 139,00
Computadora Portátil Hacer	1	\$ 359,00	\$ 359,00
Vehículos			\$ 32.000,00
Camioneta	1	\$ 32.000,00	\$ 32.000,00
Total Activos Fijos			\$ 34.355,00

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se visualiza en la Tabla 16, la inversión necesaria para activos fijos es de \$34.355,00 y los activos que se consideran necesarios son el teléfono móvil para que el departamento de importaciones se mantenga comunicado con toda la cadena del proceso. Es importante mencionar que la empresa dentro de sus activos ya existentes cuenta con escritorios y archivadores para adecuar la zona de operación del encargado de importaciones, por lo cual, solo se necesita adquirir una silla.

El hecho de importar significa tener una mayor necesidad de control de inventarios, es así como se implementará un sistema contable completo, para lo cual se cotizó el software de Fénix y para su funcionamiento se plantea adquirir lectores de barras, maquina etiquetadora, impresora y computadora portátil.

Por último, para transportar la mercancía en el caso de despacho, entrega y adecuaciones es necesario adquirir una camioneta que en este caso está valorada en \$32.000,00.

5.3.1.1. Depreciación activos fijos

La depreciación de activos fijos se da durante los años de vida que se establezcan al activo, los cuales con el tiempo y el uso tiende a disminuir su valor dependiendo de las tasas de depreciación determinadas contablemente. (Suárez, s.f.)

A continuación, se detalla la depreciación de los activos que se plantean adquirir:

Tabla 17. Depreciación de activos fijos

Activo	Depreciación				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículos (5 Años)	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00
Equipo Computo Y Software (3 Años)	\$ 614,00	\$ 614,00	\$ 614,00		
Muebles Y Equipo De Oficina (10 Años)	\$ 51,30	\$ 51,30	\$ 51,30	\$ 51,30	\$ 51,30
Total	\$ 7.065,30	\$ 7.065,30	\$ 7.065,30	\$ 6.451,30	\$ 6.451,30

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

En la Tabla 17 se muestra la proyección de la depreciación de vehículos, equipo de cómputo y software y muebles y equipo de oficina, los cuales dependiendo de su naturaleza varían durante un determinado periodo de tiempo, en este caso de 5,3 y 10 años respectivamente, generando así una depreciación en los 3 primeros años de \$7.065,30 y en los siguientes 2 años de \$6.451,30

Tabla 18. Depreciación acumulada de activos fijos

Activo	Industrias Cotopaxi				
	Depreciación Acumulada				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículos	\$ 6.400	\$ 12.800	\$ 19.200	\$ 25.600	\$ 32.000
Equipo Computo	\$ 614	\$ 1.228	\$ 1.842		
Equipo De Oficina	\$ 51	\$ 103	\$ 154	\$ 205	\$ 257

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Por último, en la Tabla 18 se muestra la proyección de la depreciación acumulada de cada tipo de activo, constatando que al final del periodo de depreciación, se cumple con el valor total del activo adquirido.

5.3.2. Inversión en activos diferidos

Javier Sánchez (2019) describe a los activos diferidos a aquellos bienes o servicios que la empresa adquirió con anticipación y se posterga su uso, de manera que su compra anticipada no altere la realidad contable.

Tabla 19. Inversión inicial activos diferidos

Industrias Cotopaxi		
Activos Diferidos		
Detalle	Valor	Valor Total
Investigación de Mercado		\$ 1.900,00
Gastos de Registro		\$ 135,00
Firma electrónica TOKEN	\$ 55,00	
Registro ECUAPASS	\$ 80,00	
Total Activos Diferidos		\$ 2.035,00

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

En la Tabla 19 se constata que la inversión total de activos diferidos para en proyecto es de \$2.035,00, valor que se origina de los gastos que se realizan para investigación de mercado y constitución.

5.3.2.1. Amortización De Activos Diferidos

Los activos diferidos empiezan a amortizarse a partir de su inicio de uso, estos a diferencia de la depreciación no varían su valor dependiendo de su vida útil, si no según su consumo o desgaste, esto puede variar en meses o años. (Sánchez J. , 2019)

A continuación, se muestra la tabla de amortización de los activos diferidos, considerando un tiempo de recuperación de la inversión de 5 y 2 años:

Tabla 20. Amortización activos diferidos

Industrias Cotopaxi						
Amortización De Activos Diferidos						
Activo	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Investigación De Mercado	\$ 2.900,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00
Gastos De Constitución	\$ 135,00	\$ 67,50	\$ 67,50			
Total Amortización		\$ 447,50	\$ 447,50	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Los gastos de investigación de mercado y de constitución de amortizan a los 5 y 2 años respectivamente, generando así un total de amortización de \$447,50 en los 2 primeros años y de \$380,00 en los siguientes 3 años.

5.3.3. Capital De Trabajo

El capital de trabajo es la inversión indispensable para desarrollar actividades de gestión financiera y económica a corto plazo, debido a que serán los recursos indispensables para que el proyecto se desenvuelva. (Ynfante, 2020)

Para el presente proyecto se plantea realizar la importación en un tiempo estimado de 2 meses, por lo cual, se plantea que los principales egresos serán los siguientes:

Tabla 21 .Capital de Trabajo

Industrias Cotopaxi	
Capital De Trabajo	
Detalle	Valor
Nómina De Empleados Sueldos	\$ 4.396,00
Servicios Básicos	\$ 150,00
Suministros De Oficina	\$ 22,50
Artículos De Limpieza	\$ 22,17
Publicidad	\$ 186,00
Costo De Importación Y Nacionalización	\$ 41.195,97
Total	\$ 45.946,50

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se indica en la Tabla 21, el capital de trabajo necesario para desarrollar el proyecto en un tiempo de 60 días es de \$ 45.946,50.

5.3.3.1. Sueldos nómina

Conforme el rol de pagos de la empresa, los sueldos de 3 colaboradores representan anualmente un total de \$26.219,22 y mensualmente \$2.184,94, por lo cual, de acuerdo con los 2 meses de desarrollo de la importación se requiere un capital de trabajo de \$4.396,00.

Tabla 22. Sueldos Nómina

Industrias Cotopaxi										
Nómina de empleados										
Detalle	Número de empleados	SBU	Total SBU	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Aporte patronal	Fondos de reserva	Total Mensual	Total Anual
				SBU/12	425/12					
Administración										
Gerente	1	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 54,17	\$ 35,42	\$ 27,08	\$ 72,48	\$ 54,15	\$ 893,29	\$ 10.719,44
Secretaria	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 35,42	\$ 20,83	\$ 55,75	\$ 41,65	\$ 695,32	\$ 8.343,80
Ventas										
Vendedor	1	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 17,71	\$ 47,39	\$ 35,40	\$ 596,33	\$ 7.155,98
Total	3	\$ 1.575,00	\$ 1.575,00	\$ 131,25	\$ 106,25	\$ 65,63	\$ 175,61	\$ 131,20	\$ 2.184,94	\$ 26.219,22

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

5.3.3.2. *Servicios básicos*

Los servicios básicos de los cuales la empresa se abastece son los siguientes:

Tabla 23. Servicios básicos

Industrias Cotopaxi		
Servicios Básicos		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Energía Eléctrica	\$ 26,00	\$ 312,00
Agua Potable	\$ 14,00	\$ 168,00
Teléfono e internet	\$ 35,00	\$ 420,00
Total	\$ 75,00	\$ 900,00

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Anualmente Industrias Cotopaxi destina aproximadamente \$900,00 al pago de servicios básicos y en este caso el requerimiento para capital de trabajo es de \$150,00.

5.3.3.3. *Suministros de oficina*

Los suministros de oficina se compran en grandes cantidades al inicio de año, generando un egreso anual de \$135,00, así como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 24. Suministros de oficina

Industrias Cotopaxi		
Suministros de oficina		
Detalle	Valor Anual	Valor Mensual
Tarjetas de presentación	\$ 45,00	
Hojas y sobres	\$ 25,00	
Variedad de útiles de oficina	\$ 65,00	
Total	\$ 135,00	\$ 11,25

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

De acuerdo con los datos de suministros de oficina, \$ 22,50 serán necesarios para capital de trabajo.

5.3.3.4. *Artículos de limpieza.*

Los artículos de limpieza al igual que los suministros de oficina, se adquieren a inicio de año y las cantidades y precios de compra se describen a continuación:

Tabla 25. Artículos de limpieza

Industrias Cotopaxi				
Artículos de Limpieza				
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual	Valor Mensual
Escoba	2	\$ 3,00	\$ 6,00	
Trapeador	3	\$ 3,00	\$ 9,00	
Aroma de pisos	12	\$ 6,00	\$ 72,00	
Pala	1	\$ 3,00	\$ 3,00	
Basurero	1	\$ 4,00	\$ 4,00	
Papel Higiénico	24	\$ 1,00	\$ 24,00	
Otros			\$ 15,00	
Total	43	\$ 20,00	\$ 133,00	\$ 11,08

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

De acuerdo con la Tabla 25, los egresos anuales por concepto de artículos de limpieza son de \$133,00, obteniendo un diferido mensual de \$11,08. Por lo cual, el requerimiento para capital de trabajo es de \$ 22,17.

5.3.3.5. *Publicidad*

En los gastos de publicidad ingresa aquellos egresos realizados con el fin de promocionar los productos y la marca. Actualmente la empresa solo realiza actividades de publicidad por redes sociales y radio, sin embargo, se plantea imprimir 100 volantes al mes para llegar a más público.

Tabla 26. Publicidad

Industrias Cotopaxi				
Publicidad				
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Radio (contratos x mes)	1	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 900,00
Redes sociales (# de publicaciones con publicidad pagada)	3	\$ 5,00	\$ 15,00	\$ 180,00
Hojas Volantes	100	\$ 0,03	\$ 3,00	\$ 36,00
Total	104	\$ 80,03	\$ 93,00	\$ 1.116,00

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Anualmente hay un egreso por publicidad de \$ 1.116,00, por lo cual, el valor requerido para capital de trabajo es de \$ 186,00.

5.3.3.6. Importación y nacionalización

Para la importación inicial se plantearon importar 550 artículos, para lo cual, la empresa proveedora planteó un precio total FOB de \$ 19.332,00, la cotización proporcionada por el proveedor se encuentra en el Anexo 1.

Ya con precios FOB y Packig List (Anexo 2), los valores planteados en conjunto con la agencia de aduanas para la importación y nacionalización son los siguientes:

Tabla 27. Costo de importación y nacionalización

Industrias Cotopaxi	
Costo de Importación y Nacionalización	
Detalle	Valor
VALOR FOB DE MERCANCIA	\$ 19.332,00
FLETE+Seguro	\$ 8.241,00
Valor CIF	\$ 27.573,00
Tributos	\$ 11.718,53
Advalorem 30%	\$ 8.271,90
FODINFA 0,5%	\$ 137,87
IVA 12%	\$ 3.308,76
GASTOS LOCALES MARÍTIMO EN DESTINO	\$ 1.154,44
Manejo	\$ 400,00
Serv. Logístico	\$ 223,20
Servicios portuarios	\$ 111,60
Administración	\$ 45,00
Transmisión	\$ 45,00
Collect fee	\$ 329,64
GASTOS DE SERVICIOS INTEGRALES	\$ 750,00
Nacionalización	\$ 250,00
Transporte interno a latacunga	\$ 500,00
TOTAL GASTOS DE IMPORTACIÓN	\$ 41.195,97

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

El valor total de la importación es de \$41.195,97 y este rubro entrará en su totalidad dentro del capital de trabajo necesario.

5.4. Tasa de rendimiento esperado

La tasa de rendimiento esperado es aquella que se espera generar de acuerdo con la inversión realizada, esta puede reflejar pérdidas o ganancias.

Para calcular la tasa de rendimiento esperado en el presente proyecto, se analizaron diversos indicadores económicos del Ecuador actualizados a mayo de 2022, los cuales se indican en la

Tabla 28. Tasa De Rendimiento Esperado

Industrias Cotopaxi	
Tasa De Rendimiento Esperado	
Tasa Pasiva	5,54%
Inflación	1,10%
Riesgo País	7,94%
Tasa Activa	14,58%
Riesgo Negocio	1,92%
Rendimiento Esperado	16,50%

Fuente: Banco Central del Ecuador (2022)

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se indica en la Tabla 28, en Ecuador la tasa de interés vigente para el sector financiero público, popular y solidario es de 5,54%. Adicionalmente, el valor presente de inflación y riesgo país es de 1,10% y 7,94% respectivamente, mientras, la tasa activa es de 14,58% y el valor de riesgo negocio es 1,92%, generando un total de rendimiento esperado de 16,50%.

5.5. Origen del financiamiento

Para que una empresa desarrolle sus actividades diarias o logren llevar a cabo un proyecto, es necesario disponer de recursos financieros, los cuáles, dependiendo de la gestión, se originan de diferentes fuentes, las cuales pueden ser internas o externas a la empresa (Finnerty, 1999) .

Como se indica en la Tabla 29, el total de inversión necesaria para desarrollar el proyecto de importación es de \$82.336,50, de los cuales, el 29,1% que corresponde a \$24.000,50 será proporcionado por la empresa, mientras que para obtener el 70,9% restante, será necesario acudir a soporte financiero de una entidad bancaria, solicitando así un desembolso total de \$58.336,00.

Tabla 29. Financiamiento Del Proyecto

Industrias Cotopaxi				
Financiamiento Del Proyecto				
	Valor	% Participación	Rendimiento Deseado	Tasa de Descuento
Aporte Propio	\$ 24.000,50	29,1%	16,50%	4,81%
Préstamos Bancarios	\$ 58.336,00	70,9%	11,26%	7,98%
Total Financiamiento	\$ 82.336,50	70,9%	Kp =====>	12,79%

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Una vez realizado la distribución del origen de la inversión, se comprueba en la Tabla 29 que la tasa de descuento con la que se plantea trabajar es de 12,79%.

5.5.1. Amortización Del Crédito Bancario

Se entiende por amortización a la manera en la que se presenta la distribución de los pagos de un préstamo. En la tabla de amortización se resume las responsabilidades bancarias del prestatario durante el tiempo que se mantenga el préstamo (Donoso, 2017).

Para realizar el crédito bancario la empresa recurrirá al Banco del Austro, institución financiera con el que la empresa lleva trabajando varios años y la tabla de amortización del crédito de \$58.336,00, se establece de la siguiente manera:

Tabla 30. Tabla De Amortización

Tabla De Amortización				
Monto	\$ 58.336,00			
Plazo	5 años			
Tasa de interés (Productivo PYMES)	11,26%			
Periodo	Monto	Capital	Interés	Cuota
0	\$ 58.336			
1	\$ 49.017	\$ 9.319	\$ 6.569	\$ 15.887
2	\$ 38.649	\$ 10.368	\$ 5.519	\$ 15.887
3	\$ 27.114	\$ 11.535	\$ 4.352	\$ 15.887
4	\$ 14.279	\$ 12.834	\$ 3.053	\$ 15.887
5	\$ 0	\$ 14.279	\$ 1.608	\$ 15.887
Total		\$ 58.336	\$ 21.101	79.437

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se establece en la Tabla 30, la tasa de interés activa con la que trabaja la institución financiera es de 11,26%, tasa determinada para empresas de segmento productivo PYMES. Además, el tiempo en el que se plantea cubrir el préstamo es de 5 años, en los cuales, anualmente Industrias Cotopaxi pagará cuotas de \$15.887,00 que incluyen capital e interés. El interés total pagado por el préstamo será de \$21.101,00 y al término del plazo de pago se habrá cancelado un total de \$79.437,00.

5.6. Presupuestos

Como lo describe Guadalupe Padilla (2003), los presupuestos reflejan cifras que se esperan obtener a mediano o largo plazo, de manera que dentro del proyecto sirven como una herramienta de planeación. Este puede expresarse en unidades física y monetarias, logrando así que se indique los recursos utilizados y los resultados obtenidos en una línea de tiempo establecida.

Para el presente proyecto de importación se utilizó la información base de compras, inversiones y gastos a realizarse y se obtuvo los siguientes presupuestos:

5.6.1. Presupuesto de importaciones

Para que la importación se efectuó la empresa debe incurrir en la cancelación de varios valores, lo cuales, se describen en la Tabla.

Tabla 31. Presupuesto De Importaciones

Industrias Cotopaxi							
Presupuesto De Importaciones							
Producto	Unidades Importadas	Precio Unitario	Total FOB \$19.332,00	%	Transporte + Nacionalización	Costo Individual De Transporte + Nacionalización	Costo De Venta
						\$ 21.863,97	
1007	150	\$ 19,50	\$ 2.925,00	15,13%	\$ 3.308,10	\$ 22,05	\$ 41,55
7701	30	\$ 69,90	\$ 2.097,00	10,85%	\$ 2.371,65	\$ 79,05	\$ 148,95
1019mb	45	\$ 31,00	\$ 1.395,00	7,22%	\$ 1.577,71	\$ 35,06	\$ 66,06
1002	50	\$ 25,00	\$ 1.250,00	6,47%	\$ 1.413,72	\$ 28,27	\$ 53,27
6624	50	\$ 68,00	\$ 3.400,00	17,59%	\$ 3.845,31	\$ 76,91	\$ 144,91
2002hb	75	\$ 37,00	\$ 2.775,00	14,35%	\$ 3.138,45	\$ 41,85	\$ 78,85
6644	30	\$ 58,00	\$ 1.740,00	9,00%	\$ 1.967,89	\$ 65,60	\$ 123,60
2009	60	\$ 26,50	\$ 1.590,00	8,22%	\$ 1.798,25	\$ 29,97	\$ 56,47
1003	60	\$ 36,00	\$ 2.160,00	11,17%	\$ 2.442,90	\$ 40,72	\$ 76,72

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se indica en la Tabla 31, realizar la importación de 550 sillones de oficina representa cancelar un valor FOB de \$19.332,00 y partir de este, la agencia de aduanas estableció un valor final de transporte y nacionalización de \$21.863,97, el cual, se dividió a cada producto de acuerdo con su porcentaje de participación dentro de la compra. Una vez asignado el costo individual generado por la importación, se sumó más el costo FOB unitario de compra, obteniendo así, el costo de venta que se genera por cada producto al realizar la importación.

5.6.2. Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas es una herramienta que proyecta el nivel de ventas y rentabilidad que se estiman obtener. Para el desarrollo del proyecto, se ha considerado vender las 550 unidades de sillones de oficina en un tiempo estimado de un año, es así, que en la tabla se describe el nivel de ingresos por ventas que se obtendrá en el inicio del proyecto.

Tabla 32. Presupuesto de ventas

Industrias Cotopaxi					
Presupuesto de ventas					
Producto	Unidades importadas	Precio de venta	Costo Unitario	% de Rendimiento	Ingresos de Ventas Anual
1007	300	\$ 85,00	\$ 41,55	51%	\$ 25.500,00
7701	50	\$ 175,00	\$ 148,95	15%	\$ 8.750,00
1019MB	100	\$ 115,00	\$ 66,06	43%	\$ 11.500,00
1002	30	\$ 85,00	\$ 53,27	37%	\$ 2.550,00
6624	70	\$ 175,00	\$ 144,91	17%	\$ 12.250,00
2002HB	80	\$ 165,00	\$ 78,85	52%	\$ 13.200,00
664	70	\$ 175,00	\$ 123,60	29%	\$ 12.250,00
2009	70	\$ 87,00	\$ 56,47	35%	\$ 6.090,00
1003	40	\$ 115,00	\$ 76,72	33%	\$ 4.600,00
Total de Ventas Anuales					\$ 96.690,00

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

En la Tabla 32, se empieza indicando el número de unidades por modelo que se plantea vender en el año, a continuación se indica el precio de venta establecido, el cual se determinó de acuerdo al precio actual de mercado de cada uno de los sillones, se debe

tomar en cuenta que estos precios de venta tienen un ligero descuento, para de esta manera la empresa trabaje con precios competitivos.

Teniendo en cuenta los costos de venta por producto, los porcentajes de rendimiento varían entre 17% y 51% y se proyecta que en el año 0 se genere un ingreso anual por ventas de \$96.690,00.

5.6.3. Presupuestos de gastos de administración

El presupuesto de gastos de administración toma en cuenta los valores generados por sueldos y contabilidad de servicios que participan para el funcionamiento de la empresa, estos gastos no necesariamente son requeridos para la aplicación del ejercicio del proyecto, sin embargo, se realizan para aumentar su eficiencia.

A continuación, en la Tabla 33 se indica el nivel de gastos anuales en concepto de los diferentes factores que influyen para el desarrollo del proyecto en Industrias Cotopaxi.

Tabla 33. Presupuesto de gastos de administración

Industrias Cotopaxi							
Gastos Administrativos							
Detalle	Gasto Anual Área Administrativa	Gasto Proporcionado A Sillones De Importación Directa (40%)	Presupuesto Gastos Administrativos				
			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina De Empleados Sueldos Administrativos	\$ 19.063,24	\$ 7.625,30	\$ 8.081,29	\$ 8.564,55	\$ 9.076,71	\$ 9.619,50	\$ 10.194,74
Mantenimiento De Equipo	\$ 300,00	\$ 120,00	\$ 121,32	\$ 122,65	\$ 124,00	\$ 125,37	\$ 126,75
Suministros De Oficina	\$ 135,00	\$ 54,00	\$ 54,59	\$ 55,19	\$ 55,80	\$ 56,42	\$ 57,04
Servicios Básicos	\$ 900,00	\$ 360,00	\$ 363,96	\$ 367,96	\$ 372,01	\$ 376,10	\$ 380,24
Útiles De Aseo	\$ 133,00	\$ 53,20	\$ 53,79	\$ 54,38	\$ 54,97	\$ 55,58	\$ 56,19
Total Gastos Administrativos	\$ 20.531,24	\$ 8.212,50	\$ 8.674,95	\$ 9.164,74	\$ 9.683,50	\$ 10.232,96	\$ 10.814,96

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Para la determinación el presupuesto se tomó en cuenta el valor de sueldos a personal administrativo, en donde, como se indica en la Tabla 22 de sueldos nomina, se cuenta con 2 personas para el área administrativa, generando así un valor anual de \$19.063,24. Además, se añadió el valor correspondiente a mantenimiento de equipo, suministros de oficina, servicios básicos y útiles de aseo. Se debe tener en cuenta, que una vez determinado el valor anual, se asignó únicamente el 40% a la parte de sillones de importación directa, generando así un valor anual de gastos en administración de \$8.212,50.

Para realizar el presupuesto de los siguientes 5 años, en el caso de los sueldos se los incrementó en una tasa de 5,98%, tasa promedio del nivel de variación de sueldos en Ecuador. Por otra parte, los valores de los conceptos restantes aumentaron en un 1,10%, correspondiente a la tasa de inflación actual. Una vez detallado estos datos, se determina que el presupuesto inicia en \$8.674,95 en el año 1 y concluye con \$10.814,96 en el año 5.

5.6.4. Presupuesto de gastos de ventas

Los gastos de ventas se calculan de acuerdo con la cantidad de egresos generados en el proceso de venta de un producto. De acuerdo con dicha descripción, en la Tabla 34 se detalla los gastos de ventas incurridos en el proceso de importar y comercializar los sillones de oficina.

Tabla 34. Presupuestos de gastos de ventas

Industrias Cotopaxi							
Gastos de Ventas							
Detalle	Gasto Anual Ventas	Gasto proporcionado a sillones de importación directa (40%)	Presupuesto Gastos Ventas				
			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina de Empleados Sueldos Ventas	\$ 7.155,98	\$ 2.862,39	\$ 3.033,56	\$ 3.214,97	\$ 3.407,23	\$ 3.610,98	\$ 3.826,91
Publicidad	\$ 1.116,00	\$ 446,40	\$ 451,31	\$ 456,27	\$ 461,29	\$ 466,37	\$ 471,50
Combustible	\$ 680,00	\$ 272,00	\$ 274,99	\$ 278,02	\$ 281,08	\$ 284,17	\$ 287,29
Total gastos ventas	\$ 8.951,98	\$ 3.580,79	\$ 3.759,87	\$ 3.949,26	\$ 4.149,59	\$ 4.361,51	\$ 4.585,70

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

En la Tabla 34 se indican las diferentes cuentas por las cuales se incurren en gastos de ventas, se toma en cuenta a los gastos en sueldos del vendedor, publicidad y combustible, generando así un total de gastos anuales de \$8.951,98. Como se especificó en el presupuesto de gastos de administración, se proporciona a ventas el 40% del total, obteniendo así un gasto anual de \$3.580,79. Los sueldos incrementan a una tasa de 5,98% y los demás indicadores a una tasa de 1,10%, razón por la cual el presupuesto en el año 1 comienza con \$3.759,87 y termina con \$4.585,70 en el año 5.

5.7. Estados De Resultados Presupuestado

El estado de resultados presupuestados es un reporte financiero, en el cual, se presenta la proyección de ingresos y gastos en un tiempo determinado, para de esta manera, prever el nivel de utilidades o pérdidas que el proyecto puede generar.

De acuerdo con la información indicada a lo largo de este capítulo, el estado de resultados presupuestados en un horizonte de tiempo de 5 años es el siguiente:

Tabla 35. Estado de resultados presupuestado

Industrias Cotopaxi						
Estado De Resultados Presupuestado						
Del 1 De enero Del 2023 Del 31 De diciembre Del 2027						
Elaborado Por: Paola Mishell Tarco Tarco						
Años	20x0	2023	2024	2025	2026	2027
Producto	Unidades Vendidas	14%	14%	15%	15%	16%
1007	150	171	195	224	258	299
7701	30	34	39	45	52	60
1019mb	45	51	58	67	77	90
1002	50	57	65	75	86	100
6624	50	57	65	75	86	100
2002hb	75	86	97	112	129	150
664	30	34	39	45	52	60
2009	60	68	78	90	103	120
1003	60	68	78	90	103	120
Producto	Precio	1,10%	1,10%	1,10%	1,10%	1,10%
1007	\$ 95,20	\$ 96,25	\$ 97,31	\$ 98,38	\$ 99,46	\$ 100,55
7701	\$ 196,00	\$ 198,16	\$ 200,34	\$ 202,54	\$ 204,77	\$ 207,02
1019mb	\$ 128,80	\$ 130,22	\$ 131,65	\$ 133,10	\$ 134,56	\$ 136,04
1002	\$ 95,20	\$ 96,25	\$ 97,31	\$ 98,38	\$ 99,46	\$ 100,55
6624	\$ 196,00	\$ 198,16	\$ 200,34	\$ 202,54	\$ 204,77	\$ 207,02
2002hb	\$ 184,80	\$ 186,83	\$ 188,89	\$ 190,97	\$ 193,07	\$ 195,19
664	\$ 196,00	\$ 198,16	\$ 200,34	\$ 202,54	\$ 204,77	\$ 207,02
2009	\$ 97,44	\$ 98,51	\$ 99,60	\$ 100,69	\$ 101,80	\$ 102,92
1003	\$ 128,80	\$ 130,22	\$ 131,65	\$ 133,10	\$ 134,56	\$ 136,04

Producto	Costo	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
1007	\$ 41,55	\$ 43,22	\$ 44,94	\$ 46,74	\$ 48,61	\$ 50,56
7701	\$ 148,95	\$ 154,91	\$ 161,11	\$ 167,55	\$ 174,26	\$ 181,23
1019mb	\$ 66,06	\$ 68,70	\$ 71,45	\$ 74,31	\$ 77,28	\$ 80,37
1002	\$ 53,27	\$ 55,41	\$ 57,62	\$ 59,93	\$ 62,32	\$ 64,82
6624	\$ 144,91	\$ 150,70	\$ 156,73	\$ 163,00	\$ 169,52	\$ 176,30
2002hb	\$ 78,85	\$ 82,00	\$ 85,28	\$ 88,69	\$ 92,24	\$ 95,93
664	\$ 123,60	\$ 128,54	\$ 133,68	\$ 139,03	\$ 144,59	\$ 150,37
2009	\$ 56,47	\$ 58,73	\$ 61,08	\$ 63,52	\$ 66,06	\$ 68,71
1003	\$ 76,72	\$ 79,78	\$ 82,97	\$ 86,29	\$ 89,75	\$ 93,34
Ventas		\$ 85.092,49	\$ 98.072,50	\$ 114.023,99	\$ 132.569,99	\$ 155.472,78
<Costo De Ventas>		\$ 48.841,94	\$ 57.907,00	\$ 69.256,77	\$ 82.831,10	\$ 99.927,44
Utilidad Bruta En Ventas		\$ 36.250,55	\$ 40.165,50	\$ 44.767,22	\$ 49.738,89	\$ 55.545,35
Utilidad Bruta En Ventas %		42,6%	41,0%	39,3%	37,5%	35,7%
<Gastos De Operación>		\$ 19.947,61	\$ 20.626,80	\$ 21.278,40	\$ 21.425,78	\$ 22.231,96
Gastos De Administración		\$ 8.674,95	\$ 9.164,74	\$ 9.683,50	\$ 10.232,96	\$ 10.814,96
Gastos De Ventas		\$ 3.759,87	\$ 3.949,26	\$ 4.149,59	\$ 4.361,51	\$ 4.585,70
<Depreciación>		\$ 7.065,30	\$ 7.065,30	\$ 7.065,30	\$ 6.451,30	\$ 6.451,30
<Amortización>		\$ 447,50	\$ 447,50	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00
Utilidad Operacional		\$ 16.302,94	\$ 19.538,70	\$ 23.488,82	\$ 28.313,12	\$ 33.313,38
Utilidad Operacional %		19,2%	19,9%	20,6%	21,4%	21,4%
(+/-) Movimientos Financieros						
Intereses Ganados		-	-	-	-	-
Intereses Pagados		\$ 6.568,63	\$ 5.519,35	\$ 4.351,91	\$ 3.053,02	\$ 1.607,87

Utilidad Antes De Participación e Impuestos	\$ 9.734,31	\$ 14.019,35	\$ 19.136,91	\$ 25.260,10	\$ 31.705,51
% De Utilidad Antes De Impuestos	11,44%	14,29%	16,78%	19,05%	20,39%
(-)15% Participación Trabajadores	\$ 1.460,15	\$ 2.102,90	\$ 2.870,54	\$ 3.789,02	\$ 4.755,83
Utilidad Antes De Impuestos	\$ 8.274,16	\$ 11.916,45	\$ 16.266,38	\$ 21.471,09	\$ 26.949,69
(-) 25% Impuesto A La Renta	\$ 2.068,54	\$ 2.979,11	\$ 4.066,59	\$ 5.367,77	\$ 6.737,42
Utilidad Neta Del Ejercicio	\$ 6.205,62	\$ 8.937,34	\$ 12.199,78	\$ 16.103,31	\$ 20.212,26

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

La Tabla 35 presenta el estado de resultados presupuestados, donde de acuerdo con el alcance del proyecto y el nivel importación, ventas y costos, la utilidad varía. Como se ve, el proyecto termina todos los años con utilidades, empezando en 2023 con una utilidad de \$6.205,62, en 2024 con \$8.937,34, en 2025 se espera una utilidad de \$12.199,78, para 2026 de \$16.103,31 y para el último año la utilidad presupuestada es de \$20.212,26. Para el análisis, se restó el 15% de la participación de trabajadores y el 25% de impuestos a la renta.

5.8. Flujo De Caja Proyectado

El flujo de caja proyectado es una herramienta que permite estimar y anticipar alguna situación que pueda arriesgar la liquidez del proyecto. Es en el flujo de caja donde se muestra la manera en la que el efectivo entrará o saldrá de la empresa.

Tabla 36. Flujo de caja proyectado

Industrias Cotopaxi						
Flujo De Caja Proyectado						
Utilidad Neta Del Ejercicio	\$ 6.205,62	\$ 8.937,34	\$ 12.199,78	\$ 16.103,31	\$ 20.212,26	
<Depreciación>	\$ 7.065	\$ 7.065	\$ 7.065	\$ 6.451	\$ 6.451	
<Amortización>	\$ 448	\$ 448	\$ 380	\$ 380	\$ 380	
Flujo Neto De Caja Feo	\$ 13.718	\$ 16.450	\$ 19.645	\$ 22.935	\$ 27.044	
Inversión En Activo Fijo	\$-34.355,00					
Inversión En Activo Diferido	\$ -2.035,00					
Inversión En Capital De Trabajo	\$ -45947					
Préstamo	\$ 58.336	\$ -9.319	\$ -10.368	\$ -11.535	\$ -12.834	\$ -14.279
Flujo Neto Total	\$ -24.001	\$ 4.400	\$ 6.082	\$ 8.110	\$ 10.100	\$ 12.764
Valor Actual Por Año	\$ 27.569	\$ 3.901	\$ 4.781	\$ 5.652	\$ 6.242	\$ 6.993
Tasa De Descuento	12,79%					
VA	\$ 27.569					
VAN	\$ 3.569					
TIR	17,7%					
C/B	\$ 1,1					
PRI	4 años 6 Meses					

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se visualiza en la Tabla 36, en el proyecto se espera tener un flujo de caja positivo, ya que, las utilidades se mantienen en constante crecimiento. Adicionalmente, se añade los diversos valores necesarios para calcular el valor actual, valor actual neto, tasa interna de retorno, relación costo beneficio y periodo de recuperación de la inversión, dichos indicadores se analizarán próximamente.

6. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es la metodología que permite determinar los niveles de rentabilidad de un proyecto, para según la información obtenida en el análisis trabajar en los resultados de los indicadores financieros y determinar la viabilidad de la operación (Miranda, 2005).

Es así como a continuación, se describirán los resultados de los indicadores de financieros del proyecto.

6.1. Valor actual neto (VAN)

El VAN es el indicador financiero mediante el cual se presenta en términos absolutos la cantidad total en la que ha aumentado el capital como resultado del desarrollo del proyecto (Rocabert, 1995).

Para el cálculo de este indicador primero se establece el flujo de caja y se le resta la inversión inicial, a partir de esto se toma en cuenta la tasa de descuento y se añadió esta información a la formula automática de Excel “VNA”, obteniendo como resultado:

VAN: \$3.569,00

Interpretación: La inversión genera una utilidad neta traída a valor actual de \$5.569,00.

6.2. Tasa interna de retorno (TIR)

La TIR es el valor que indica en términos relativos el cambio positivo del capital y define cual es la tasa en la que el capital ha ido creciendo durante los periodos establecidos. En el caso de la evaluación de un proyecto, mientras más alta sea la TIR, significa un mayor retorno de capital (Rocabert, 1995).

En el presente proyecto se utilizó la formula establecida en Excel “TIR” y se tomaron en cuenta los datos obtenidos como resultado del flujo de caja y finalmente se obtuvo un resultado de:

TIR: 17,7%

Interpretación: La empresa obtendrá una rentabilidad del 17,7% sobre la inversión.

6.3. Relación costo/beneficio (R C/B)

La relación costo beneficio es un indicador financiero que calcula el grado de beneficio que genera un proyecto, se encarga de medir la relación entre el costo unitario y la unidad comercializada (Vázquez, 2016).

Para obtener este valor, se dividió el valor actual para el flujo neto total, reflejando un total de:

R C/B: \$1,1

Interpretación: Por cada dólar invertido se tendrá un retorno de \$1,1 durante el periodo de duración del ejercicio.

6.4. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

El PRI es un indicador financiero que permite determinar en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión realizada en el proyecto.

El PRI obtenido en el ejercicio es de:

PRI: 4 años 6 meses

Interpretación: La inversión interna de la empresa, correspondiente a \$24.000,50 se recuperará en 4 años 6 meses.

6.5. Análisis de índices financieros

Como se ha venido analizando en la última parte de este capítulo, los índices financieros son herramientas que a través del análisis de los estados financieros permite diagnosticar la viabilidad de la aplicación del proyecto (BOLD, s.f.).

A continuación, en la Tabla se simplifica los resultados de los índices financieros y la condición que deben cumplir para considerar viable el proyecto.

Tabla 37. Criterios de Evaluación Financiera

Industrias Cotopaxi			
Criterios de Evaluación Financiera			
Indicadores	Resultado	Condiciones	Viabilidad
VAN	\$ 3.569	$VAN > 0$	Viable
TIR	17,7%	$TIR > TD$	Viable
TD	12,79%		
C/B	1,1	$C/B > 1$	Viable
PRI	4 años 6 meses	$PRI < HT$	Viable
HT	5 años		

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se visualiza en la Tabla 37, según todos los indicadores analizados el proyecto es viable en su totalidad.

6.6. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite visualizar como afecta el aumento o disminución de un valor, sobre las variables dependiente de este. Al realizar este análisis se conocen otros escenarios que podrían resultar del proyecto.

A continuación, se realizará el análisis de sensibilidad del VA y VAN:

6.6.1. Análisis de sensibilidad de VA

Para realizar el análisis de sensibilidad del valor actual se tomó en cuenta un cambio en el volumen y precio del producto 1007.

Tabla 38. Análisis de sensibilidad Valor Actual

Industrias Cotopaxi									
Análisis De Sensibilidad Valor Actual									
Volumen									
VA	\$ 27.569,16	145	175	205	235	265	295	325	355
Precios	\$ 94	\$ 22.676,53	\$ 26.996,08	\$ 31.315,63	\$ 35.635,18	\$ 39.954,73	\$ 44.274,28	\$ 48.593,83	\$ 52.913,38
	\$ 95	\$ 23.110,10	\$ 27.519,35	\$ 31.928,60	\$ 36.337,86	\$ 40.747,11	\$ 45.156,37	\$ 49.565,62	\$ 53.974,87
	\$ 96	\$ 23.543,66	\$ 28.042,62	\$ 32.541,58	\$ 37.040,54	\$ 41.539,49	\$ 46.038,45	\$ 50.537,41	\$ 55.036,37
	\$ 97	\$ 23.977,23	\$ 28.565,89	\$ 33.154,55	\$ 37.743,22	\$ 42.331,88	\$ 46.920,54	\$ 51.509,20	\$ 56.097,86
	\$ 98	\$ 24.410,80	\$ 29.089,16	\$ 33.767,53	\$ 38.445,90	\$ 43.124,26	\$ 47.802,63	\$ 52.480,99	\$ 57.159,36
	\$ 99	\$ 24.844,37	\$ 29.612,44	\$ 34.380,51	\$ 39.148,57	\$ 43.916,64	\$ 48.684,71	\$ 53.452,78	\$ 58.220,85
	\$ 100	\$ 25.277,94	\$ 30.135,71	\$ 34.993,48	\$ 39.851,25	\$ 44.709,03	\$ 49.566,80	\$ 54.424,57	\$ 59.282,34
	\$ 101	\$ 25.711,50	\$ 30.658,98	\$ 35.606,46	\$ 40.553,93	\$ 45.501,41	\$ 50.448,89	\$ 55.396,36	\$ 60.343,84
	\$102	\$ 26.145,07	\$ 31.182,25	\$ 36.219,43	\$ 41.256,61	\$ 46.293,79	\$ 51.330,97	\$ 56.368,15	\$ 61.405,33
	\$ 103	\$ 26.578,64	\$ 31.705,52	\$ 36.832,41	\$ 41.959,29	\$ 47.086,17	\$ 52.213,06	\$ 57.339,94	\$ 62.466,83
\$ 104	\$ 27.012,21	\$ 32.228,79	\$ 37.445,38	\$ 42.661,97	\$ 47.878,56	\$ 53.095,14	\$ 58.311,73	\$ 63.528,32	

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

Como se visualiza en Tabla 30, el VA actual es de \$27.569,12 y en todas las cantidades estimadas y cambios de precio, se mantiene un resultado positivo, por lo cual, se deduce que desde un precio base de \$94 y comercialización de 145 unidades, el proyecto se considera viable considerando el indicador de valor actual.

6.6.2. Análisis de sensibilidad VAN

Para realizar el análisis de sensibilidad del valor actual neto, se establecen cambios en la variable de precio y costo del producto 1007 y como se muestra en la Tabla 39, en su mayoría los resultados son positivos y el valor actual neto obtenido del ejercicio es de \$3.568,66. El VAN más alto se encuentra cuando el precio está en \$104, 00 y el costo en \$39,00. Mientras que a una condición de \$94,00 en el precio y a \$49,00 de costos, los resultados son negativos, por lo cual, se determina que el proyecto será viable siempre y cuando se comercialice con un precio mayor a \$94,00 y un costo menor igual a \$47,00.

Tabla 39. Análisis de sensibilidad Valor Actual Neto

Industrias Cotopaxi									
Análisis De Sensibilidad Valor Actual Neto									
Costo									
VAN	\$ 3.568,66	\$ 39,0	\$ 41,0	\$ 43,0	\$ 45,0	\$ 47,0	\$ 49,0	\$ 51,0	\$ 53,0
	\$ 94,00	\$ 4.706,60	\$ 3.621,74	\$ 2.536,87	\$ 1.452,01	\$ 367,14	\$ -717,72	\$ -1.802,58	\$ -2.887,45
	\$ 95,00	\$ 5.217,91	\$ 4.133,05	\$ 3.048,18	\$ 1.963,32	\$ 878,46	\$ -206,41	\$ -1.291,27	\$ -2.376,14
	\$ 96,00	\$ 5.729,22	\$ 4.644,36	\$ 3.559,49	\$ 2.474,63	\$ 1.389,77	\$ 304,90	\$ -779,96	\$ -1.864,83
	\$ 97,00	\$ 6.240,53	\$ 5.155,67	\$ 4.070,81	\$ 2.985,94	\$ 1.901,08	\$ 816,21	\$ -268,65	\$ -1.353,51
Precios	\$ 98,00	\$ 6.751,85	\$ 5.666,98	\$ 4.582,12	\$ 3.497,25	\$ 2.412,39	\$ 1.327,52	\$ 242,66	\$ -842,20
	\$ 99,00	\$ 7.263,16	\$ 6.178,29	\$ 5.093,43	\$ 4.008,56	\$ 2.923,70	\$ 1.838,84	\$ 753,97	\$ -330,89
	\$ 100,00	\$ 7.774,47	\$ 6.689,60	\$ 5.604,74	\$ 4.519,88	\$ 3.435,01	\$ 2.350,15	\$ 1.265,28	\$ 180,42
	\$ 101,00	\$ 8.285,78	\$ 7.200,91	\$ 6.116,05	\$ 5.031,19	\$ 3.946,32	\$ 2.861,46	\$ 1.776,59	\$ 691,73
	\$ 102,00	\$ 8.797,09	\$ 7.712,23	\$ 6.627,36	\$ 5.542,50	\$ 4.457,63	\$ 3.372,77	\$ 2.287,91	\$ 1.203,04
	\$ 103,00	\$ 9.308,40	\$ 8.223,54	\$ 7.138,67	\$ 6.053,81	\$ 4.968,94	\$ 3.884,08	\$ 2.799,22	\$ 1.714,35
	\$ 104,00	\$ 9.819,71	\$ 8.734,85	\$ 7.649,98	\$ 6.565,12	\$ 5.480,26	\$ 4.395,39	\$ 3.310,53	\$ 2.225,66

Elaborado por: Paola Mishell Tarco Tarco

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- Industrias Cotopaxi es una empresa que cuenta con experiencia en diferentes mercados como en comercializar muebles y sillones de oficina, sin embargo, debido a la situación de inestabilidad económica del país y el nivel de ingresos de las familias se evidencia que su nivel de competitividad ha disminuido y actualmente sus compradores y proveedores poseen gran poder de negociación, pero a pesar de dichas condiciones, se considera que actualmente la empresa maneja un mercado con demanda creciente debido a varias razones como el aumento de actividades tecnológicas y necesidades de comodidad, además, se considera que este no es un producto que tiene amenazas de sustitos debido a las necesidades que satisface y las características que posee y así como en el Ecuador el nivel de demanda ha aumentado, en la ciudad de Latacunga al existir pocas empresas de la misma línea de comercialización, la oportunidad de mejorar su presencia en el mercado es mayor.
- Ecuador y China son países que desde hace mucho tiempo han mantenido relaciones diplomáticas, económicas y comerciales, si bien para China nuestro país no es un gran aliado comercial, para Ecuador China representa un gran mercado para realizar exportaciones debido a su nivel poblacional y la demanda de productos primarios ecuatorianos, además al considerarse China como la fábrica del mundo debido a sus altos niveles de producción a costos muy competitivos, ha atraído a varias empresas ecuatoriana a realizar importaciones provenientes de este país, por lo cual, resultaría muy beneficioso para Ecuador sellar el pacto de libre comercio que se planteó en el gobierno de Lasso.
- En Ecuador el proceso que se debe cumplir para efectuar una importación se debe realizar con cautela, empezando desde la selección de proveedor, en dónde después de cumplir con una serie de filtros la empresa proveedora seleccionada para la negociación es Hangzhou Yueqiang Technology Co., Ltd, además, el proceso para la nacionalización varía ligeramente dependiendo del producto que se desee importar, por lo cual, en el caso de la partida 9401300000 correspondiente a sillones de altura ajustable se percibe un nivel medio de barreras al realizar el proceso, esto debido a que, si bien no se establecen

salvaguardias, el valor de arancel ADVALOREM es de 30%, a lo cual se le debe añadir el 12% de IVA y 0,50% de FODINFA. Además, el SENA E establece una serie de requisitos documentales, los cuales en el caso del proyecto serán generados por el agente de aduana, persona que obligatoriamente debe participar en el proceso.

- De acuerdo con el análisis financiero realizado, para el desarrollo del proyecto se calculó necesitar de una inversión inicial de \$82.336,50 para realizar la importación de 550 unidades, las cuales, se plantea comercializar en un límite de tiempo de un año y de acuerdo con el estado de resultados proyectado generado, el proyecto refleja utilidades a pesar de los costos y gastos que se deben asumir, por lo tanto, el impacto en la rentabilidad que tendrá en Industrias Cotopaxi será positivo, debido a que actualmente la empresa refleja utilidades anuales de \$23.059,39 de la comercialización todos sus productos, sin embargo, en el presente plan en el año se proyecta una rentabilidad de \$ 6.205,62, y llega a \$ 20.212,26 en el año 5, dichos valores corresponden a la venta de sillones de oficina importados, los cuales al sumarse con la utilidad de los demás productos de la empresa, obtiene una utilidad superior a la actual.
- El flujo de caja proyectado al igual que el de resultados, obtuvo resultados positivos en el límite de tiempo establecido, por lo tanto, se concluye que a medida que se desarrolle el proyecto, no se necesitará recurrir a un aumento de aportación de capital propio, ni de créditos de entidades bancarias.
- Mediante la evaluación de los índices financieros se logró concluir que el proyecto cumple con todas las condiciones de viabilidad, esto debido a que se obtuvo un VAN positivo, el PRI se encuentra dentro del horizonte de tiempo con un total de 4 años 6 meses, la TIR de 17,7% es mayor a la tasa de descuento y finalmente se espera que la empresa obtenga un retorno de \$1,1 por cada dólar invertido.

7.2. Recomendaciones

- El crecimiento de la demanda de sillones de oficina presenta fluctuaciones y debido a cambios de consumo, la demanda local puede disminuir, sin embargo, se recomienda seguir realizando las importaciones en masa, para de esta manera no solo trabajar como minorista, si no establecer la empresa como distribuidor nacional, bajo su propia marca.
- El comercio exterior permite obtener mayores oportunidades de los nuevos mercados, por lo tanto, es necesario que la empresa caso de estudio se mantenga pendiente de los cambios que se realicen en la política económica, legal y comercial del Ecuador y de los países con los cuales se plantea realizar negociaciones, para de esta manera obtener mayores beneficios para la empresa y potencializar su presencia.
- Si bien en el presente proyecto se recurrió a la plataforma de e-commerce Alibaba para obtener un proveedor, conforme se desarrolle, se recomienda acceder a un base de datos o acudir al país de origen para analizar más opciones y así poder acceder a precios más bajos que seguramente existen.
- Para nacionalizar el producto se recomienda analizar con anterioridad todas las condiciones que establece la SENA y demás entes reguladores, para de esta manera evitar pérdidas de tiempo debido a la realización de algún tipo de aforo que puede terminar hasta en una retención total de la mercancía.
- Se recomienda mantener el objetivo de mejora continua en cada uno de sus procesos, para de esta manera ser más eficientes y que estos se distribuyan de mejor manera, como en el caso de publicidad, la cual con un estudio de mercado optimo podrá determinar la manera en cómo llegar al consumidor y así generar mayor utilidad de la esperada.
- De acuerdo con los resultados obtenidos, se recomienda poner en marcha el proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Administrador. (28 de Septiembre de 2021). *Métodos de pago para comprar en Alibaba*. Obtenido de *Cómprale a China*: <https://www.compralechina.com/noticias/metodos-de-pago-para-comprar-en-alibaba/>
- Airpharm Logistics. (24 de Agosto de 2020). *¿Cuáles son los principales puertos marítimos para el transporte internacional de mercancías?* Obtenido de Airpharm Logistics care: <https://www.airpharmlogistics.com/cuales-son-los-principales-puertos-maritimos-para-el-transporte-internacional-de-mercancias/>
- Banco Mundial. (2021). *Ecuador: panorama general*. Quito: GRUPO BANCO MUNDIAL.
- BANCO MUNDIAL. (15 de Febrero de 2022). *Balanza comercial de bienes y servicios*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.RSB.GNFS.ZS>
- BCE. (30 de Noviembre de 2021). *EL BANCO CENTRAL ACTUALIZA AL ALZA SU PREVISIÓN DE CRECIMIENTO PARA 2021 A 3,55%*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1458-el-banco-central-actualiza-al-alza-su-prevision-de-crecimiento-para-2021-a-3-55>
- BCE. (31 de Marzo de 2021). *LA PANDEMIA INCIDIÓ EN EL CRECIMIENTO 2020: LA ECONOMÍA ECUATORIANA DECRECIÓ 7,8%*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1421-la-pandemia-incidio-en-el-crecimiento-2020-la-economia-ecuatoriana-decrecio-7-8>
- BCE. (03 de Enero de 2022). *ECUADOR REGISTRA UN CRECIMIENTO INTERANUAL DE 5,6% EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2021*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: [https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1462-ecuador-registra-un-crecimiento-interanual-de-5-6-en-el-tercer-trimestre-de-2021#:~:text=El%20PIB%20de%20la%20econom%C3%ADa,precios%20del%20a%C3%B1o%20base%202007\).](https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1462-ecuador-registra-un-crecimiento-interanual-de-5-6-en-el-tercer-trimestre-de-2021#:~:text=El%20PIB%20de%20la%20econom%C3%ADa,precios%20del%20a%C3%B1o%20base%202007).)

- BOLD. (s.f.). *INDICADORES FINANCIEROS: QUÉ SON Y CUÁLES DEBERÍAS MONITOREAR EN TU EMPRESA*. Obtenido de BOLD: <https://bold.com.ec/indicadores-financieros/#:~:text=Los%20indicadores%20o%20ratios%20financieros,salud%20financiera%20de%20una%20empresa>.
- CAN. (2021). *ECUADOR ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES 2020*. Lima: CAN en cifras.
- Cancillería Ecuador China. (s.f.). *Relación Bilateral*. Obtenido de China: <https://www.cancilleria.gob.ec/china/relacion-bilateral/>
- Castillo, C. (8 de Marzo de 2022). *¿Qué es la inflación? Qué mide y para qué sirve*. Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/pe/la-inflacion-que-mide-y-para-que-sirve/>
- Castro, J. (9 de Julio de 2021). *¿Qué es el estado de resultados y cuáles son sus objetivos?* Obtenido de CORPONET: <https://blog.corponet.com/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>
- CGTN. (14 de Enero de 2022). *2021: China's foreign trade volume hits record high of \$6.05 trillion*. Obtenido de CGTN: <https://news.cgtn.com/news/2022-01-14/China-s-foreign-trade-volume-exceeds-6-trillion-in-2021-16OeLZ3dr6U/index.html>
- Coba, G. (1 de Abril de 2021). *La economía ecuatoriana se contrajo 7,8% en 2020, según el Banco Central*. Obtenido de PRIMICIAS: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/banco-central-economia-ecuador-contraccion-2020/>
- Coba, G. (7 de Marzo de 2022). *La inflación llega a 2,71% en febrero de 2022, impulsada por el transporte*. Obtenido de PRIMICIAS: [https://www.primicias.ec/noticias/economia/inflacion-febrero-precios-consumidor-inec/#:~:text=El%20C3%8Dndice%20de%20Precios%20al%20Consumidor%20\(IPC\)%20se%20elev%C3%B3%20y,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20\(INEC\)](https://www.primicias.ec/noticias/economia/inflacion-febrero-precios-consumidor-inec/#:~:text=El%20C3%8Dndice%20de%20Precios%20al%20Consumidor%20(IPC)%20se%20elev%C3%B3%20y,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20(INEC)).

- Coba, G. (31 de Enero de 2022). *Proyecciones de crecimiento para Ecuador en 2022 se mantienen o mejoran.* Obtenido de PRIMICIAS: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/proyecciones-crecimiento-ecuador-mantienen-mejora/#:~:text=El%20Banco%20Mundial%20y%20la,2021%2C%20seg%C3%BAn%20el%20Banco%20Central.>
- Coca, M. (29 de Abril de 2020). *¿Cómo ha cambiado la forma de consumir durante la crisis del coronavirus?* Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/como-ha-cambiado-la-forma-de-consumir-durante-la-crisis-del-coronavirus/>
- Corrillo, F., & Gutiérrez, M. (2016). Estudio de Localización de un Proyecto. *Ventana Científica*, 29-33.
- Delgado, L. (s.f.). *Análisis PESTEL: qué es, cuándo y cómo hacerlo.* Obtenido de PENSEMOS: <https://gestion.pensem.com/analisis-pestel-que-es-cuando-como-ejecutarlo>
- Donoso, A. (12 de Febrero de 2017). *Cuadro de amortización.* Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/cuadro-de-amortizacion.html>
- EALDE. (30 de Junio de 2020). *Qué es un análisis financiero y para qué sirve en la empresa.* Obtenido de EALDE BUSINESS SCHOOL: <https://www.ealde.es/que-es-analisis-financiero/>
- Ecuador, & China. (2018). *MEMORANDO DE ENTENDIMIENTO ENTRE EL GOBIERNO DE LA RPUBLICA DEL ECUADOR Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA POPULAR DE CHINA SOBRE COOPERACION DENTRO DEL MARCO DE LA INICIATIVA DE LA FRANJA ECONÓMICA DE LA RUTA DE LA SEDA DEL SIGLO 21.* Pekin.
- EFE. (14 de Enero de 2022). *El comercio exterior chino se dispara en 2021 en medio de la recuperación global.* Obtenido de EFE: <https://www.efc.com/efe/america/economia/el-comercio-exterior-chino-se-dispara-en-2021-medio-de-la-recuperacion-global/20000011-4717241>

- EL DIRECTORIO DE LA COORPORACION ADUANERA ECUATORIANA. (2011). *NORMA TECNICA PROVISIONAL PARA OPERATIVIZAR EL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, en lo referente a las MODALIDADES DE AFORO, SUS CANALES Y APLICACIÓN*. Obtenido de ADUANA DEL ECUADOR: <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2011/01-2011-R1.PDF>
- El Pleno del Comité de Comercio Exterior. (2017). *Resolución No.020-2017*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/RESOLUCI%C3%93N-COMEX-020-2017.pdf>
- Finnerty, J. (1999). *Financiamientos de proyectos*. Prentice Hall Empresa.
- FRANCE 24. (5 de Febrero de 2022). *China y Ecuador iniciaron negociación de tratado de libre comercio*. Obtenido de FRANCE 24: <https://www.france24.com/es/minuto-a-minuto/20220205-china-y-ecuador-iniciaron-negociaci%C3%B3n-de-tratado-de-libre-comercio>
- Gabriela, S. (2021). *Evolución del comportamiento del consumidor ante el comercio electrónico en tiempos de covid-19, en la ciudad de Latacunga, caso farmacia “El descuento”*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- García, S., & Almeida, P. (2021). *Ecuador: Situación macroeconómica en 2021 y perspectiva 2022*. Quito: COLEGIO DE ECONOMISTAS DE PICHINCHA.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de inversiones*. Pearson education.
- Hernández, J. (1 de Marzo de 2011). *MODELO DE COMPETITIVIDAD DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER*. Obtenido de Gestio Polis: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/54488638/MODELO_DE_COMPETITIVIDAD_DE_LAS_CINCO_FUERZAS_DE_PORTER_-_8-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1649281016&Signature=Xjivm0SttpCW8Rx9A5hpEUE8nJQvj6PwpwiXrnIxygajv6-nxgKVBEDBn8Fp5wLMzdoI6wD-31fBk~Iwisyf5KJYDANIFwHI
- iContainers. (6 de Diciembre de 2021). *Código arancelario: código HS, HTS y TARIC*. Obtenido de iContainers: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/codigo-arancelario-hs-code/>

- Importaciones Ecuador. (6 de Enero de 2022). *Clasificación arancelaria de mercancías*.
Obtenido de Importaciones Ecuador:
<https://www.importacionesecuador.com.ec/merceologia/clasificacion-arancelaria-de-mercancias/>
- Importaciones Ecuador. (11 de Enero de 2022). *Póliza de seguro internacional*.
Obtenido de Importaciones Ecuador:
<https://www.importacionesecuador.com.ec/despacho-aduanero/poliza-de-seguro-internacional/>
- INEC. (2022). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*.
Ecuador: INEC.
- ITC. (s.f.). *Lista de los productos exportados por Ecuador*. Obtenido de International Trade Centre:
https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
- Lasso, G., & Borrero, A. (2021). *Plan de trabajo 2021-2025*.
- Logycom. (3 de Mayo de 2021). *Empaque y embalaje: importancia en la exportación*.
Obtenido de Logycom: Empaque y embalaje: importancia en la exportación
- Luévano, J., & Flores, O. (2013). *INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LAS ACTIVIDADES COMERCIALES*. Observatorio de la Economía Latinoamericana.
- Martínez, J. (2010). EL PIB (per cápita) COMO INDICADOR DE SOSTENIBILIDAD. *Boletín de Estudios Económicos*, 283-308.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS. (2021). *Boletín de Deuda Pública y otras obligaciones del SPNF y la seguridad social / PIB*. Quito.
- Miranda, J. J. (2005). La evaluación financiera. En *Gestión de proyectos* (págs. 1-44).
- Mise, J. (1 de Enero de 2022). *Documentos de soporte*. Obtenido de acavir:
<https://www.acavir.com/comercio-exterior/documentos-de-soporte/>

- Ojeda, S. (12 de Julio de 2020). *Unidades Comerciales*. Obtenido de Comunidad Todo Comercio Exterior Ecuador: <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/unidades-comerciales#>
- Pacheco, A., Pupo, J., & Parra, E. (2019). *Criterios para la selección de proveedores en el sector camaronero ecuatoriano*. Ecuador: Revista ESPACIOS.
- Padilla, G. (2003). *Tutorial para la Asignatura Costos y Presupuestos*. Ciudad de México: Fondo Editorial FCA.
- Páez, G. (8 de Septiembre de 2020). *Régimen aduanero*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/regimen-aduanero.html>
- Primicias. (7 de Enero de 2022). *La inflación anual en Ecuador cerró en 1,94% en diciembre de 2021*. Obtenido de Ekos: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/la-inflacion-anual-en-ecuador-cerro-en-1-94-en-diciembre-de-2021>
- Quiroa, M. (6 de Marzo de 2020). *Análisis situacional*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-situacional.html#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20situacional%20es%20un,datos%20pasados%20presentes%20y%20futuros>.
- Redacción Primicias. (19 de Agosto de 2021). *Ecuador con superávit en Balanza Comercial en primer semestre de 2021*. Obtenido de PRIMICIAS: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-superavit-balanza-comercial-primer-semester/>
- Rocabert, J. (1995). Los criterios valor actual neto y tasa interna de rendimiento. *E-Publica-Revista Electrónica Sobre La Enseñanza de La Economía Pública*, 1-11.
- Ruiz, M. (26 de Julio de 2020). *Análisis PESTEL: Qué es y para que sirve?* Obtenido de ruizbarroeta: <https://milagrosruizbarroeta.com/analisis-pestel/>
- Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire, C. (2020). *INDUSTRIA DE MUEBLES EN ECUADOR*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

- Sánchez, J. (2 de Agosto de 2019). *Activo diferido*. Obtenido de Economipedia: Economipedia.com
- Santander Universidades. (13 de Enero de 2022). *Misión, visión y valores de una empresa: qué son y cómo definirlos*. Obtenido de Santander: <https://www.becas-santander.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html#:~:text=La%20misi%C3%B3n%20de%20una%20empresa,funci%C3%B3n%20dentro%20de%20la%20sociedad>.
- Sarmiento, A. (2019). *Logística de transporte de mercancías en contenedores marítimos*. Ediciones de la U.
- Serrano, D. (17 de Enero de 2022). *Exportaciones crecieron 31% hasta noviembre de 2021*. Obtenido de EL COMERCIO: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/exportaciones-crecimiento-noviembre-2021.html>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador . (s.f.). *Para Importar*. Obtenido de SENA: <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (s.f.). *Autorización para operar como OCE Agente de Aduana*. Obtenido de SENA: <https://www.gob.ec/senae/tramites/autorizacion-operar-oce-agente-aduana>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (s.f.). *Regímenes Aduaneros*. Obtenido de SENA: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- Sevilla, A. (11 de Mayo de 2016). *Activo fijo*. Obtenido de Economipedia: Economipedia.com
- SRI. (s.f.). *REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <https://www.sri.gob.ec/RUC>
- Suárez, P. (s.f.). *¿QUÉ ES LA DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS?* Obtenido de SWARZ: <https://controldeactivosfijos.com.mx/destacados/que-es-la-depreciacion-de-los-activos/>
- teleSUR-HIM. (17 de Febrero de 2022). *Comercio mundial reporta récord 28.5 billones de dólares en 2021*. Obtenido de TELESURtv.net:

<https://www.telesurtv.net/news/Comercio-mundial-reporta-record-28.5-billones-de-dolares-en-2021-20220217-0040.html>

Urbano, S. (s.f.). *Qué es Alibaba y cómo funciona*. Obtenido de Actualidad de eCommerce: <https://www.actualidadecommerce.com/como-hace-negocio-alibaba/#:~:text=Alibaba%20est%C3%A1%20considerado%20como%20el,cosa%2C%20con%20los%20compradores%20online>.

Vázquez, R. (15 de Febrero de 2016). *Análisis coste/beneficio*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-costebeneficio.html>

Ynfante, R. (27 de Enero de 2020). *Capital de trabajo, rentabilidad, apalancamiento, liquidez, estructura de capital, bonos y acciones*. Obtenido de gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>

Zumba, L. (24 de Enero de 2022). *El 2021 cerró con una tasa de desempleo del 4,1%*. Obtenido de expreso: <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/2021-cerro-tasa-desempleo-4-1-120076.html>

ANEXOS

Anexo 1. Cotización del proveedor hangzhou yueqiang technology co.,ltd en términos

FOB



Hangzhou Yueqiang Technology Co.,Ltd

Room 2006 2, No.5 Building, City of the future, Cangqian St, Yuhang District, Hangzhou City, Zhejiang Province, China
E-MAIL: paul@yqchair.com

PROFORMA INVOICE

To: Industrias Cotopaxi - Ecuador		Invoice No.: H03-2022001							
		Date: 2022/5/12							
		Customer Order No.: 001							
ITEM	PICTURE	DESCRIPTION	Unit Price (USD)	QTY pcs	PACKING	CBM (M3)	G.W (KG.)	N.W. (KG.)	AMOUNT
1019MB		1: Black back frame, black fixed armrest 2: Black lumbar rest 3: High rebound sponge for seat 4: Lant class 3 gas lift 5: Simple Mechanism 6: 313 Black nylon five-star base with 50mm castor	\$31.00	45	63L*29W*60HCM	0.10962	9.7	10.5	\$1395.00
2002HR		1: Black for back, seat, headrest 2:Black back frame, Adjustable Armrest Black headrest 3: High rebound sponge for seat 5: Lant class 3 gas lift 6: Simple Mechanism 7: 318 balck nylon five-star base with 50mm castor	\$37.00	75	61*28.5*67.5	0.1173488	10.5	12.5	\$2775.00
2009		1: Yellow for back, seat 2: Simple mechanism 3: Lant class 3 gas lift 4: 313MM Balck Nylon base with 50MM castors	\$26.50	10	62L*23W*60H	0.08556 CBM	7.6	9	\$265.00
2009		1: Yellow for back, Grey seat 2: Simple mechanism 3: Lant class 3 gas lift 4: 313MM Balck Nylon base with 50MM castors	\$26.50	10	62L*23W*60H	0.08556 CBM	7.6	9	\$265.00
2009		1: Grey for back, Grey seat 2: Simple mechanism 3: Lant class 3 gas lift 4: 313MM Balck Nylon base with 50MM castors	\$26.50	10	62L*23W*60H	0.08556 CBM	7.6	9	\$265.00
1007		1: Black back frame, black fixed armrest 2: Black lumbar rest 3: High rebound sponge for seat 4: Lant class 3 gas lift 5: Simple Mechanism 6: 300 Iron base five-star base with 50mm castor	\$19.50	150	57L*28W*48HCM	0.076608	9.4	10.5	\$2925.00
7701		1: PU+PVC 2: High rebound sponge for seat and back 3: Lant class 3 gas lift 4: Link Mechanism 5: 3D Armrest 6: Balck Nylon Base	\$69.90	30	88L*66W*38HCM	0.220704	17.5	19.5	\$2097.00
1002		1: Black back frame, black fixed armrest 2: High rebound sponge for seat 3: Lant class 2 gas lift 4: Simple Mechanism 5: 300 Black nylon five-star base with 50mm castor	\$25.00	50	59L*27W*56HCM	0.089208	10	11.5	\$1250.00
6644		1: Red PU+PVC 2: High rebound sponge for seat and back 3: Lant class 3 gas lift 4: Link Mechanism 5: Linkage armrest 6: Balck Nylon Base 7: Without Footrest	\$58.00	10	83L*31W*58HCM	0.151807	15.2	16.7	\$580.00

6644		1.Elite Pu+PVC 2.High rebound sponge for seat and back 3.Lant class 3 gas lift 4.Lying Mechanism 5. Linkage armrest 6. Balck Nylon Base 7.Without Footrest	\$50.00	10	83L*31W*59HCM	0.151807	15.2	16.7	\$500.00
6644		1.Black Pu+PVC 2.High rebound sponge for seat and back 3.Lant class 3 gas lift 4.Lying Mechanism 5. Linkage armrest 6. Balck Nylon Base 7.Without Footrest	\$50.00	5	83L*31W*59HCM	0.151807	15.2	16.7	\$290.00
6644		1.Pink Pu+PVC 2.High rebound sponge for seat and back 3.Lant class 3 gas lift 4.Lying Mechanism 5. Linkage armrest 6. Balck Nylon Base 7.Without Footrest	\$50.00	5	83L*31W*59HCM	0.151807	15.2	16.7	\$290.00
6624		1. Pu+PVC 2.High rebound sponge for seat and back 3.Lant class 3 gas lift 4. Lying Mechanism 5. Fixed armrest 6. Nylon Base	\$68.00	50	77L*39W*65.5HCM	0.491653	16.2	19	\$3400.00
1003		1: Black for back, seat, headrest 2:Black back frame, Adjustable Armrest 3: High rebound sponge for seat 5: Lant class 3 gas lift 6: Simple Mechanism 7: 318 balck nylon five-star base with 50mm castor	\$36.00	60	62L*25W*60HCM	0.093	10	11.8	\$2160.00
TOTAL				550		6.23	675	795	\$19,332.00

TOTAL AMOUNT: SAY US DOLLARS THREE THOUSAND EIGHT HUNDRED AND FOUR ONLY

Trade Term: FOB Shanghai or Ningbo
Payment Term: 100%(300USD) in advance.
Delivery Date: 35 days after receiving the deposit

Benfit Hangzhou Yueqiang Technology CO., Ltd
Add: Room 1401, building 3, Jingtan international building, Xintang Street, Xiaoshan District, Hangzhou City, Zhejiang Province
Bank: Bank of China Hangzhou Jianshan Branch of Science and Technology Branch
Bank Add: The first door of XingYao Mansion, No.1627, Jianshan Road, Binjiang District, Hangzhou
Account:354578688091
Swift Code: BKCHCN33

Anexo 2. Packing list proporcionada por el proveedor

HANGZHOU YUEQIANG TECHNOLOGY CO., LTD
Xiaoyuan Village, Dipu Town, Anji County Zhejiang Province, China

PACKING LIST

INV. NO: IH03-2022001

S/C NO: H03-2022001

DATE: May 12, 2022

P. O. E. : SHANGHAI/NINGBO, CHINA

SOLD TO: Cotopaxi Industries
Michell Tarco encarag

P. O. D. :

Marks & Nos.	Item no.	Description	Quantity (PCS)	Packages (CTNS)	G. W.	N. W.	Vol (m3)
1019MB	1019MB	1: Black back frame, black fixed armrest 2: Black lumbar rest 3: High rebound sponge for seat 4: Lant class 3 gas lift 5: Simple Mechansim 6: 313 Black nylon five-star base with 50mm castor	45	45	436.50	472.50	4.93
2002HB	2002HB	1: Black for back, seat, headrest 2:Black back frame, Adjustable Armrest Balck headrest 3: High rebound sponge for seat 5: Lant class 3 gas lift 6: Simple Mechanism 7: 318 balck nylon five-star base with 50mm castor	75	75	787.50	937.50	5.85
2009	2009	1. Yellow for back, seat/ Yellow for back, Grey seat/Grey for back, Grey seat 2. Simple mechansim 3. Lant class 3 gas lift 4. 313MM Balck Nylon base with 50MM castors	60	60	456.00	540.00	0.52
1007	1007	1: Black back frame, black fixed armrest 2: Black lumbar rest 3: High rebound sponge for seat 4: Lant class 3 gas lift 5: Simple Mechansim 6: 300 Iron base five-star base with 50mm castor	150	150	1.410	1.575	11.49
7701	7701	1. Pu+PVC 2. High rebound sponge for seat and back 3. Lant class 3 gas lift 4. Lying Mechansim 5. 3D Armrest 6. Balck Nylon Base	30	30	525.00	585.00	6.62
1002	1002	1: Black back frame, black fixed armrest 2: High rebound sponge for seat 3: Lant class 2 gas lift 4: Simple Mechansim 5: 300 Black nylon five-star base with 50mm castor	50	50	500.00	575.00	4.46
6644	6644	1. Red/Blue/Black/Pink Pu+PVC 2. High rebound sponge for seat and back 3. Lant class 3 gas lift 4. Lying Mechansim 5. Linkage armrest 6. Balck Nylon Base 7. Without Footrest	30	30	456.00	501.00	4.55
6624	6624	1. Pu+PVC 2. High rebound sponge for seat and back 3. Lant class 3 gas lift 4. Lying Mechansim 5. Fixed armrest 6. Nylon Base	50	50	810.00	950.00	9.58
1003	1003	1: Black for back, seat, headrest 2:Black back frame, Adjustable Armrest 3: High rebound sponge for seat 5: Lant class 3 gas lift 6: Simple Mechanism 7: 318 balck nylon five-star base with 50mm castor	60	60	600.00	708.00	5.58
TOTAL:			550	550	5981	6844	53.58

SAY TOTAL PACKAGE IN ONE HUNDRED AND TEN CARTONS ONLY.