



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE IBARRA**

**ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL
PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

TEMA:

“Plan de importación de Triplex para la Ferretería San Antonio desde el mercado chileno”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
Licenciado en Negocios Internacionales**

LINEAS DE INVESTIGACIÓN

Evaluación de la Calidad y Sostenibilidad del triplex chileno en el Mercado Local de San Antonio

AUTOR: Francisco Aron Tito Cisneros
ASESORA: Mgs. María Francisca Fernández

IBARRA, JUNIO, 2024

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

Ibarra, 16 de julio de 2024

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: “Plan de importación de Triplex para la Ferretería San Antonio desde el mercado chileno”, presentado por el estudiante Francisco Aron Tito Cisneros con cédula de ciudadanía N°1004480891, para obtener el Título de LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES. Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores. Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN

Turnitin Informe de Originalidad visualizador de documentos

Procesado el: 24-jun.-2024 00:46 -05
Identificador: 2407696167
Número de palabras: 23412
Entregado: 1

TESIS FINAL IMPORTACIÓN_FRANCISCO
TITO_24jun... Por María Francisca
FERNANDEZ BADILLO

Índice de similitud	Similitud según fuente
3%	Internet Sources: 4% Publicaciones: 1% Trabajos del estudiante: 1%

excluir citas Excluir bibliografía excluyendo las coincidencias < 1% modo:

1% match (Internet desde 15-ene.-2023)
<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/1628/1/T-UIDE-0606.pdf>

1% match ()
[Garrido Salazar, Héctor Esteban, Vinuesa Salazar, Edison Edmundo. "Diseño de una estrategia de negocios internacionales para apoyar la producción de bienes de madera en los microempresarios de la Parroquia San Antonio de Ibarra mediante el régimen aduanero de Devolución Condicionada, con fines de exportación". QUITO/UIDE/2016, 2016](#)

1% match ()
[Benavides Vásquez, Paola Valeria. "Estudio de los procedimientos y herramientas contables y tributarias que mejoren la gestión financiera de la asociación de artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra en el periodo 2014". 2018](#)

María
Francisca
fernández

Firmado digitalmente
por María Francisca
Fernández
Fecha: 2024.06.23
23:31:44 -05'00'

Mgs. María Francisca Fernández
C.C.: 0604145342

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI):

María
Francisca
fFernández

Firmado digitalmente
por María Francisca
Fernández
Fecha: 2024.06.23
23:31:44 -05'00'

Mgs. María Francisca Fernández Badillo

C.C.: 0604145342

(f):

Mgs. Héctor Esteban Garrido Salazar

C.C.: 1002413852

GABRIELA
ALEXANDR
A HERRERA
ANDRADE

Firmado digitalmente
por GABRIELA
ALEXANDRA
HERRERA ANDRADE
Fecha: 2024.06.21
18:00:14 -05'00'

(f):


Mgs. Gabriela Alexandra Herrera Andrade

C.C.: 1002554044

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Francisco Aron Tito Cisneros declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones, a título gratuito u oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 16 de julio de 2024

Aron Tito  Firmado digitalmente por
Aron Tito

Fecha: 2024.06.14 14:42:47

f):-05'00'
Francisco Aron Tito Cisneros
C.C: 1004480891

AUTORÍA

Yo, Francisco Aron Tito Cisneros portador de la cédula de ciudadanía N° 1004480891 declaro que la presente investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

Aron Tito

Firmado digitalmente por
Aron Tito

Fecha: 2024.06.14 14:42:47

f):-05'00'

Francisco Aron Tito Cisneros
C.C: 1004480891

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a mi querida madre, cuyo amor incondicional y apoyo constante han sido la luz que guió cada paso de este camino académico. Gracias por ser mi inspiración y mi roca. Esta tesis está dedicada a ti, con todo mi amor y gratitud infinita.

Francisco Aron Tito Cisneros

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la realización de esta tesis. En especial, agradezco a mis padres y mis profesores cuyo apoyo invaluable y orientación han sido fundamentales en este proceso. Sus conocimientos, ánimo y dedicación han enriquecido este trabajo de manera inestimable. Este logro no habría sido posible sin su ayuda y confianza en mí. Gracias de todo corazón.

Francisco Aron Tito Cisneros

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS	iv
AUTORÍA.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	viii
INDICE DE TABLAS	xii
INDICE DE FIGURAS	xiv
RESUMEN	xv
ABSTRACT.....	xvi
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. ESTADO DEL ARTE	6
2.1 Antecedentes	6
2.2 Marco teórico.....	7
2.2.1 Comercio Internacional.....	7
2.2.2 Teoría de la Ventaja Comparativa	8
2.2.3 Importación	9
2.2.4 Tipos de importación.....	11
2.2.5 Regulaciones de las importaciones	12
2.2.6 Requisitos de importación.....	14
2.2.7 Proceso general de importación: documentación, trámites aduaneros, transporte y logística	16
2.2.8 Monto de importaciones entre Chile y Ecuador.....	18
2.2.9 Estrategias de importación	19
2.2.10 Ventajas de las importaciones de productos para el desarrollo local	20
2.2.11 Materiales utilizados por artesanos para la elaboración de sus productos	20
2.2.12 Interés de los artesanos en el mercado	21
2.2.13 Triplex	22
2.2.14 Tipos de triplex.....	23
2.2.15 Panorama de la industria de la madera y el triplex en Chile	28
2.2.16 Incoterms.....	29

2.2.17 Plan de importación.....	32
2.2.18 Estudio financiero dentro del plan de importación	33
2.2.19 Aspectos de análisis de estudio financiero	34
2.3 Marco Legal	35
2.3.1 Constitución de la República del Ecuador 2008	35
2.3.2 Plan de Desarrollo para el Nuevo Ecuador 2024-2025	36
2.3.3 Regímenes aduaneros en Ecuador.....	36
2.3.4 Acuerdo comercial con Chile	37
2.3.4.1 Certificado de origen.....	38
2.4 Marco Conceptual	38
3. MATERIALES Y MÉTODOS.....	40
3.1 Metodología.....	40
3.1.1 Enfoques de la investigación.....	40
3.1.1.1 Enfoque cuantitativo	40
3.1.1.2 Enfoque cualitativo	41
3.1.2 Tipos de investigación.....	41
3.1.2.1 Investigación histórica	41
3.1.2.2 Investigación descriptiva	42
3.2 Población y muestra.....	42
3.3 Instrumentos.....	43
3.3.1 Encuesta	43
3.3.2 Entrevista.....	44
3.3.3 Observación.....	44
3.4 Procedimiento	44
3.5 Análisis de resultados.....	45
3.5.1 Análisis general de la entrevista al gerente de la Ferretería San Antonio	45
3.5.2 Análisis de entrevista aplicada a la presidenta de la Asociación de Artesanos de San Antonio.....	48
3.5.3 Ficha de observación de la Asociación de Artesanos de San Antonio	50
3.5.4 Análisis de la encuesta aplicada a los miembros activos de la Asociación de San Antonio.....	58
3.5.5 Análisis de proveedores de Triplex en Chile.....	69
4. PROPUESTA.....	70
4.1 Nombre de la empresa.....	70

4.2 Logo de la empresa	70
4.3 Organigrama estructural.....	70
4.4 Propuesta de importación.....	71
4.4.1 Tributos a Pagar.....	74
4.4.2 Requisitos y trámites para importar a Ecuador	74
4.4.3 Documentos que deben acompañar a la DAI ante la aduana	74
4.4.4 Negociación y formas de pago	76
4.4.4.1 <i>Forma de pago</i>	77
4.4.4.2 <i>termino de negociación</i>	77
4.5 Propuesta de comercialización.....	78
4.5.1 Producto	78
4.5.2 Plaza del producto	78
4.5.3 Precio del producto	79
4.5.4 Promoción del producto	79
4.6 Análisis financiero.....	80
4.6.1 <i>Resumen de la Inversión Inicial</i>	80
4.6.2 <i>Inversión fija</i>	80
4.6.3 <i>Inversión variable</i>	80
4.6.4 <i>Detalle del sueldo del personal</i>	81
4.6.5 <i>Costos de importación</i>	81
4.6.6 <i>Determinación costos importación</i>	81
4.6.7 <i>Determinación del precio</i>	82
4.6.8 <i>Financiamiento del proyecto</i>	82
4.6.9 <i>Determinación TRM</i>	82
4.6.10 <i>Presupuesto de ingresos ventas telas y encajes</i>	83
4.6.11 <i>Presupuestos costos</i>	83
4.6.12 <i>Estado de Resultados</i>	84
4.6.13 <i>Presupuesto de caja</i>	85
4.6.14 <i>Valor actual neto</i>	85
4.6.15 <i>Costo beneficio</i>	86
4.6.16 <i>Período de recuperación de la inversión</i>	86
4.6.17 <i>Tasa interna de retorno</i>	87
4.6.18 <i>Punto de equilibrio unidades físicas</i>	87
5. CONCLUSIONES	89

6. RECOMENDACIONES.....	91
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	92
ANEXOS	98

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Línea de tiempo de las importaciones entre Ecuador y Chile.....	10
Tabla 2 Ficha técnica de los tipos de triplex	26
Tabla 3 Responsabilidades del comprador y vendedor de Incoterms	29
Tabla 4 Regímenes aduaneros en Ecuador.....	36
Tabla 5 Socios AISA.....	42
Tabla 6 Muestra de artesanos.....	43
Tabla 7 Entrevista al gerente de la Ferretería "San Antonio"	45
Tabla 8 Entrevista aplicada a la presidenta de la Asociación de Artesanos de San Antonio	48
Tabla 9 Ficha de observación de la Asociación de Artesanos de San Antonio de Ibarra....	51
Tabla 10 Edad de miembros artesanos.....	58
Tabla 11 Sexo de los artesanos	59
Tabla 12 Especialización de trabajos	59
Tabla 13 Pertenece alguna asociación.....	60
Tabla 14 Tiempo de elaboración de artesanías	61
Tabla 15 Consideración sobre la versatilidad del triplex en artesanías	61
Tabla 16 Importancia de calidad de triplex en sus trabajos	62
Tabla 17 Uso de materiales para artesanías	62
Tabla 18 Satisfacción con la variedad de triplex del mercado.....	63
Tabla 19 Adquisición de triplex	63
Tabla 20 Preferencia de triplex para artesanías.....	64
Tabla 21 Consumo aproximado de triplex	65
Tabla 22 Evaluación de demanda de triplex	65
Tabla 23 Uso de triplex en artesanías	66
Tabla 24 Frecuencia de uso de triplex para muebles	67
Tabla 25 Características del triplex importantes para el artesano.....	67
Tabla 26 Perspectiva sobre la versatilidad del triplex para el diseño de muebles	68
Tabla 27 Disposición de pago en triplex de calidad para proyectos artesanales	68
Tabla 28 Análisis de proveedores de Triplex en Chile.....	69
Tabla 29 Tributos a Pagar	74
Tabla 30 Precio del producto	79

Tabla 31	Resumen de la Inversión Inicial.....	80
Tabla 32	Inversión fija	80
Tabla 33	Inversión variable.....	80
Tabla 34	Detalle del sueldo del personal	81
Tabla 35	Costos de importación.....	81
Tabla 36	Determinación costos importación.....	81
Tabla 37	Determinación del precio	82
Tabla 38	Financiamiento del proyecto	82
Tabla 39	Costo de capital.....	82
Tabla 40	Determinación TRM	82
Tabla 41	Presupuesto de ingresos ventas de triplex 4mm proyectados a 5 años	83
Tabla 42	Presupuesto costos triplex proyectados a 5 años	83
Tabla 43	Estado de Resultados	84
Tabla 44	Presupuesto de caja	85
Tabla 45	Valor presente neto.....	85
Tabla 46	Costo beneficio	86
Tabla 47	Período de recuperación de la inversión	86
Tabla 48	Tasa interna de retorno	87
Tabla 49	Punto de equilibrio	87

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Pasos de importación.....	16
Figura 2 Triplex industrial 18mm	22
Figura 3 Triplex Fenólico	24
Figura 4 Triplex Film Faced	24
Figura 5 Triplex Contrachapado de Abedul.....	25
Figura 6 Triplex Flexible	26
Figura 7 Logo de la empresa.....	70
Figura 8 Organigrama estructural	70
Figura 9 Propuesta de importación	71
Figura 10 Ejemplo de Original o copia negociable del Documento de Transporte.	75
Figura 11 Ejemplo Factura Comercial.....	76
Figura 12 Incoterms 2020	77
Figura 13 Planchas de triplex.....	78
Figura 14 Plaza del producto	78
Figura 15 Promoción del producto Facebook.....	79

RESUMEN

El plan de negocios para la importación de la tabla de triplex desde Chile para la Ferretería San Antonio , nace como una necesidad de internacionalización de la empresa con el objetivo de poder convertirse en importadores directos de este producto Chileno, por medio de la investigación de recolección de información y de campo, para determinar la rentabilidad del proyecto, comenzando con la segmentación de la población familiar de San Antonio, que dio un total de 44 encuestas y la realización de 2 entrevistas una al gerente de la ferretería y la otra a la presidenta de la asociación de artesanos de San dando resultados muy positivos para el desenvolvimiento del estudio del mercado el cual ayudo al desarrollo del proyecto con el estudio técnico, organizativo, financiero y evaluación financiera que ayudo a determinar la factibilidad del plan de importación a realizarse. Se llega a la conclusión de que la tesis presentada aborda un procedimiento estratégico para el cumplimiento de un proyecto que demuestra que es viable para la “Ferretería San Antonio “realizar a la importación de Triplex desde el mercado chileno.

Palabras clave: Importación, internacionalización, rentabilidad, estudio de mercado, evaluación financiera.

ABSTRACT

The business plan for the importation of the triplex board from Chile for San Antonio Hardware, was born as a need for internationalization of the company with the aim of becoming direct importers of this Chilean product, through research and field data collection, to determine the profitability of the project, starting with the segmentation of the family population of San Antonio, which gave a total of 44 surveys and the realization of 2 interviews one to the manager of the hardware store and the other to the president of the association of artisans of San Antonio giving very positive results for the development of the market study which helped the development of the project with the technical, organizational, financial study and financial evaluation that helped to determine the feasibility of the import plan to be carried out. It is concluded that the thesis presented addresses a strategic procedure for the fulfillment of a project that demonstrates that it is feasible for "Ferretería San Antonio" to import Triplex from the Chilean market.

Key words: Import, internationalization, profitability, market research, financial evaluation.

1. INTRODUCCIÓN

La globalización y la interconexión de los mercados internacionales por medio de las importaciones juegan un papel crucial en el desarrollo económico, social y cultural de los países. La capacidad de acceder a bienes y materiales de calidad provenientes de otros países puede impulsar la competitividad y la diversificación de las actividades económicas, así como enriquecer el patrimonio cultural y fortalecer los lazos sociales. Según Tejeda y Jiménez (2019) las importaciones han sido identificadas como un factor clave para el crecimiento económico en países en desarrollo, al permitir el acceso a tecnologías avanzadas y materias primas de calidad.

En el contexto del lugar de estudio en la parroquia de San Antonio ubicada en el cantón de Ibarra en la provincia de Imbabura, se la tradición artesanal se ha arraigado profundamente a lo largo de los siglos, especialmente desde los siglos XVII y XVIII, cuando las habilidades de los artesanos florecieron bajo la influencia de la Escuela Quiteña, importada por Daniel Reyes, quien estableció el prestigioso liceo de artes y oficios (Ferrer, 2016). En este liceo, se impartían enseñanzas que abarcaban una variedad de disciplinas artísticas, desde carpintería y escultura hasta pintura y tallado de madera. Este legado ha perdurado a lo largo de las generaciones, y los actuales artesanos de San Antonio son herederos directos de estas tradiciones, habiendo perfeccionado y adaptado las técnicas a lo largo del tiempo.

Por lo que, la presente investigación plantea la propuesta de elaborar un plan de importación de Triplex para la ferretería San Antonio, este plan estará respaldado por un análisis financiero que permitirá a la ferretería implementar el Triplex de manera efectiva, para integrar este producto a sus ventas y mejorar la accesibilidad para los artesanos locales. La motivación detrás de este estudio radica en la necesidad urgente de abordar la escasez de insumos de calidad que enfrenta la comunidad artesanal de San Antonio y en la búsqueda de soluciones prácticas que impulsen su desarrollo económico y cultural.

Las artesanías de madera de San Antonio se han ganado un lugar destacado en el ámbito nacional e internacional, siendo reconocidas por su excepcional calidad y por los

tallados de estilo religioso que las caracterizan (El Comercio, 2020). Sin embargo, a pesar de este prestigio, la actividad artesanal ha experimentado un declive notable en las últimas décadas, especialmente antes del año 2000. Este declive se refleja en la reducción significativa del número de artesanos y aprendices en la actualidad, dejando una comunidad artesanal más pequeña y fragmentada en comparación con épocas anteriores (La Hora, 2022).

Uno de los principales desafíos que enfrentan los artesanos de San Antonio es la creciente demanda de muebles artesanales, que son los productos más solicitados en la actualidad. Esta demanda implica una necesidad constante de adquirir insumos y herramientas para la fabricación de estos muebles. Sin embargo, la oferta local de tales insumos es limitada, y son pocas las ferreterías que ofrecen una variedad adecuada de productos (Loor & Vaca, 2018). Como resultado, los artesanos se ven obligados a realizar viajes frecuentes a ciudades cercanas como Ibarra o incluso Quito para abastecerse de materiales, lo que aumenta los costos de producción y encarece el precio final de los productos.

A pesar del reconocimiento de las artesanías de madera de San Antonio, la falta de acceso a insumos y herramientas de calidad ha limitado el potencial de crecimiento y desarrollo de la comunidad artesanal (Perugachi & Sotomayor, 2019). La escasez de proveedores locales de Triplex de buena calidad representa un desafío significativo para los artesanos, ya que se ven obligados a depender en gran medida de importaciones externas, lo que aumenta los costos de producción y reduce la rentabilidad de sus productos.

Esta dependencia de insumos importados también aumenta la vulnerabilidad de la comunidad artesanal a factores externos, como cambios en los precios internacionales o interrupciones en la cadena de suministro. Además, la falta de acceso a insumos locales de calidad dificulta la capacidad de los artesanos para innovar y diversificar sus productos, lo que limita su competitividad en el mercado y amenaza su sustentabilidad a largo plazo.

Por lo tanto, la necesidad de desarrollar un plan de importación de Triplex para la Ferretería "San Antonio" no solo es una cuestión de satisfacer una demanda inmediata de

insumos, sino también de abordar una problemática más amplia relacionada con la sostenibilidad y el crecimiento futuro de la industria artesanal en San Antonio. Es fundamental encontrar soluciones a esta problemática para asegurar un suministro estable y confiable de materiales, así como para fomentar el desarrollo económico y cultural de la comunidad artesanal en la parroquia de San Antonio.

En respuesta a estas dificultades, la ferretería San Antonio, arraigada en la parroquia del mismo nombre, busca satisfacer las necesidades de los artesanos ofreciendo herramientas modernas y de alta calidad a precios accesibles. Con más de 20 años de experiencia, esta empresa familiar se ha comprometido legalmente a proveer una amplia gama de productos de ferretería tanto al por mayor como al por menor, contribuyendo así al desarrollo y fortalecimiento de la actividad artesanal en el corazón de San Antonio.

La iniciativa de implementar un plan de importación de triplex para la ferretería San Antonio permitirá mejorar el servicio y la oferta de productos de calidad. Por lo tanto, se presenta como una oportunidad para impulsar el desarrollo de las artesanías tradicionales en la región. Al proporcionar a los artesanos acceso a materiales de alta calidad, se busca generar una actividad lucrativa y representativa tanto para la ferretería como para la comunidad artesanal. Esta iniciativa no solo beneficiaría a los artesanos al mejorar la calidad y la autenticidad de sus productos, sino que también fortalecería la posición competitiva de la ferretería en el mercado local. (Quizhpe, 2016)

El presente estudio tiene repercusiones prácticas significativas, ya que proporcionará un conjunto de procedimientos y estrategias que se interrelacionan entre sí para llevar a cabo actividades comerciales aplicadas en el contexto de los negocios internacionales. Esto incluye la realización de estudios de mercado para evaluar la demanda y las preferencias de los consumidores, así como procesos de exportación de triplex de mejor calidad. Además, se establecerán términos de importación de productos para asegurar que el abastecimiento del suministro sea seguro y rentable.

Al introducir una mejor calidad en los materiales para los artesanos, se espera promover un desarrollo del capital social artesanal en la comunidad, lo que permitirá una

mejora en las e condiciones de vida y en su participación artesanal en el mercado nacional e internacional. Esta mejora en la calidad de los productos artesanales no solo aumentará su atractivo para los consumidores, sino que también abrirá nuevas oportunidades de negocio fomentando el desarrollo económico y social de la localidad.

La importación de triplex desde Chile ofrece varias ventajas significativas para la ferretería "San Antonio" y la comunidad artesanal de San Antonio de Ibarra. En primer lugar, Chile es conocido por su industria forestal bien establecida y sus altos estándares de calidad en la producción de triplex. Al importar triplex de Chile, la ferretería puede garantizar la disponibilidad de materiales de calidad consistentemente, lo que mejorará la calidad y durabilidad de los productos artesanales fabricados con este material (Varela, 2017).

Además, los precios competitivos ofrecidos por los proveedores chilenos permitirán a la ferretería adquirir triplex a un costo más bajo en comparación con otros mercados, lo que potencialmente reducirá los costos de producción y aumentará la rentabilidad. Esta reducción en los costos también puede traducirse en precios más competitivos para los consumidores finales, lo que podría aumentar la demanda de los productos artesanales de la comunidad. Otra ventaja importante de importar triplex desde Chile es la diversidad de opciones disponibles. Chile ofrece una amplia gama de triplex con diferentes características, acabados y tamaños, lo que permite a la ferretería adaptar su oferta a las necesidades específicas de los artesanos y clientes locales (Melero, 2022).

El presente estudio incide directamente en el objetivo del Plan Nacional de Creación de Oportunidades de Ecuador (2021-2025) de promover el desarrollo económico inclusivo y sostenible en las comunidades locales. En particular, este estudio aborda la problemática de la escasez de insumos de calidad para los artesanos de San Antonio de Ibarra, lo que constituye un obstáculo significativo para su crecimiento y prosperidad.

Objetivo General

Elaborar un plan de importación de triplex para la Ferretería San Antonio desde el mercado chileno

Objetivos específicos

1. Analizar la situación actual de la ferretería “San Antonio”
2. Investigar proveedores de triplex en el mercado chileno
3. Desarrollar el proceso de importación de triplex
4. Realizar un estudio financiero para implementar el plan de importación en "Ferretería San Antonio".

Variable independiente: Plan de importación

Es un conjunto de acciones estratégicas diseñadas para gestionar de manera efectiva la adquisición de bienes o productos desde el extranjero para su posterior comercialización o uso en el mercado local.

Variable dependiente: Ferretería San Antonio

Es un establecimiento comercial dedicado a la venta de herramientas, materiales de construcción y productos relacionados para la industria de la construcción, la carpintería, la herrería y otras actividades afines.

2. ESTADO DEL ARTE

2.1 Antecedentes

Según Mejia (2020) en su estudio sobre la viabilidad de importar tableros MDF ecológicos para la industria del mueble en Perú, utilizando datos históricos anuales hasta 2017 y proyecciones estimadas hasta 2025. Se empleó un enfoque descriptivo y un diseño no experimental para analizar la información, revelando un crecimiento continuo en la demanda de tableros MDF y un interés creciente en productos ecológicos por parte de empresas internacionales. Los tableros importados de Brasil se presentan como una opción rentable y amigable con el medio ambiente, con una buena aceptación en el mercado peruano, a pesar de un déficit comercial. Su precio relativamente bajo en comparación con otros productos importados, como la melamina, junto con su calidad y acabado fino, los hacen preferidos en el mercado. Se destaca la importancia de investigaciones futuras sobre las necesidades del sector de la construcción para complementar las estrategias de los empresarios peruanos que trabajan con productos madereros importados. (Guzman, 2021)

El estudio realizado por Quizhpe (2016) se enfoca en analizar la situación de la empresa IMPORQUIVI Cía. Ltda. en cuanto a la compra de Tableros de Aglomerado Melamínico en un mercado nacional e internacional. Mediante la comparación de información y datos estadísticos de este producto podremos encontrar el mercado que mayor beneficio brinda para el desarrollo y crecimiento de la empresa. Para lograr este objetivo, se empleó una metodología que incluyó el análisis de costos, la evaluación de proveedores chinos, el estudio de las tendencias del mercado y la elaboración de un plan estratégico de importación. Los principales hallazgos sugieren que la implementación de un plan de importación podría mejorar significativamente las ganancias y la rentabilidad de la empresa, permitiéndole controlar mejor sus costos y mantenerse alineada con las demandas del mercado en constante evolución.

Según Cruz (2015) En este proyecto se analizará mediante la aplicación de la teoría y los conceptos de Finanzas y Comercio Exterior la posibilidad de Exportar Tablero Aglomerado de Madera por la empresa Novopan del Ecuador S.A. hacia el mercado Estadounidense. En cuanto al Diamante de Competitividad, es un modelo en el cual se

analiza los determinantes de la ventaja competitiva los mismos que permiten comprender la razón del porque algunos países son mejores que otros en la creación de ventajas, en este diamante participan cuatro atributos que son: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores relacionados y de apoyo, estrategia, estructura y competencia de las empresas, todos estos conforman el entorno en el que cada una de las empresas compiten para alcanzar la ventaja.

2.2 Marco teórico

2.2.1 Comercio Internacional

El comercio internacional es un fenómeno económico que implica el intercambio de bienes, servicios y recursos entre países a nivel mundial. Esta actividad comercial es fundamental para el funcionamiento de la economía global, ya que permite a los países obtener aquellos recursos, bienes y servicios que no pueden producir de manera eficiente por sí mismos. A lo largo de la historia, el comercio internacional ha desempeñado un papel crucial en el desarrollo económico y social de las naciones, facilitando la especialización productiva, la diversificación de la oferta y el acceso a una mayor variedad de productos y servicios (Poveda, 2018).

En función a ello se puede mencionar que el Comercio Internacional se refiere al intercambio de bienes, servicios y recursos entre países o regiones económicas. Es una actividad económica fundamental que permite a las naciones obtener productos y servicios que no pueden producir eficientemente por sí mismas o que son más baratos de adquirir en el extranjero. Este intercambio se facilita mediante acuerdos comerciales, tratados internacionales y organizaciones como la Organización Mundial del Comercio.

El comercio internacional sirve como un mecanismo para maximizar la eficiencia y el bienestar económico a nivel global. Al permitir que los países se especialicen en la producción de aquellos bienes y servicios en los que tienen ventajas comparativas, el comercio internacional fomenta la asignación más eficiente de recursos a nivel mundial. Esto se traduce en una mayor productividad, crecimiento económico y acceso a una gama más amplia de productos para consumidores y empresas en todo el mundo (Poveda, 2018).

El Comercio Internacional tiene varios beneficios, como el aumento de la oferta de bienes y servicios, la reducción de los precios al consumidor, la especialización productiva que lleva a una mayor eficiencia y el fomento del crecimiento económico global. Sin embargo, también puede enfrentar desafíos como barreras arancelarias y no arancelarias, fluctuaciones en los tipos de cambio y problemas políticos o sociales entre países.

Además, el comercio internacional ha contribuido significativamente al desarrollo económico y social de los países participantes. Ha facilitado la transferencia de tecnología, conocimientos y mejores prácticas comerciales entre países, lo que ha impulsado la innovación, el desarrollo industrial y la mejora de la calidad de vida de las personas. Así mismo, el comercio internacional ha promovido la integración económica y la cooperación entre naciones, fortaleciendo los lazos comerciales y diplomáticos a nivel global (CEPAL, 2020).

Finalmente se puede mencionar que el Comercio Internacional es crucial para la economía global moderna, promoviendo la prosperidad económica y la cooperación entre naciones.

2.2.2 Teoría de la Ventaja Comparativa

Esta teoría se basa en el concepto de que los países pueden beneficiarse del comercio especializándose en la producción de bienes en los que tienen una ventaja comparativa en términos de costos de producción relativos.

La idea principal detrás de la teoría de la ventaja comparativa es que, incluso si un país puede producir todos los bienes con menos costos que otro país, aun así, puede beneficiarse del comercio si se especializa en producir aquellos bienes en los que tiene una ventaja comparativa en términos de eficiencia relativa. Esto significa que un país debería enfocarse en la producción de aquellos bienes y servicios en los que es relativamente más eficiente o tiene recursos más abundantes, y luego intercambiar esos bienes con otros países por los productos en los que son relativamente menos eficientes (Salazar, 2015).

La teoría de la ventaja comparativa se aplica en los procesos de importación al ayudar a los países a identificar en qué áreas tienen ventajas comparativas en términos de costos de producción o recursos, y luego enfocarse en la importación de aquellos bienes y servicios que no pueden producir de manera eficiente o a menor costo. Al especializarse en la producción de bienes en los que tienen una ventaja comparativa, los países pueden maximizar la eficiencia y el bienestar económico a nivel global, y así mejorar su posición en el comercio internacional (Salazar, 2015).

La teoría de la ventaja comparativa en el contexto de la importación de triplex (un tipo de material utilizado en construcción y carpintería) se basa en los principios de comercio internacional que explican por qué un país o una empresa pueden beneficiarse al importar triplex en lugar de producirlo internamente. Aquí hay algunos puntos clave que se pueden considerar:

- Comparative Advantage (Ventaja Comparativa)
- Costos de Producción
- Economías de Escala y Eficiencia
- Acceso a Tecnología y Conocimientos Especializados
- Diversificación y Riesgo

La teoría de la ventaja comparativa sugiere que los países y las empresas deben especializarse en la producción de bienes y servicios donde tienen una ventaja comparativa para maximizar la eficiencia económica. En el caso del triplex, esto implica evaluar los costos relativos de producción y los beneficios de importar frente a producir localmente, considerando factores como costos, tecnología disponible, y acceso a recursos especializados.

2.2.3 Importación

Las importaciones son un componente esencial del comercio internacional y se refieren a la compra de bienes y servicios producidos en otro país para su uso o venta en el país importador. Este proceso de adquisición de bienes y servicios extranjeros es vital para

satisfacer las necesidades de consumo, producción y distribución de una nación, especialmente cuando no puede producir ciertos productos de manera eficiente o en cantidades suficientes por sí misma (Peñañiel, 2015).

Las importaciones surgen como respuesta a las diferencias en la dotación de recursos, las ventajas comparativas y las preferencias de consumo entre países. Cuando un país no puede producir ciertos bienes de manera eficiente debido a limitaciones de recursos, tecnología o costos, opta por importar estos productos de otras naciones donde se producen de manera más eficiente o a menor costo. Esto permite al país importador acceder a una variedad más amplia de productos, satisfacer la demanda interna y diversificar su oferta sin incurrir en costos excesivos de producción (Peñañiel, 2015).

El proceso de importación implica una serie de actividades y procedimientos, desde la identificación de los productos a importar hasta su llegada y distribución en el país receptor. Incluye la negociación de contratos comerciales, la selección de proveedores extranjeros, la gestión de la logística y el transporte internacional, el cumplimiento de regulaciones aduaneras y arancelarias, así como el pago de impuestos y tarifas asociadas. Además, las importaciones pueden estar sujetas a diversas políticas y restricciones comerciales, como aranceles, cuotas de importación y normativas sanitarias o de seguridad (Durán & Alvarez, 2017).

Desde el inicio de las relaciones diplomáticas en 1974, Chile y Ecuador han mantenido una colaboración comercial significativa, especialmente en el sector de la madera. A lo largo del tiempo, han surgido hitos importantes que han marcado la evolución de la importación de productos de madera desde Chile a Ecuador. Esta línea de tiempo resumirá los momentos clave en esta dinámica relación comercial, destacando los eventos más relevantes que han moldeado este intercambio bilateral.

Tabla 1

Línea de tiempo de las importaciones entre Ecuador y Chile

Año	Evento
1974	Establecimiento de relaciones diplomáticas entre Chile y Ecuador.
1990	Firma del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Ecuador.
2007	Entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Ecuador.

2010	Aumento significativo de las importaciones de madera desde Chile a Ecuador.
2015	Implementación de nuevas regulaciones para la importación de madera, fortaleciendo los estándares de calidad y seguridad.
2018	Inversión en infraestructura portuaria para mejorar el proceso de importación desde Chile.
2020	Incremento en la importación de madera contrachapada y triplex desde Chile, impulsado por la demanda en el sector de la construcción.
2022	Adaptación de los procesos de importación para cumplir con los requisitos ambientales y de sostenibilidad.
Presente	Continuo intercambio comercial de productos de madera entre Chile y Ecuador, con un énfasis creciente en la calidad, sostenibilidad y eficiencia en los procesos de importación.

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores (2024)

2.2.4 Tipos de importación

La importación, como proceso fundamental en el ámbito del comercio internacional, implica la adquisición de bienes y servicios desde el extranjero para su uso o comercialización en el mercado local. A continuación, se describen algunos de los tipos más comunes (Rivera, 2021):

Importación Directa:

La importación directa se refiere al proceso mediante el cual una empresa realiza directamente la compra de bienes o materiales desde el extranjero sin la intervención de intermediarios. Este tipo de importación implica la negociación directa con proveedores de otros países para garantizar la calidad y el costo adecuado de los materiales. La importación directa ofrece a la ferretería un mayor control sobre el proceso de adquisición y puede resultar en costos más bajos al eliminar los márgenes de intermediarios.

Importación por Intermediarios:

Contrariamente a la importación directa, la importación por intermediarios implica la participación de terceros, como agentes o distribuidores, en el proceso de adquisición de bienes extranjeros. Estos intermediarios actúan como facilitadores entre la empresa importadora y los proveedores extranjeros, gestionando aspectos como la negociación, el transporte y la logística.

Importación Consorciada:

La importación consorciada implica la colaboración entre varias empresas para realizar una importación conjunta de bienes o materiales desde el extranjero. Este tipo de importación puede ser beneficioso para empresas pequeñas o medianas que desean aprovechar economías de escala y reducir costos al compartir los gastos relacionados con la importación, como el transporte y los aranceles.

Importación por Muestra:

La importación por muestra involucra la adquisición de una pequeña cantidad de bienes o productos desde el extranjero con el propósito de evaluar su calidad, características y potencial de mercado antes de realizar una importación a gran escala. Este enfoque permite a las empresas minimizar el riesgo asociado con la importación de productos desconocidos y garantizar que cumplen con los estándares y requisitos deseados.

Estos tipos de importación proporcionan un marco conceptual para comprender las diferentes estrategias y enfoques para las empresas dentro de su proceso de importación desde un mercado extranjero. La selección del tipo de importación más adecuado dependerá de factores como la capacidad financiera, los recursos disponibles y los objetivos comerciales de la empresa.

2.2.5 Regulaciones de las importaciones

Las regulaciones de importación en Ecuador son un aspecto fundamental a considerar en el proceso de importación de bienes desde el extranjero. Estas regulaciones están diseñadas para proteger los intereses nacionales, garantizar la seguridad y calidad de los productos importados, así como promover el desarrollo económico del país. A continuación, se describen algunas de las regulaciones más relevantes en el contexto del plan de importación de Triplex para la Ferretería San Antonio desde el mercado chileno:

- **Aranceles y Tarifas Aduaneras:** Ecuador aplica aranceles y tarifas aduaneras a los productos importados como mecanismo para controlar el flujo de mercancías y proteger la producción nacional. Estos aranceles varían según el tipo de producto y su país de origen. En el caso de la importación de Triplex desde Chile, la Ferretería San Antonio deberá estar al tanto de los aranceles aplicables y asegurarse de cumplir con las obligaciones fiscales correspondientes al momento de la importación (Mora, 2017).
- **Normas Técnicas y de Calidad:** El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) establece normas técnicas y de calidad para regular la importación de productos en Ecuador. Estas normas especifican requisitos mínimos de calidad, seguridad y compatibilidad con los estándares nacionales importante que los productos cumplan con las normativas establecidas por el INEN (Mora, 2017).
- **Permisos y Autorizaciones Especiales:** Algunos productos importados pueden requerir permisos o autorizaciones especiales antes de su ingreso al país. Estos permisos pueden ser emitidos por entidades gubernamentales específicas y pueden estar relacionados con aspectos como la salud pública, la protección del medio ambiente o la seguridad nacional (Mora, 2017).
- **Restricciones y Prohibiciones:** Ecuador puede imponer restricciones o prohibiciones a la importación de ciertos productos por razones de seguridad, salud pública, protección del medio ambiente o interés nacional. Estas restricciones pueden aplicarse a productos específicos o a determinados países de origen. Por lo tanto, deben revisarse si existen restricciones o prohibiciones aplicables según el producto, para cumplir con las regulaciones correspondientes (Mora, 2017).
- **Documentación Aduanera:** El proceso de importación en Ecuador requiere una serie de documentos aduaneros que deben ser presentados ante las autoridades competentes. Estos documentos pueden incluir la factura comercial, el certificado de origen, el conocimiento de embarque, la declaración aduanera, entre otros. Es importante que la documentación sea adecuada y completa para facilitar el despacho aduanero y evitar posibles retrasos o inconvenientes en el proceso de importación (Mora, 2017).

2.2.6 Requisitos de importación

Los requisitos de importación son condiciones y procedimientos que deben cumplirse para llevar a cabo la importación de bienes o productos desde el extranjero a un país determinado (Cobo, 2022). Estos requisitos están diseñados para garantizar el cumplimiento de las regulaciones y normativas establecidas por las autoridades gubernamentales y para facilitar el flujo seguro y eficiente de mercancías a través de las fronteras. En el contexto de Ecuador, los requisitos de importación pueden variar según el tipo de producto, su origen y otros factores específicos, pero generalmente incluyen los siguientes aspectos:

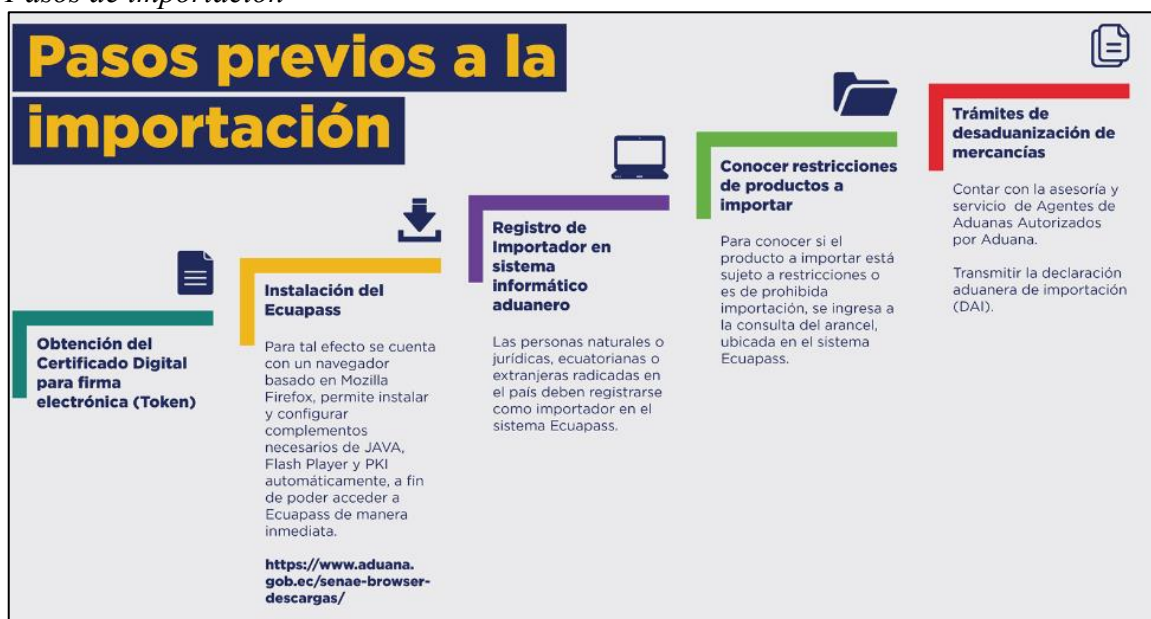
- **Documentación Aduanera:** Uno de los requisitos fundamentales para la importación es la presentación de la documentación aduanera requerida. Esto puede incluir la factura comercial, el conocimiento de embarque, el certificado de origen, la declaración aduanera y otros documentos relacionados con la transacción comercial y la mercancía importada. La presentación de una documentación completa y precisa es esencial para facilitar el despacho aduanero y cumplir con los requisitos legales y administrativos (Cobo, 2022).
- **Pago de Aranceles y Tasas Aduaneras:** Antes de que las mercancías importadas puedan ser liberadas por las autoridades aduaneras, es necesario pagar los aranceles y tasas aduaneras correspondientes. Estos aranceles pueden variar según el tipo de producto, su valor y su país de origen. El pago de aranceles y tasas es obligatorio y debe realizarse de acuerdo con las regulaciones y procedimientos establecidos por las autoridades aduaneras (Cobo, 2022).
- **Cumplimiento de Normas Técnicas y de Calidad:** Dependiendo del tipo de producto importado, puede ser necesario cumplir con normas técnicas y de calidad específicas establecidas por las autoridades competentes. Estas normas pueden incluir requisitos de seguridad, compatibilidad ambiental, etiquetado, entre otros. Es importante que los productos importados cumplan con estas normativas para garantizar su idoneidad y seguridad para su uso o consumo en el país importador (Cobo, 2022).

- **Obtención de Permisos o Autorizaciones Especiales:** Algunos productos importados pueden requerir permisos o autorizaciones especiales antes de su ingreso al país. Estos permisos pueden estar relacionados con aspectos como la salud pública, la protección del medio ambiente, la seguridad nacional o el control de sustancias reguladas. Es responsabilidad del importador obtener los permisos necesarios y cumplir con los requisitos establecidos por las autoridades competentes (Cobo, 2022).
- **Inspección y Verificación de Mercancías:** Las autoridades aduaneras pueden llevar a cabo inspecciones y verificaciones de las mercancías importadas para asegurar su conformidad con los requisitos legales y normativos. Estas inspecciones pueden incluir la revisión física de la mercancía, la toma de muestras para análisis, la verificación de documentos y otros procedimientos de control. El cumplimiento con las inspecciones aduaneras es obligatorio y puede afectar el tiempo y los costos asociados con el proceso de importación (Cobo, 2022).

- **Pasos previos a la importación**

La importación de productos extranjeros implica una serie de pasos y procedimientos que deben ser abordados con cuidado y diligencia para garantizar el cumplimiento de las regulaciones aduaneras y comerciales. Antes de llevar a cabo el proceso de importación, es fundamental realizar una planificación exhaustiva y considerar diversos aspectos clave.

Figura 1
Pasos de importación



Fuente: (SENAE, 2024)

2.2.7 Proceso general de importación: documentación, trámites aduaneros, transporte y logística

En el mundo actual, el comercio internacional desempeña un papel crucial en la economía global, permitiendo a los países acceder a una variedad de recursos, bienes y servicios que no pueden producir por sí mismos. Chile, como país con una economía abierta y orientada a la exportación, juega un papel significativo en el escenario internacional, siendo un importante proveedor de diversos productos, incluyendo madera y triplex. En este contexto, es fundamental comprender el proceso de importación desde Chile, que involucra una serie de pasos y trámites aduaneros, así como consideraciones logísticas importantes (Páramo, 2020).

Documentación inicial:

- Factura comercial: Documento que detalla la mercancía, su valor, cantidad y condiciones de venta.
- Certificado de origen: Certifica el país de origen de la mercancía y puede ser necesario para acceder a ciertos acuerdos comerciales preferenciales.

- Conocimiento de embarque: Documento emitido por la naviera que confirma la recepción de la carga para su transporte.
- Lista de empaque: Detalla el contenido de cada paquete de mercancía.
- Licencias y permisos: Algunos productos pueden requerir autorizaciones especiales para su importación (Páramo, 2020).

Trámites aduaneros:

- Declaración de importación: Formulario oficial que detalla la mercancía, su valor, origen y destino.
- Pago de aranceles e impuestos: Se debe liquidar los aranceles aduaneros, el IVA y otros impuestos aplicables según la legislación local.
- Inspección aduanera: Las autoridades aduaneras pueden inspeccionar físicamente la mercancía para verificar su conformidad con la documentación presentada (Páramo, 2020).

Transporte:

- Marítimo: Dado que Chile es un país con una importante actividad portuaria, el transporte marítimo es una opción común para las importaciones. Las mercancías se embarcan en contenedores y se transportan por barco hasta el puerto de destino.
- Terrestre: Una vez que las mercancías llegan al puerto de destino, pueden ser transportadas por camión hasta su ubicación final. Esto puede implicar tránsitos aduaneros adicionales si el destino final está en otro país o región.
- Aéreo: Para mercancías de alto valor o perecederas, el transporte aéreo puede ser una opción más rápida. Las mercancías se transportan en avión y luego se entregan al importador o agente de aduanas en el aeropuerto de destino (Páramo, 2020).

Logística:

- Almacenamiento: Una vez que las mercancías llegan al país de destino, pueden ser almacenadas en almacenes aduaneros hasta que se completen todos los trámites y se programen la entrega.
- Distribución interna: Una vez liberadas las mercancías, se organizan para su distribución a los puntos de venta o al almacén del importador.

- Seguimiento: Durante todo el proceso, es importante mantener un seguimiento detallado de la mercancía para garantizar su entrega oportuna y evitar contratiempos logísticos (Páramo, 2020).

2.2.8 Monto de importaciones entre Chile y Ecuador

Los productos importados de madera desde Chile a Ecuador pueden variar en función de las necesidades del mercado ecuatoriano y la disponibilidad de productos en Chile. Algunos de los productos de madera comunes importados podrían incluir tableros contrachapados, madera aserrada, productos de madera para la construcción, muebles prefabricados o semielaborados, entre otros.

El material más importado desde Chile hacia Ecuador en términos de productos de madera podría ser los tableros contrachapados. Estos tableros son ampliamente utilizados en diversas aplicaciones, desde la construcción hasta la fabricación de muebles y artesanías. Su versatilidad, resistencia y disponibilidad hacen que sean un producto atractivo para importar subpartida 4410110000, que se refiere a triplex (Volza, 2024).

Ecuador y Chile mantienen un flujo constante de comercio en el sector de tableros de MDF. Los datos recopilados hasta el 23 de junio de 2023 revelan que ambos países han establecido relaciones comerciales sólidas en esta área. Los tableros de MDF, utilizados en la fabricación de muebles, construcción y otros sectores, son objeto de importación y exportación entre las dos naciones.

Los datos de importación provienen de 70 países, lo que demuestra la diversidad de las fuentes comerciales de Ecuador y Chile. Además, la disponibilidad de información de contacto clave, como nombres de proveedores y compradores, facilita la comunicación y la colaboración en el mercado de tableros de MDF (Volza, 2024).

En el caso de la investigación se utiliza la subpartida 4410110000, que se refiere a triplex. Esta subpartida 4410110000 corresponde a tableros de madera contrachapada (triplex). Estos tableros están compuestos por capas de madera pegadas entre sí con

adhesivos, lo que les confiere resistencia y estabilidad. El código 4410110000 se utiliza para clasificar tableros de triplex en el comercio internacional (Aduanet, 2024).

2.2.9 Estrategias de importación

Las estrategias de importación son conjuntos de acciones planificadas y coordinadas que una empresa o entidad utiliza para adquirir bienes y servicios de proveedores extranjeros de manera eficiente y efectiva. Estas estrategias están diseñadas para optimizar el proceso de importación, minimizar los costos y riesgos asociados, y maximizar los beneficios para la organización. Entre las estrategias de importación más comunes se encuentran (Perez, 2021):

- **Diversificación de proveedores:** Consiste en identificar y establecer relaciones comerciales con múltiples proveedores extranjeros para reducir la dependencia de un solo proveedor y diversificar los riesgos asociados con la importación.
- **Negociación de contratos:** Implica negociar términos y condiciones favorables con los proveedores extranjeros, incluyendo precios, plazos de entrega, condiciones de pago, garantías de calidad y cláusulas de cancelación, con el objetivo de obtener las mejores condiciones comerciales posibles.
- **Gestión de la logística:** Se refiere a la planificación y coordinación de todas las actividades relacionadas con el transporte, almacenamiento y distribución de los bienes importados, asegurando que los productos lleguen a su destino final de manera oportuna y en óptimas condiciones.
- **Análisis de riesgos y regulaciones:** Consiste en evaluar los riesgos asociados con la importación, como fluctuaciones en los tipos de cambio, cambios en las regulaciones comerciales o aduaneras, y desarrollar estrategias de mitigación para minimizar dichos riesgos y garantizar el cumplimiento de las regulaciones locales e internacionales.

- Implementación de tecnología: Utilizar herramientas y sistemas tecnológicos, como software de gestión de la cadena de suministro y plataformas de comercio electrónico, para agilizar y optimizar los procesos de importación, mejorar la visibilidad de la cadena de suministro y aumentar la eficiencia operativa.
- Seguimiento y evaluación: Establecer mecanismos de seguimiento y evaluación para monitorear el desempeño de las estrategias de importación, identificar áreas de mejora y tomar medidas correctivas cuando sea necesario, con el objetivo de garantizar la eficacia y el éxito continuo de las operaciones de importación (Perez, 2021).

2.2.10 Ventajas de las importaciones de productos para el desarrollo local

Según González (2019) las importaciones de productos ofrecen diversas ventajas para el desarrollo local al facilitar el acceso a productos no disponibles localmente y diversificar la oferta del mercado. Esta diversificación puede estimular la competencia, impulsar la innovación y mejorar la calidad de los productos disponibles, beneficiando tanto a los consumidores como a los productores locales. Además, las importaciones pueden facilitar la transferencia de conocimientos y tecnología, promoviendo el desarrollo de capacidades técnicas y empresariales en la comunidad local, así como la creación de empleo y generación de ingresos en sectores relacionados con el comercio y la logística.

En el contexto específico del estudio sobre el desarrollo de un plan de importación de triplex para la Ferretería San Antonio, estas ventajas son fundamentales para comprender cómo las importaciones pueden contribuir al crecimiento económico y la competitividad tanto de la ferretería como de la comunidad local. Identificar y aprovechar estas ventajas puede ser clave para formular estrategias efectivas que maximicen el impacto positivo de las importaciones, fortaleciendo así la posición de la ferretería en el mercado y promoviendo un desarrollo sostenible a nivel local.

2.2.11 Materiales utilizados por artesanos para la elaboración de sus productos

En el ámbito de la artesanía en madera, la selección de materiales es un aspecto crucial que influye significativamente en la calidad y la estética de las obras producidas. Uno de los materiales más destacados en este contexto es la madera misma, que se elige cuidadosamente según sus propiedades físicas y estéticas. Los artesanos suelen preferir maderas duras como el roble, el nogal, el cerezo y el arce para proyectos que requieren resistencia y durabilidad, mientras que para piezas más delicadas o talladas, optan por maderas más suaves y fáciles de trabajar, como el pino o el abeto (Dazarol & Venegas, 2019).

Además de la madera maciza, otro material ampliamente utilizado en la artesanía de la madera es el triplex, también conocido como contrachapado, este material consiste en capas de madera contrachapada pegadas entre sí con adhesivos, lo que le confiere una mayor resistencia y estabilidad que la madera maciza. El triplex es valorado por su versatilidad y capacidad para adaptarse a diferentes formas y diseños. En particular, se destacan diferentes tipos de triplex según su composición y aplicaciones específicas (Dazarol & Venegas, 2019).

2.2.12 Interés de los artesanos en el mercado

En primer lugar, la calidad del material emerge como un factor crítico, ya que los artesanos buscan productos resistentes y duraderos que puedan soportar el proceso de elaboración y el uso final. Este aspecto incide directamente en la percepción del valor de sus creaciones y en la satisfacción del cliente final. Además, el precio del triplex se presenta como un elemento determinante, ya que los artesanos necesitan materiales asequibles que les permitan mantener márgenes de rentabilidad en sus proyectos. Un costo excesivo puede afectar negativamente su capacidad para competir en el mercado y limitar su acceso a materiales de calidad (Andrade, 2020).

En segundo lugar, la estabilidad económica del mercado es otro aspecto de interés para los artesanos ya que desean que el crecimiento económico esté en consonancia con la demanda de sus productos, lo que les proporciona un entorno propicio para expandir sus operaciones y generar ingresos sostenibles a largo plazo. La disponibilidad de oportunidades comerciales y el acceso a una base de clientes estable son fundamentales para su éxito

continuo en el mercado artesanal. Por lo tanto, comprender estas dinámicas económicas y su impacto en el sector artesanal es crucial para desarrollar estrategias efectivas que satisfagan las necesidades de los artesanos y promuevan su desarrollo profesional (Andrade, 2020).

2.2.13 Triplex

El uso de la madera contrachapada, incluido el triplex, se remonta a principios del siglo XX, cuando se desarrollaron técnicas para fabricar tableros de madera laminada de manera más eficiente y económica. Desde entonces, el triplex ha sido ampliamente utilizado en la construcción de muebles, estructuras arquitectónicas, envases, embarcaciones y una variedad de aplicaciones industriales y artesanales. Su popularidad se debe a su versatilidad, resistencia y facilidad de manipulación, lo que lo convierte en un material preferido por carpinteros, ebanistas, diseñadores y fabricantes en todo el mundo.

El triplex, se compone típicamente de una capa central de madera contrachapada entre dos capas externas de madera contrachapada o MDF (tablero de fibra de densidad media). Esta configuración laminada proporciona al triplex una combinación única de resistencia, estabilidad dimensional y versatilidad en su aplicación en una amplia gama de proyectos de construcción y diseño de interiores.

Figura 2

Triplex industrial 18mm



Fuente: (Disensa, 2024)

El triplex se fabrica a partir de láminas delgadas de madera, generalmente de especies como el pino, el abedul, el roble o el álamo. Estas láminas se cortan en dimensiones específicas y se colocan en capas alternas, con las fibras de una capa dispuestas perpendicularmente a las de la capa adyacente. Entre cada capa de madera se aplica un adhesivo, que puede ser fenólico, urea-formaldehído o melamina, para unir las láminas y formar un tablero sólido. Una vez que se ensamblan las capas, el tablero se prensa y se somete a altas temperaturas para favorecer la adhesión y la consolidación del material. Posteriormente, se puede aplicar un recubrimiento superficial, como una película fenólica o un acabado de melamina, para mejorar la resistencia a la humedad y proporcionar un acabado decorativo.

En el ámbito de las artesanías y la fabricación de muebles, el triplex se utiliza para una amplia gama de proyectos debido a sus características y ventajas. Por ejemplo, se emplea en la fabricación de muebles de diseño contemporáneo, estanterías, armarios, mesas y sillas debido a su resistencia y capacidad para soportar cargas. También se utiliza en la fabricación de artículos decorativos, juguetes, marcos para cuadros, cajas y otros objetos, ya que es fácil de cortar, lijar, pintar y decorar. Además, su disponibilidad en diferentes grosores y acabados permite una mayor personalización y adaptación a las necesidades específicas de cada proyecto.

2.2.14 Tipos de triplex

Cada uno de estos tipos tiene características únicas que los hacen ideales para una variedad de proyectos, desde la construcción hasta la fabricación de muebles y artesanías. Analizaremos en detalle las propiedades, el proceso de fabricación y las aplicaciones más comunes de cada tipo de triplex, proporcionando una comprensión integral de este material fundamental en el ámbito industrial y artesanal.

- **Triplex Fenólico:** Este tipo de triplex está fabricado con resinas fenólicas que le confieren una alta resistencia al agua, la humedad y los agentes químicos. Es ampliamente utilizado en la construcción de encofrados para hormigón, paneles estructurales y revestimientos exteriores.

Figura 3
Triplex Fenólico



Fuente: (Madecentro, 2024)

- **Triplex Film Faced:** Similar al triplex fenólico, el triplex film faced está recubierto con una película fenólica en ambas caras, lo que le proporciona una superficie lisa y resistente que facilita la limpieza y el desmoldeo en aplicaciones de encofrado.

Figura 4
Triplex Film Faced



Fuente: (Madecentro, 2024)

- **Triplex Contrachapado de Abedul:** Fabricado con láminas de abedul de alta calidad, este tipo de triplex es conocido por su resistencia, estabilidad y durabilidad. Es

utilizado en la fabricación de muebles, suelos laminados, revestimientos y elementos estructurales donde se requiere una alta resistencia y acabado de calidad.

Figura 5

Triplex Contrachapado de Abedul



Fuente: (Madecentro, 2024)

- **Triplex Flexible:** El triplex flexible, también conocido como triplex bendy, está diseñado con láminas delgadas de madera que se pueden doblar fácilmente sin romperse. Es utilizado en la fabricación de muebles curvados, revestimientos arquitectónicos y otros proyectos que requieren formas curvas o flexibles.

Figura 6
Triplex Flexible



Fuente: (Madecentro, 2024)

Tabla 2
Ficha técnica de los tipos de triplex

Tipo de Triplex	Dimensiones	Espesor Disponible	Características	Recomendaciones	Principales Aplicaciones	Ventajas del Producto
Triplex Fenólico	1,22m x 2,40m	4mm, 5mm, 9mm, 12mm, 15mm, 18mm	- Fabricado con un número impar de chapas de madera unidas con resina urea-formaldehído. - Terminación de las caras tipo B, C e industrial. - Contenido de humedad 10-12%. - Certificación INEN 900 para tableros contrachapados.	- Se puede trabajar con herramientas típicas de carpintería. - No requiere herramientas eléctricas para corte. - Retiene clavos, tornillos y herrajes sin rajaduras.	Estructura de muebles interiores, carpintería en general, estructuras de soporte para encofrados en construcciones húmedas	100% madera natural de bosques sustentables, alta carga estructural.
Triplex Film Faced	1,22m x 2,40m	4mm, 6mm, 9mm, 12mm, 15mm, 18mm	- Recubierto con película fenólica en ambas caras para superficie lisa y resistente. - Facilita limpieza y desmoldeo en	- Ideal para aplicaciones de encofrado. - Fácil limpieza y desmoldeo.	Encofrado, construcción de estructuras que requieren superficie lisa y resistente.	Superficie lisa y resistente, facilita limpieza y desmoldeo.

Triplex Contrachapado de Abedul	1,22m x 2,40m	4mm, 6mm, 9mm, 12mm, 15mm, 18mm	aplicaciones de encofrado. - Fabricado con láminas de abedul de alta calidad. - Conocido por su resistencia, estabilidad y durabilidad. - Utilizado en muebles, suelos laminados, revestimientos y elementos estructurales.	- Requiere herramientas típicas de carpintería para trabajar. - Alta resistencia y acabado de calidad.	Muebles, suelos laminados, revestimientos, elementos estructurales.	Alta resistencia establecida y durabilidad.
Triplex Flexible	1,22m x 2,40m	4mm, 5mm, 6mm, 9mm	- Diseñado con láminas delgadas de madera que se pueden doblar fácilmente sin romperse. - Utilizado en muebles curvados y revestimientos arquitectónicos.	- Se adapta a formas curvas o flexibles. - No se rompe al doblarlo.	Muebles curvados, revestimientos arquitectónicos, proyectos que requieren formas curvas o flexibles.	Se puede doblar fácilmente sin romperse, ideal para formas curvas o flexibles.

Fuente: Las Palmas ferretería (2024)

Considerando las necesidades de los artesanos para la realización de trabajos como muebles y otros proyectos artesanales, el triplex más adecuado sería el Triplex Contrachapado de Abedul. Este tipo de triplex se destaca por estar fabricado con láminas de abedul de alta calidad, lo que le confiere una notable resistencia, estabilidad y durabilidad. Su utilización en muebles, suelos laminados, revestimientos y elementos estructurales lo convierte en una opción versátil y confiable para los artesanos que buscan un material duradero y de calidad para sus proyectos. Además, el acabado de calidad y la alta resistencia de este triplex aseguran resultados óptimos en la fabricación de muebles y otros productos artesanales.

Por otro lado, si se requiere un triplex para aplicaciones específicas como encofrado o construcción de estructuras que necesitan una superficie lisa y resistente, el Triplex Film Faced sería la elección ideal. Gracias a su recubrimiento con película fenólica en ambas caras, este tipo de triplex proporciona una superficie lisa y resistente que facilita la limpieza y el desmoldeo en aplicaciones de encofrado. Su resistencia y durabilidad lo hacen perfecto

para proyectos de construcción que requieren una superficie resistente a las condiciones adversas y que necesitan una fácil limpieza y desmoldeo.

2.2.15 Panorama de la industria de la madera y el triplex en Chile

En Chile, la industria de la madera y el triplex juega un papel significativo en el panorama económico del país. La industria maderera chilena se destaca por su capacidad para producir una amplia variedad de productos de madera, incluyendo el triplex, que es un material compuesto utilizado en la fabricación de muebles, revestimientos y otros productos de construcción. La abundancia de recursos forestales en Chile, junto con la experiencia y la tecnología avanzada en el procesamiento de la madera, han contribuido al desarrollo de una industria maderera sólida y competitiva a nivel internacional (Enriquez, 2018).

El triplex producido en Chile se caracteriza por su alta calidad y durabilidad, lo que lo hace altamente demandado tanto en el mercado nacional como en el internacional. La industria ha demostrado una capacidad para adaptarse a las demandas del mercado y a las tendencias en diseño y construcción, lo que le ha permitido mantenerse relevante y competitiva en un entorno global en constante cambio. Además, la industria de la madera en Chile ha implementado prácticas sostenibles de gestión forestal, lo que ha contribuido a su reputación como un proveedor confiable de productos de madera certificados y ambientalmente responsables (Miranda, 2017).

En el contexto del comercio internacional, Chile ha sido un importante exportador de productos de madera y triplex, con destinos que incluyen países de América Latina, América del Norte, Europa y Asia. La apertura de nuevos mercados y la diversificación de los productos ofrecidos han sido estrategias clave para el crecimiento y la expansión de la industria. Además, la participación de Chile en acuerdos comerciales internacionales ha facilitado el acceso a mercados extranjeros y ha promovido el crecimiento del comercio de productos de madera y triplex (Schueftan, 2021). En resumen, el panorama de la industria de la madera y el triplex en Chile es prometedor, con perspectivas de crecimiento continuo y oportunidades para la innovación y la expansión en el mercado global.

2.2.16 Incoterms

Los Incoterms, o Términos de Comercio Internacional, son un conjunto de reglas internacionales elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que establecen los derechos y obligaciones de compradores y vendedores en transacciones comerciales internacionales. Estas reglas definen claramente quién es responsable de los costos y riesgos asociados con el transporte y la entrega de la mercancía desde el vendedor al comprador (Prados, 2020).

Los Incoterms se dividen en diferentes categorías, cada una de las cuales describe las responsabilidades de las partes en diferentes etapas del proceso de transporte y entrega. Algunos de los términos más comunes incluyen EXW (Ex Works), FOB (Free on Board), CIF (Cost, Insurance and Freight) y DAP (Delivered at Place), entre otros (Prados, 2020)

La elección del Incoterm adecuado depende de diversos factores, como el medio de transporte utilizado, la ubicación del comprador y del vendedor, y el nivel de riesgo que ambas partes estén dispuestas a asumir. Es importante que las partes involucradas en la transacción comercial acuerden y especifiquen claramente el Incoterm en el contrato de venta para evitar malentendidos y conflictos durante el proceso de transporte y entrega de la mercancía (Prados, 2020).

Tabla 3

Responsabilidades del comprador y vendedor de Incoterms

Incoterms	Incoterms 2020	
	Vendedor	Comprador
EXW	Poner la mercancía del comprador en el punto acordado con su respectivo embalaje	Asume los gastos y responsabilidades de la mercancía una vez llega al almacén (no es obligatorio contratar un seguro) pero de contratarse el comprador asume todos los riesgos

FCA	El vendedor corre con todos los riesgos de la mercancía hasta el lugar designado por el comprador, se deberá entregar a la persona designada por el comprador en la fecha acordada	El comprador debe proporcionar la información de la persona designada (nombre o foto), verificar el momento de entrega de la mercancía a la persona designada, modo de transporte de la mercancía y seguro, punto de entrega de la mercancía
CPT	El vendedor debe contratar un contrato de transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega con las condiciones a expensas del vendedor y proporcionar un transporte y seguro para luego hacer entrega de la mercancía en el lugar acordado y a la persona designada por el comprador	El comprador debe recibir la mercancía por la persona designada, el comprador corre con todos los daños la mercancía desde que el vendedor hace entrega de la misma, el comprador debe dar aviso de la recepción de la mercancía, caso contrario corre con todos los riesgos de daño desde la fecha acordada
CIP	Entregar a la persona designada por el comprador y pagando el transporte para llevar la mercancía al lugar designado con la adición del seguro contra pérdida o daño de la mercancía el seguro deberá contratarse con un 110% del valor, el vendedor debe presentar cualquier certificado de la póliza de seguro al comprador	El comprador de proceder a la recepción de la mercadería cuando se haya entregado a la persona designada por el comprador desde ese momento corre con todos los riesgos de daño

DAP	El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte para la descarga preparada y debe proporcionar cualquier documento para que se haga cargo de la mercancía	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía y aceptar el documento proporcionado por el vendedor
DPU	El vendedor debe descargar la mercancía de los medios de transporte y debe entregarla poniéndola en el punto acordado con el comprador, el vendedor es el encargado de contratar el transporte a sus propias expensas	El comprador se hace responsable desde que recibe la mercancía en el lugar acordado y debe notificar al vendedor de la recepción de la mercancía
DDP	Asume todos los gastos y riesgos desde el embalaje hasta el destino final incluidos los despachos de exportación, flete y seguro si se llega a contratar	El comprador debe recibir la mercadería y descargarla aunque también se puede hacer cargo el vendedor
Transporte marítimo		
FAS	El vendedor entrega la mercancía a un lado del buque y asume los gastos hasta la entrega, así como los tramites de despacho de exportación.	El comprador debe elegir la empresa Naviera y dar nombre del buque al vendedor, el comprador debe pagar el flete y asumir el riesgo de entrega de la mercancía a un lado del buque

FOB	El vendedor debe poner a bordo del buque la mercancía en ese momento todos los riesgos son transferidos al comprador	El comprador debe gestionar la carga a bordo, flete y demás gastos incluido el despacho de importación
------------	--	--

CFR	El vendedor es responsable de entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque, la entrega concluye cuando los bienes son puestos a bordo del buque y el vendedor debe contratar el transporte y pagar el flete	El comprador debe asumir cualquier gasto adicional y riesgos de pérdida desde que la mercancía ha sido declarada a bordo en el puerto de embarque
------------	--	---

CIF	Es lo mismo para el vendedor como en CFR solo que esta vez se debe contratar un seguro marítimo que deba centrarse cubriendo un 110 % del valor y cubrir la mercancía hasta el puerto de destino	El comprador asume los gastos de importación y transporte hasta el destino.
------------	--	---

Fuente: Global Transport and Logistics (2020)

2.2.17 Plan de importación

Según Vargas (2020) un plan de importación es un documento estratégico que establece los objetivos, estrategias y acciones necesarias para llevar a cabo la importación de productos o materiales desde un país extranjero hacia el país de destino. Este plan es fundamental para

garantizar una importación exitosa y eficiente, minimizando riesgos y maximizando los beneficios para la empresa o individuo que realiza la importación.

El plan de importación suele incluir varios componentes, como la identificación de los productos a importar, el análisis del mercado internacional y nacional, la selección de proveedores, el análisis de costos y presupuestos, la planificación logística y de transporte, la gestión de trámites aduaneros y documentación, así como la evaluación de riesgos y la implementación de medidas de mitigación (Vargas, 2020).

Además, el plan de importación debe tener en cuenta aspectos legales y regulatorios, tales como las regulaciones de importación y exportación, los aranceles y otros impuestos, las normativas de seguridad y calidad, y cualquier otra legislación relevante tanto en el país de origen como en el país de destino de los productos importados.

2.2.18 Estudio financiero dentro del plan de importación

El estudio financiero dentro del plan de importación es una parte esencial que se enfoca en evaluar los aspectos económicos y financieros relacionados con la importación de productos o materiales desde un país extranjero. Este estudio proporciona una visión detallada de los costos involucrados en el proceso de importación, así como de los posibles ingresos y beneficios que se pueden obtener (Vellojin, 2020).

En el estudio financiero se analizan diversos aspectos, como los costos de adquisición de los productos o materiales a importar, los costos de transporte y logística, los impuestos y aranceles aplicables, los gastos administrativos y de gestión, y cualquier otro costo relacionado con la importación. Además, se evalúan los ingresos esperados por la venta de los productos importados, así como los márgenes de beneficio y la rentabilidad del negocio (Vellojin, 2020).

El estudio financiero también incluye la elaboración de presupuestos y proyecciones financieras a corto y largo plazo, que permiten estimar los flujos de efectivo, calcular el retorno de la inversión (ROI) y evaluar la viabilidad financiera del proyecto de importación.

Además, se pueden realizar análisis de sensibilidad y escenarios para evaluar el impacto de posibles cambios en los costos o ingresos en la rentabilidad del negocio. A. Marco legal y regulaciones para la importación de triplex en Ecuador (Vellojin, 2020).

2.2.19 Aspectos de análisis de estudio financiero

El estudio financiero es una evaluación de los aspectos económicos y financieros de un proyecto, negocio o proceso específico. Este análisis se centra en determinar la viabilidad financiera, la rentabilidad y los riesgos asociados con la implementación de la actividad en cuestión. En el contexto de un plan de importación, el estudio financiero implica examinar detalladamente los costos, ingresos, inversiones y flujos de efectivo relacionados con la importación de productos o materiales desde otro país. El objetivo principal del estudio financiero es proporcionar información precisa y sólida que permita tomar decisiones informadas sobre la viabilidad y el manejo financiero del proceso de importación (Romero, 2017).

- **Costos de adquisición:** Se analizan los costos asociados a la compra de los productos o materiales a importar, incluyendo el precio de compra, los impuestos y aranceles aplicables, así como cualquier otro costo relacionado con la adquisición de los productos en el país de origen.
- **Costos de transporte y logística:** Se evalúan los costos de transporte marítimo, aéreo o terrestre, así como los costos de almacenamiento, manipulación y distribución de los productos importados desde el país de origen hasta el país de destino.
- **Gastos administrativos y de gestión:** Se consideran los costos asociados a la gestión y administración del proceso de importación, como los honorarios de agentes aduaneros, los costos de tramitación de documentos, los seguros y otros gastos administrativos.
- **Impuestos y aranceles:** Se analizan los impuestos y aranceles aplicables a la importación de los productos, así como cualquier otro cargo aduanero que pueda afectar el costo total de importación.

- **Ingresos esperados:** Se proyectan los ingresos esperados por la venta de los productos importados, considerando el precio de venta estimado y el volumen de ventas previsto.
- **Rentabilidad y retorno de la inversión (ROI):** Se calcula la rentabilidad del negocio mediante la comparación de los ingresos esperados con los costos totales de importación. Además, se evalúa el retorno de la inversión para determinar en qué medida el proceso de importación generará beneficios económicos para la empresa.
- **Análisis de sensibilidad:** Se realizan análisis de sensibilidad para evaluar el impacto de posibles cambios en los costos o ingresos en la rentabilidad del negocio, lo que permite identificar los factores clave que pueden afectar el éxito del proceso de importación (Romero, 2017).

2.3 Marco Legal

2.3.1 Constitución de la República del Ecuador 2008

La Constitución del Ecuador (2008), en su Artículo 276, garantiza el derecho al trabajo y la actividad empresarial, promoviendo así la generación de empleo y el desarrollo económico. Esto respalda el estudio de importación de triplex desde Chile al fomentar la actividad empresarial y el crecimiento económico. Además, el Artículo 313 establece que el Estado debe promover la producción nacional y la competitividad de las actividades económicas, lo que puede influir en la importación de materiales para fortalecer la industria local. Asimismo, el Artículo 317 reconoce el derecho de las personas a participar en la economía popular y solidaria, lo que puede incluir el acceso a recursos para actividades comerciales como la importación de productos. Por otro lado, el Artículo 333 garantiza la libertad de comercio y la igualdad de condiciones en el mercado, lo que puede tener implicaciones en la importación de triplex y otros materiales desde Chile. Finalmente, el Artículo 383 promueve la transferencia de tecnología y conocimientos para el desarrollo productivo del país, lo que podría relacionarse con la importación de productos y materiales con tecnología avanzada, como el triplex. Estos principios constitucionales respaldan y

regulan la actividad económica, incluida la importación de materiales, en el contexto del estudio en cuestión.

2.3.2 Plan de Desarrollo para el Nuevo Ecuador 2024-2025

El Plan de Desarrollo para el Nuevo Ecuador 2024 (2024) es una estrategia gubernamental integral que busca impulsar el crecimiento económico y el desarrollo del país en diferentes áreas. En el contexto del estudio sobre la importación de triplex desde Chile, este plan influye en varias dimensiones, incluyendo medidas para fortalecer el comercio exterior, promoviendo tanto las exportaciones como las importaciones para mejorar la integración económica del Ecuador.

Además, este plan contempla incentivos para la inversión privada en sectores estratégicos, lo que podría tener un impacto directo en el estudio de importación de triplex al facilitar el acceso a recursos financieros y a una infraestructura adecuada. Asimismo, el desarrollo de la infraestructura, especialmente en puertos y transporte, podría ser una prioridad en el plan, lo que beneficiaría el proceso logístico de importación de triplex desde Chile al agilizar los trámites aduaneros y reducir los costos de transporte (Plan nacional para el nuevo Ecuador 2024-2025, 2024).

2.3.3 Regímenes aduaneros en Ecuador

Tabla 4
Regímenes aduaneros en Ecuador

RÉGIMEN	ARTÍCULO	TÍTULO	DESCRIPCIÓN
10	147	Importación a consumo	Este régimen permite el ingreso definitivo de mercancías al país, tras el pago de los derechos e impuestos correspondientes
20	148	Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado	Permite la introducción de mercancías al territorio ecuatoriano para un fin determinado, con suspensión total o parcial de los derechos e impuestos a la importación

21	149	Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo	Se pueden introducir mercancías para ser sometidas a un proceso de perfeccionamiento, transformación, elaboración, reparación o cumplimiento de programas de maquila autorizados
11	150	Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria	Permite importar mercancías idénticas o similares a aquellas nacionalizadas previamente, con exoneración de derechos e impuestos a la importación
72	151	Transformación bajo control Aduanero	Este régimen permite introducir mercancías para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión del pago de tributos
70	152	Depósito Aduanero	Es un régimen especial mediante el cual las mercancías importadas son almacenadas por un período determinado sin el pago de derechos e impuestos aplicables
32	153	Reimportación en el mismo estado	Permite la importación con exoneración de derechos e impuestos de mercancías previamente exportadas, siempre que sean las mismas que se exportaron y no hayan sufrido transformación en el extranjero

Fuente: CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (SENAE, 2023)

2.3.4 Acuerdo comercial con Chile

El Acuerdo Comercial con Chile es un acuerdo bilateral que regula las relaciones comerciales entre Ecuador y Chile. Este tratado establece las condiciones para el intercambio de bienes, servicios e inversión entre ambos países, con el objetivo de promover el comercio y la cooperación económica. Entre las disposiciones más importantes de este acuerdo se encuentran la eliminación de aranceles y barreras comerciales entre Ecuador y Chile en diversos sectores, lo que facilita el acceso de los productos ecuatorianos al mercado chileno y viceversa. Además, el acuerdo incluye disposiciones relacionadas con la protección de la propiedad intelectual, el comercio de servicios, la facilitación del comercio y la solución de controversias comerciales, entre otros aspectos (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, 2021).

Este acuerdo proporciona a las empresas ecuatorianas y chilenas un marco jurídico estable y previsible para sus actividades comerciales, lo que contribuye a fortalecer la confianza de los inversionistas y promueve un mayor flujo de inversión entre ambos países. Además, al eliminar barreras arancelarias y facilitar el acceso a los mercados, el acuerdo crea oportunidades para la diversificación de la oferta exportable y la expansión de los mercados de exportación. Esto se traduce en beneficios económicos tangibles para los sectores productivos de ambos países, así como en un aumento del comercio bilateral y en una mayor competitividad en los mercados internacionales.

2.3.4.1 Certificado de origen

El certificado de origen es un procedimiento en el que el exportador o importador debe acreditar en el cumplimiento del origen establecidos en los acuerdos comerciales anteriormente firmados, esto ayudara a que el importador del país socio se pueda beneficiar de las diferentes preferencias arancelarias establecidas en el tratado. Este documento se debe presentar a la entidad aduanera del país las cuales son emitidas por el ministerio de comercio exterior de cada país.

2.4 Marco Conceptual

- **Importación:** El proceso de traer bienes o productos desde un país extranjero hacia el país de destino para su venta, distribución o uso. Incluye actividades como la selección de proveedores, la negociación de términos comerciales, la gestión de trámites aduaneros y logísticos, y el cumplimiento de regulaciones y normativas (Cruz, 2015).
- **Trámites de Aduana:** Los procedimientos administrativos y legales que se deben seguir para el ingreso y salida de mercancías a través de las fronteras de un país. Esto puede incluir la presentación de documentos de importación/exportación, el pago de aranceles y impuestos, la inspección de la mercancía, y la obtención de autorizaciones y permisos necesarios para el despacho aduanero (Vargas, 2020).
- **Mercado Internacional:** El conjunto de transacciones comerciales que tienen lugar entre empresas y consumidores de diferentes países. Incluye la compra y venta de

bienes, servicios, y activos financieros en un contexto global, donde las condiciones económicas, políticas y culturales de cada país pueden influir en el comportamiento del mercado (CEPAL, 2020).

- **Triplex:** Un tipo de tablero compuesto por varias capas delgadas de madera, unidas con resina, que se utiliza en la construcción, carpintería y otros sectores debido a su resistencia y versatilidad (Las palmas ferretería, 2024).
- **Artesanos:** Personas que se dedican a la producción de objetos o productos mediante el uso de técnicas y habilidades manuales. Los artesanos suelen trabajar con materiales tradicionales como la madera, el metal, el vidrio o el textil, creando productos únicos y de alta calidad con un enfoque en la artesanía y la creatividad (Perugachi & Sotomayor, 2019).
- **Plan Financiero:** Un conjunto de estrategias y acciones diseñadas para gestionar los recursos financieros de una empresa o proyecto de manera efectiva. Incluye la planificación de presupuestos, la proyección de ingresos y gastos, la evaluación de riesgos financieros, y la identificación de fuentes de financiamiento para alcanzar objetivos financieros específicos (Quishpe, 2019).

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 Metodología

La investigación que se lleva a cabo sobre el triplex en el contexto de la demanda de este material se realiza a través del método inductivo. Este enfoque es adecuado porque permite partir de observaciones y datos específicos sobre la elaboración de muebles y artesanías en la Parroquia de San Antonio para generar conclusiones más generales.

El método inductivo nos ayudó a recopilar datos concretos sobre la demanda actual y las necesidades específicas en la región. De esta manera, se pudieron establecer patrones y tendencias que facilitaron la evaluación de la importación de triplex desde el mercado chileno. Este enfoque permite obtener información sólida y basada en la realidad, minimizando los riesgos y aprovechando mejor las oportunidades de la presente investigación.

3.1.1 Enfoques de la investigación

3.1.1.1 Enfoque cuantitativo

El enfoque cuantitativo en la investigación de la importación de triplex ayuda a la recolección de datos del mercado al que se desea ingresar con el triplex para ver la aceptación y la factibilidad económica de la ferretería San Antonio. El enfoque nos ayuda a proporcionar las herramientas y técnicas adecuadas para el análisis numérico y estadísticos con la importación desde el mercado chileno; lo cual permite que se toma las decisiones de acuerdo a las evidencias.

Para realizar este análisis se llevó a cabo la aplicación del instrumento de las encuestas. Las encuestas se aplicaron a los miembros de la Asociación de Artesanos de San Antonio, la cual se enfocó en conocer los productos que realizan, material que se utiliza, tiempo y la aceptación de la triplex.

3.1.1.2 Enfoque cualitativo

El estudio cualitativo se realizó para investigar los comportamientos del mercado chileno con respecto a la importación. Se analizaron los proveedores, costos y otros participantes relevantes. Esta investigación nos permitirá explorar a fondo el proceso de importación, incluyendo barreras, regulaciones, costos y otras variables clave.

Además, fue importante examinar la situación actual de la Ferretería San Antonio y comprender la estructura y composición de la Asociación de Artesanos de San Antonio. Esto nos proporcionará un contexto más amplio para nuestra investigación, el instrumento empleado fueron las entrevistas.

La primera entrevista fue realizada al gerente de la Ferretería San Antonio en la cual se llevó a cabo una serie de preguntas sobre la estructura, proveedores, situación financiera y datos necesarios para la investigación. La segunda entrevista fue realizada a la presidenta de la Asociación de Artesanos de San Antonio, la cual se enfocó en la cantidad de miembros de artesanos, actividades y equipos que utilizan.

3.1.2 Tipos de investigación

La investigación exhaustiva es complementaria ya que va proporcionando diferentes visiones y teorías acerca de cómo se debe llevar a cabo este proceso y no se vea afectado en el proceso de importación.

3.1.2.1 Investigación histórica

La investigación histórica es de suma importancia ya que se basa en un enfoque hacia el pasado el cual nos ayuda a recolectar la información acerca de cómo ayuda el triplex a la parroquia de San Antonio en la elaboración de las artesanías y productos a los que ellos se han dedicado a lo largo de varios años. Lo cual permite obtener datos reales para poder llegar a obtener este producto desde el exterior con una aceptación positiva.

3.1.2.2 Investigación descriptiva

En cualquier tipo de investigación es de suma importancia realizar un análisis preliminar en el cual podemos conocer o describir el proceso que se desea llevar a cabo e implementar los instrumentos necesarios los cuales nos ayudarían en el proceso. La investigación descriptiva nos ayuda a encajar y recolectar la información necesaria antes de que se lleve a cabo la actividad y así determinar el objeto del estudio y la factibilidad que tiene el mismo.

3.2 Población y muestra

Con base en la información general proporcionada, se obtuvieron 140 miembros pertenecientes a la Organización de Artesanos. Sin embargo, se han tomado en cuenta aquellos miembros activos, dando un total de 65 artesanos distribuidos en varias actividades artesanales.

Tabla 5
Socios AISA

Tipos de artesanos	Descripción	# personas
Decorados en madera	Adornos y detalles hechos de madera	1
Carpintería	Trabajo con madera para construir muebles y estructuras	1
Tapicería	Revestimiento de muebles con tela o materiales similares	1
Ebanistería	Trabajo especializado en la fabricación de muebles finos de madera	38
Escultor	Creación de obras de arte tridimensionales	14
Policromía	Técnica artística de aplicar colores a las esculturas o relieves	4
Comerciante policromía	Persona que vende obras de arte con policromía	1
Cerámica	Arte y técnica de trabajar con arcilla y cerámica	1
Tallador	Persona que talla o esculpe madera, piedra u otros materiales	4
Tejido de alfombras	Proceso de hacer alfombras tejidas a mano o a máquina	1
TOTAL DE ARTESANOS ACTIVOS		65

Fuente: Registro de Asociación de artesanos de San Antonio

La aplicación de un muestreo aleatorio simple para la conformación de la muestra, asegura que cada artesano incluido este relacionado al trabajo de la madera, mitigando así posibles sesgos y garantizando la representatividad de la muestra respecto a la población total de artesanos.

Tabla 6
Muestra de artesanos

Profesión	Cantidad de Artesanos
Decorados en Madera	1
Carpintería	1
Ebanistería	38
Tallador	4
TOTAL	44

Fuente: Registro de Asociación de artesanos de San Antonio

Con base en la información general proporcionada, se ha determinado que 44 artesanos activos seleccionados exclusivamente por su dedicación al trabajo con la madera o sus derivados constituyen la muestra de interés para el estudio. Este criterio de selección se fundamenta en la necesidad de focalizar la investigación en un grupo homogéneo de participantes que comparten una característica común: su especialización en actividades artesanales relacionadas con la manipulación de la madera.

3.3 Instrumentos

3.3.1 Encuesta

La encuesta consiste en 14 ítems. Este instrumento se utilizó específicamente en ciertas preguntas relacionadas con la utilización del triplex en sus trabajos y posteriormente los temas relacionados a la preferencia, uso del material, accesibilidad, etc. Con el propósito de obtener información precisa y delimitar el manejo de las variables independientes. A través de la base de datos recopilada, se llevarán a cabo correlaciones y estimaciones para determinar la influencia de los factores que influyen para la importación de triplex desde Chile.

3.3.2 Entrevista

En este estudio, se utilizará una entrevista dirigida al gerente de la Ferretería San Antonio, la aplicación de esta entrevista al gerente permitirá obtener información relevante sobre las prácticas actuales sobre la venta de sus productos, procesos de compra e importación y los temas relacionados para determinar la situación actual de la ferretería y su disponibilidad para la importación de triplex hacia el mercado de San Antonio desde Chile.

3.3.3 Observación

La observación en este contexto se llevará a cabo mediante la evaluación directa para la implementación de los procesos de importación del triplex en la Ferretería San Antonio. Esto implicará la presencia en el lugar de estudio, permitiendo capturar información sobre aspectos prácticos, operativos y logísticos que pueden utilizarse para implementar un plan de importación. Es por ello que la entrevista con el gerente permitirá recolectar la información pertinente.

3.4 Procedimiento

El procedimiento de investigación para el plan de importación de triplex para la Ferretería San Antonio se llevará a cabo siguiendo una secuencia metodológica rigurosa. Inicialmente, se realizará un análisis exhaustivo de la información documental disponible relacionada con el tema de importación de triplex, con el propósito de comprender el contexto, antecedentes y mejores prácticas en la materia. Posteriormente, se procederá a la aplicación de instrumentos de recolección de información primaria.

La primera fase de recolección de datos consistirá en una entrevista dirigida al gerente de la Ferretería San Antonio, la cual se realizará de manera presencial para obtener un diagnóstico detallado de la situación actual en cuanto a las importaciones de triplex. Esta entrevista permitirá identificar deficiencias y áreas de mejora en el proceso de importación.

Luego de la entrevista con el gerente, se llevará a cabo la aplicación de una encuesta a los artesanos de la localidad. Esta encuesta estará diseñada para recopilar información relevante sobre factores clave como la aceptabilidad del producto triplex, su uso en los trabajos de los encuestados, la disponibilidad de compra y las preferencias en cuanto a características y proveedores.

Una vez recopilada la información mediante los instrumentos de recolección, se procederá al análisis de los resultados obtenidos. Este análisis permitirá identificar patrones, tendencias y relaciones significativas entre las variables estudiadas. Con base en estos hallazgos, se formularán conclusiones que reflejen el estado actual del mercado de triplex y se generarán recomendaciones específicas para mejorar el proceso de importación de triplex en la Ferretería San Antonio.

3.5 Análisis de resultados

3.5.1 Análisis general de la entrevista al gerente de la Ferretería San Antonio

Tabla 7

Entrevista al gerente de la Ferretería "San Antonio"

N°	Preguntas de la entrevista	Respuesta
1	¿Podría describir su rol específico y sus principales responsabilidades en Ferretería San Antonio?	Gerente propietario, responsable del manejo de la empresa y supervisión de empleados en caja, bodega y facturación.
2	¿Cuál es la estructura organizacional en la ferretería y cuál es el proceso para la toma de decisiones administrativas?	Estructura: gerencia, contabilidad, caja, vendedores y bodega. La gerencia toma decisiones administrativas.
3	¿Desde cuándo está operativa la ferretería y cómo ha evolucionado desde su apertura?	Operativa desde 1988, ha evolucionado positivamente y crecido con el tiempo y cambio de dueños.
4	¿Cuántos empleados tiene actualmente la ferretería y cómo ha variado este número en los últimos años?	Empezó con 1 empleado, ahora tiene 3 empleados en distintas áreas.
5	¿Cuáles son los objetivos estratégicos de Ferretería San Antonio para los próximos cinco años?	Objetivo: crecer, ofrecer buen servicio y productos de excelente calidad en los próximos 5 años

Sección Procesos

6	¿Quiénes son los principales proveedores de triplex, donde se encuentran y cómo se seleccionan?	Principales proveedores de triplex es Maciza, seleccionados por precio y calidad.
7	¿Cómo se gestiona la reposición de inventarios y cuáles son los criterios para identificar los productos más demandados?	Inventarios anuales, verificación constante del stock para identificar productos de mayor y menor demanda.
8	¿Podría detallar el proceso completo de adquisición de productos, desde la identificación de necesidades hasta la entrega final al cliente?	Proceso: revisión de stock mínimo, requerimiento a proveedor, pago, despacho, traslado a bodega, entrega y cobro al cliente.
9	¿Cómo se organizan los procesos logísticos y de almacenamiento en la ferretería?	Abastecimiento: preparación del producto, carga, entrega directa en la obra a los clientes.

Comercialización

10	¿Cuáles son las estrategias principales que utiliza Ferretería San Antonio para la comercialización de sus productos?	Estrategias: buen servicio, entrega en la obra, productos de calidad y buen precio.
11	¿Qué canales de distribución son los más efectivos para alcanzar a su clientela y cómo promocionan sus productos a través de estos canales?	Canales: boca a boca y redes sociales, anteriormente publicidad en radio.
12	¿Cómo describiría el perfil demográfico y las necesidades de sus clientes habituales?	Clientes: principalmente artesanos, demandan productos de carpintería como triplex, buscando calidad y buen precio.
13	¿Cómo está organizada la sección de materiales, especialmente para productos como el triplex, y cómo se gestiona su inventario?	Bodega organizada por medidas de triplex, inventario gestionado según el agotamiento del stock.
14	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo de inventario para productos clave como el triplex y cómo aseguran un stock adecuado?	Revisión mensual de inventarios, planificación de pedidos según demanda.

Financieros

15	¿Cómo se establecen los precios del triplex y qué factores externos e internos afectan esta decisión? ¿Cuál es el precio actualmente?	Precios establecidos según proveedores y competencia. Ejemplo: 4 mm a \$13, precio aumenta con el grosor.
16	¿Qué estrategias de distribución aseguran la disponibilidad continua de triplex para los clientes?	Estrategias de distribución: buena atención, productos de calidad y buen precio.

17 ¿Cuál es la situación financiera actual de la ferretería y cómo afecta esto su capacidad para invertir en nuevos proyectos, como llevar a cabo un proceso de importación de triplex?	Situación financiera estable, planean importar triplex con ayuda de un agente aduanero.
18 ¿Qué cantidad de triplex necesita adquirir al mes y de que características específicas de triplex son las que más vende?	Importar 500 unidades de 4 mm, 300 de 6 mm y 200 de 9 mm mensualmente.
19 ¿Cómo se gestiona la planificación financiera en la ferretería, incluyendo la elaboración de presupuestos y la evaluación de proyectos de inversión?	Planificación financiera: evaluaciones manuales por el gerente propietario, importación considerada accesible.
20 ¿Cuál es el plan y la capacidad de Ferretería San Antonio para gestionar la importación de triplex desde Chile? ¿Cree Usted que es mejor realizar una importación a comprar en distribuidores nacionales?	Plan de importación desde Chile para mejorar calidad y precio del triplex, generar mayor rentabilidad y volumen de ventas.

El análisis revela aspectos cruciales relacionados con el estudio de importación de triplex desde Chile a Ecuador, centrándose en la operación de la Ferretería San Antonio. Los aspectos más relevantes relacionados al tema de estudio se destacan en: la gestión constante de inventarios, con revisiones periódicas para identificar los productos de mayor demanda. Esta práctica es esencial para garantizar un abastecimiento adecuado de triplex y otros materiales, especialmente considerando la variedad de grosores y medidas requeridas por los clientes.

En cuanto a los procesos de adquisición y logística, se describe un flujo claro desde la identificación de necesidades hasta la entrega final al cliente. Por lo tanto, incluye la revisión de stock mínimo, el requerimiento a proveedores, el pago, el despacho, el traslado a bodega y la entrega al cliente. Esta secuencia de operaciones proporciona una base sólida para entender los pasos involucrados en la importación de triplex y cómo se integran en la cadena de suministro de la ferretería.

Las estrategias de comercialización también son aspectos destacados con un enfoque en ofrecer buen servicio, productos de calidad y precios competitivos. La utilización de canales de publicidad es especialmente de boca a boca y las redes sociales resaltando la

importancia de la conexión directa con los clientes y la promoción efectiva de los productos importados. Finalmente, se aborda la planificación financiera y la capacidad para la importación, revelando una situación financiera estable en la ferretería y planes concretos para importar triplex desde Chile.

Este aspecto es crucial, ya que indica la viabilidad económica del proyecto de importación y la disposición de la empresa para invertir en la mejora de su oferta de productos. La importancia de esta importación para mejorar la calidad y el precio del triplex, así como para aumentar la rentabilidad y el volumen de ventas, subraya la relevancia estratégica del plan de importación para el crecimiento y desarrollo continuo de la Ferretería San Antonio.

3.5.2 Análisis de entrevista aplicada a la presidenta de la Asociación de Artesanos de San Antonio

Tabla 8

Entrevista aplicada a la presidenta de la Asociación de Artesanos de San Antonio

N°	Preguntas de la entrevista	Respuesta
1	¿Cuál es el número actual de miembros en la asociación de artesanos?	Se inició con aproximadamente 400, sin embargo, en la actualidad somos 44 miembros activos.
2	¿Podría proporcionar un relato histórico de la asociación, incluyendo su antigüedad, estructura organizativa, así como su visión y misión?	La asociación es antigua y ha sido un centro social y profesional. La artesanía religiosa destaca y se certifica para la exportación
3	¿Cómo adquirió su rol como representante de esta organización y qué la llevó a asumir esta responsabilidad?	Asumió el rol debido a su actitud emprendedora y cambios implementados. Ha liderado mejoras en infraestructura y promoción fuera de la parroquia.
4	¿Cuáles son las materias primas más comúnmente empleadas por los miembros artesanos de la asociación y dónde suelen obtenerlas?	La madera es la principal materia prima, junto con selladores, pinturas y óleos.
5	¿Se utiliza triplex en la fabricación de muebles por parte de los artesanos de la asociación? En caso afirmativo, ¿cómo se integra en sus proyectos y diseños?	Sí, el triplex se utiliza en partes planas de muebles como dormitorios y mesas.

6	¿Podría detallar el procedimiento para formar parte de la asociación de artesanos y cuáles son los beneficios que conlleva la afiliación?	Unirse es fácil y los beneficios incluyen participar en ferias, exhibir productos en un local grande y tener costos más bajos.
7	¿En base a su experiencia con su local de venta de artesanías, podría explicar los procesos de producción de las artesanías?	El proceso de producción incluye carpintería, lacado, tapicería y luego venta en el local.
Sección: Maquinaria Utilizada		
8	¿Qué tipos de maquinaria se utilizan en el proceso de producción de las artesanías?	Se utilizan máquinas como lijadoras, taladros y grapadoras.
9	¿Cuáles son las herramientas manuales y maquinaria eléctrica para el proceso de producción?	Herramientas manuales: martillo, talladores, formones, espátulas. Herramientas eléctricas: lijadora, taladro, grapadora.
Sección: Producción de Artesanías		
10	¿Cuál es el tiempo estimado para completar una pieza de artesanía desde el inicio hasta el final del proceso de producción?	Depende del producto solicitado. Por ejemplo producir 16-20 sillas por semana; piezas personalizadas toman de 15 a 20 días laborables.
11	¿Cómo se realiza el acabado final de las artesanías antes de que estén listas para la venta?	El acabado incluye lacado, pintura y ajustes finales antes de la venta.
Sección: Aspectos Administrativos		
12	¿Cómo se gestionan los pedidos de artesanías y la planificación de la producción?	Los lunes se revisan contratos y se planifica la producción según el estado de los pedidos.
13	¿Qué métodos se utilizan para el control de inventario y la gestión de materiales?	Se utiliza un sistema contable manejado por una contadora para el inventario y la gestión de materiales
14	¿Existe un sistema de seguimiento de calidad para garantizar que las artesanías cumplan con los estándares establecidos?	El control de calidad es artesanal y se realiza mediante la observación directa del producto.

El análisis de la entrevista con la presidenta de la Asociación de Artesanos de San Antonio la señora Daniela Cruz, revela una serie de aspectos fundamentales relacionados con el tema de investigación sobre la importación de triplex desde Chile a Ecuador, centrándose en el contexto y las prácticas de los artesanos locales. Uno de los aspectos más destacados es la estructura organizativa y la historia de la asociación, que ha servido como un centro social y profesional con un enfoque en la artesanía religiosa, la cual se certifica para la exportación. Esta información contextual proporciona una visión más amplia de la

industria artesanal en la región y su potencial para la integración en cadenas de suministro internacionales.

En cuanto al proceso de producción de artesanías, se identifican las materias primas más comúnmente empleadas, donde la madera juega un papel predominante. Si bien el triplex se utiliza en la fabricación de muebles, su integración es principalmente en partes planas de los mismos, como muebles para dormitorios, mesas, etc. Esta información destaca la relevancia del triplex como material en el ámbito artesanal y su potencial para la diversificación de productos en el mercado ecuatoriano.




En relación con la maquinaria y herramientas utilizadas en el proceso de producción, se menciona que utilizan equipos electrónicos y manuales que facilitan la realización de los diferentes productos para la venta, lo que puede influir en la selección y uso de materiales importados como el triplex de buena calidad. La gestión administrativa y logística de la producción artesanal también se aborda en la entrevista, destacando métodos de planificación de la producción, control de inventario y gestión de materiales. Estos aspectos son fundamentales para entender cómo se integran los materiales importados en el flujo de trabajo de los artesanos y cómo pueden optimizarse los procesos para una importación eficiente y efectiva de triplex desde Chile. Por último, se destaca el control de calidad artesanal, que se lleva a cabo mediante la observación directa del producto. Este enfoque enfatiza la importancia de la calidad de los materiales que utilizan para la producción artesanal y se refleja una necesidad de garantizar estándares de calidad en los materiales importados, como el triplex, para mantener la satisfacción del cliente y la reputación de los productos artesanales ecuatorianos en el mercado nacional e internacional.

3.5.3 Ficha de observación de la Asociación de Artesanos de San Antonio

A continuación, se presenta una ficha de observación basada en las instalaciones de la Asociación de Artesanos de San Antonio de Ibarra, para identificar sus características, organización, producción, uso de maquinaria, seguridad, materiales, etc.

Tabla 9

Ficha de observación de la Asociación de Artesanos de San Antonio de Ibarra

Categoría	Descripción	Observaciones Detalladas
Nombre de la Empresa	Asociación Interprofesional de Artesanos San Antonio de Ibarra	Fecha de Observación: 8 de mayo del 2024
Ubicación	Parroquia de San Antonio, calle 27 de Noviembre y Camilo Pompeyo	
Proceso de Producción	Selección de madera (laurel negro, saike, nogal, cedro), carpintería, lacado, tapicería. Detalles: corte con caladora, cepillado, ensamblaje, lacado y tapizado.	 

Maquinaria

Caladoras, cepilladoras,
martillos, clavos, clavadoras,
compresores, pistolas,
lijadoras, taladros, grapadoras.
La maquinaria está en buen
estado y es esencial para la
producción. Se realiza
mantenimiento regular.





Infraestructura

Área amplia para carpintería,
lacado y tapicería. Espacio
suficiente para almacenamiento
y preparación de madera



Estructura

Presidenta y contadora

Organizacional

Seguridad y Salud Uso de mascarillas, botas y overoles.



Capacitación y Habilidades Capacitación en el uso de maquinaria moderna, habilidades heredadas y tradicionales de carpintería y ebanistería.



Innovación y Tecnología Uso de clavadoras a presión, lijadoras eléctricas y otras herramientas modernas.

Aspectos
Ambientales

Manejo responsable de madera
y uso de selladores y pinturas
adecuados.



Relaciones con la
Comunidad

Participación en la Asociación
de Artesanos de San Antonio.



Observaciones
Generales

Beneficios: participación en
ferias, exhibición de productos,
colaboración comunitaria.

Empresa familiar con fuerte
tradición en ebanistería, enfoque
en calidad artesanal y buen
posicionamiento en la
comunidad local.



Basado en los detalles observados en la Asociación de Artesanos de San Antonio de Ibarra, se destaca un entorno bien organizado y equipado para la selección y procesamiento de madera, incluyendo variedades como laurel negro, saike, nogal y cedro. Las actividades principales comprenden carpintería, lacado y tapicería, respaldadas por un conjunto completo de herramientas como caladoras, cepilladoras, martillos, clavos, compresores, lijadoras, taladros y grapadoras, todas en buen estado y mantenidas regularmente para asegurar la eficiencia en la producción.

El área física proporciona un espacio adecuado tanto para la producción como para el almacenamiento de materiales, lo cual es crucial para mantener un flujo de trabajo efectivo. Se observa un compromiso con la seguridad y la capacitación, ya que los trabajadores utilizan mascarillas, botas y overoles durante las operaciones. Además, se valoran tanto las habilidades heredadas como las modernas, destacando la capacitación continua en el uso de maquinaria moderna junto con técnicas tradicionales de carpintería y ebanistería.

3.5.4 Análisis de la encuesta aplicada a los miembros activos de la Asociación de San Antonio.

Tabla 10

Edad de miembros artesanos

Escala	Frecuencia	Porcentaje
18 a 24 años	8	18%
25 a 34 años	8	18%
35 a 65 años	28	64%
65 años o más	0	0%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

Esta predominancia de artesanos de mediana edad sugiere una fuerza laboral experimentada, aunque también subraya la necesidad de atraer a una generación más joven para garantizar la continuidad de la tradición artesanal. Según Hernández et al. (2014), la innovación en prácticas tradicionales y la formación de nuevas generaciones son esenciales para la sostenibilidad de los oficios artesanales. Los resultados de la encuesta refuerzan esta

noción, indicando que la Asociación podría beneficiarse de iniciativas enfocadas en la educación y el reclutamiento de jóvenes artesanos para mantener la vitalidad del sector. En conclusión, la actual estructura etaria de los artesanos de San Antonio destaca la experiencia y habilidades desarrolladas en la mediana edad, pero también plantea un reto para la incorporación de jóvenes que aseguren la perpetuación y evolución del oficio artesanal en la región.

Tabla 11
Sexo de los artesanos

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	31	70,%
Mujer	13	30%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

La tabla presenta la distribución de género entre los miembros de la Asociación de Artesanos de San Antonio. Con un 70% de hombres y un 30% de mujeres, reflejando una predominancia masculina en la asociación. Esto coincide con tendencias comunes en el sector artesanal. Los hallazgos subrayan la necesidad de abordar la equidad de género en la asociación, promoviendo la inclusión y el reconocimiento del trabajo de las mujeres artesanas. Esto se alinea con la observación de Loor & Vaca (2018) sobre la subestimación de la participación femenina en el sector. Estos resultados destacan la importancia de fomentar la igualdad de género para enriquecer la comunidad artesanal y promover la participación equitativa de hombres y mujeres.

Tabla 12
Especialización de trabajos

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Estanterías	5	11%
Mesas	5	11%
Sillas	5	11%
Armarios	7	17%
Escritorios	7	17%
Letreros	5	11%
Juguetes de madera	5	11%
Puertas y ventanas	5	11%

Total	44	100%
--------------	-----------	-------------

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

La tabla presenta la diversidad de especializaciones en el trabajo artesanal de los miembros de la Asociación de Artesanos de San Antonio. Se observa una distribución variada, con un énfasis notable en la fabricación de mesas, escritorios y armarios, con porcentajes del 5%, 17% y 17%, respectivamente. Estos resultados sugieren una demanda significativa de muebles en el mercado local, lo que puede influir en las preferencias de importación de materiales como el triplex de mayor calidad.

Esta observación se correlaciona con la discusión de García (2019) sobre la importancia de comprender las preferencias de los artesanos para adaptar estrategias de importación y satisfacer las necesidades del mercado local. En conclusión, la variedad de especializaciones resalta la necesidad de considerar las preferencias de los artesanos al planificar la importación de triplex y otros materiales para sus proyectos.

Tabla 13

Pertenece alguna asociación

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	50%
No	22	50%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

La tabla muestra que el 50% de los miembros de la Asociación de Artesanos de San Antonio pertenecen a otra asociación, mientras que otro 50% no está afiliado a ninguna asociación adicional. Esta distribución equitativa sugiere una diversidad en las redes y conexiones de los artesanos dentro de la comunidad. Estos hallazgos son consistentes con la idea de que la afiliación a asociaciones puede influir en el acceso a recursos, oportunidades de capacitación y redes de apoyo, como señala Smith (2018) en su estudio sobre el impacto de la pertenencia a asociaciones en el desarrollo profesional de los artesanos. En este sentido, la comprensión de la afiliación a asociaciones entre los artesanos puede ser relevante para diseñar estrategias de promoción y distribución de materiales importados, como el triplex de mayor calidad, considerando las redes existentes en la comunidad artesanal.

Tabla 14*Tiempo de elaboración de artesanías*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 años	17	39%
6 a 10 años	10	23%
11 a 15 años	6	13%
15 años o más	11	25%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

La tabla revela que el 39% de los artesanos encuestados han estado elaborando artesanías durante 1 a 5 años, mientras que el 25% tiene 15 años o más de experiencia en el campo. Estos dos porcentajes son los más relevantes, ya que representan dos grupos significativos con diferentes niveles de experiencia en la artesanía. Según Johnson (2019), la experiencia puede influir en las preferencias de materiales y técnicas de producción, lo que sugiere que estos dos grupos pueden tener necesidades y preferencias similares en cuanto al uso del triplex y su calidad, ya que tienen conocimiento y experiencia en el uso de diferentes materiales.

Tabla 15*Consideración sobre la versatilidad del triplex en artesanías*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Si	36	82%
No	8	18%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

La tabla muestra que el 82% de los artesanos consideran que el triplex es versátil en la elaboración de artesanías, mientras que el 18% restante no comparte esta opinión. Este alto porcentaje de artesanos que perciben al triplex como un material versátil sugiere que es ampliamente valorado en el ámbito artesanal. Esta percepción positiva de la versatilidad del triplex coincide con las observaciones de Smith (2020), quien destaca la capacidad del triplex para adaptarse a una variedad de proyectos artesanales, lo que lo convierte en una opción popular entre los artesanos.

Tabla 16*Importancia de calidad de triplex en sus trabajos*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Poca importancia	6	14%
Importancia moderada	25	57%
Muy importante	13	29%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

La tabla revela que el 57% de los artesanos consideran que la calidad del triplex tiene una importancia moderada en sus trabajos, seguido por un 29% que lo considera muy importante. Solo un 14% indica que la calidad del triplex tiene poca importancia en sus proyectos. Este hallazgo sugiere que la mayoría de los artesanos valoran la calidad del triplex en sus trabajos, lo que resalta la relevancia de asegurar un suministro de triplex de alta calidad para satisfacer las demandas del mercado artesanal local. Esta tendencia está en línea con las afirmaciones de Johnson (2019), quien señala que la calidad del material utilizado en la artesanía es crucial para la satisfacción del cliente y la reputación del artesano.

Tabla 17*Uso de materiales para artesanías*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Madera maciza	9	20%
Contrachapado	4	9%
MDF (tablero de fibra)	15	39%
Tableros aglomerados	2	4%
Tableros laminados	2	4%
Madera reciclada	2	4%
Madera de pino.	1	2%
Madera de roble	1	2%
Madera de cedro	1	2%
Madera de nogal	1	2%
Madera de caoba	1	2%
Madera de abeto	1	2%
Madera de haya	1	2%
Madera de cerezo	1	2%
Madera de arce	1	2%
Laurel	1	2%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

En la tabla, se observa que los materiales más utilizados por los artesanos son el MDF (tablero de fibra) con un 39% y la madera maciza con un 20%. Estos porcentajes más altos indican que estos materiales son los preferidos por los artesanos de la Asociación de Artesanos San Antonio para la elaboración de sus artesanías. Esta preferencia por el MDF y la madera maciza puede atribuirse a su versatilidad, durabilidad y facilidad de manipulación en comparación con otros materiales. Este hallazgo concuerda con las observaciones de Andrade (2020) quien destaca la popularidad del MDF en la industria artesanal debido a sus características físicas y su capacidad para adaptarse a una variedad de diseños y proyectos.

Tabla 18

Satisfacción con la variedad de triplex del mercado

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Insatisfecho	8	18%
Neutral	28	64%
Satisfecho	8	18%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

En la tabla, se destaca que el 64% de los artesanos encuestados se mostraron "neutrales" respecto a la satisfacción con la variedad de triplex en el mercado. Este resultado sugiere que la mayoría de los encuestados no expresaron una opinión clara sobre la variedad disponible de triplex. Por otro lado, el 18% se mostró "insatisfecho" y otro 18% se mostró "satisfecho". Estos resultados indican una división de opiniones entre los artesanos respecto a la disponibilidad y variedad de triplex en el mercado. Esta ambigüedad puede reflejar la necesidad de una mayor diversificación o mejora en la oferta de triplex para satisfacer las necesidades y preferencias de los artesanos. Esta situación se alinea con la discusión de García (2019), quien resalta la importancia de la variedad y calidad de los materiales en la satisfacción de los artesanos y en la calidad final de sus productos.

Tabla 19

Adquisición de triplex

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Ferreterías locales	19	43%
Distribuidoras especializadas en materiales de construcción	9	20%
Bodegas de madera	13	30%

Tiendas en línea de suministros para artesanías	3	7%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

En la tabla, se observa que el 43% de los artesanos encuestados adquieren triplex en ferreterías locales, seguido por un 30% que lo hace en bodegas de madera. Estos dos porcentajes son los más relevantes en cuanto a las fuentes de adquisición de triplex por parte de los artesanos de la Asociación de San Antonio. Este hallazgo sugiere que una parte significativa de los artesanos prefiere obtener el triplex de proveedores locales, lo que puede deberse a consideraciones de proximidad, conveniencia o confianza en los proveedores locales. Esta preferencia por proveedores locales puede influir en la estrategia de importación de triplex, ya que la empresa deberá considerar cómo competir con estas fuentes de suministro establecidas en el mercado local. Este aspecto se alinea con la discusión de Rodríguez (2020), quien destaca la importancia de comprender las preferencias de los consumidores locales al desarrollar estrategias de importación en mercados extranjeros.

Tabla 20
Preferencia de triplex para artesanías

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Triplex 4mm 122 cm x 244 cm	20	45%
Triplex 4mm 122 cm x 305 cm	12	27%
Triplex 4mm 152 cm x 152 cm	4	9%
Triplex 4mm 152 cm x 305 cm	8	18%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

El 52% de los artesanos encuestados prefieren el triplex de 4mm en la medida de 122 cm x 244 cm. Esta preferencia destaca como la más significativa entre los miembros de la Asociación de San Antonio. Este hallazgo sugiere una clara preferencia por esta medida específica, lo que puede influir en las decisiones de adquisición de triplex para los proyectos de artesanía. Este aspecto es relevante para el plan de importación de triplex, ya que la empresa debe asegurarse de satisfacer esta preferencia al seleccionar los productos a

importar. Este alineamiento con las preferencias de los artesanos puede mejorar la aceptación y la demanda de los productos importados, contribuyendo al éxito del plan de importación.

Tabla 21

Consumo aproximado de triplex

Escala	Frecuencia	Porcentaje
15 a 20 dólares	17	39%
20 a 25 dólares	11	25%
25 a 30 dólares	15	34%
Más de 50 dólares	1	2%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

Según la tabla, el 39% de los artesanos encuestados indicaron un consumo aproximado de triplex en el rango de 15 a 20 dólares, lo que representa la mayoría entre los miembros de la Asociación de San Antonio. Este hallazgo coincide con el análisis de Cobo (2022), quien destaca la importancia de precios accesibles y competitivos para la adopción de materiales por parte de los artesanos. Estos resultados sugieren que la estrategia de precios de la Ferretería San Antonio en su plan de importación de triplex debe considerar ofrecer productos de calidad a precios competitivos para satisfacer las necesidades y expectativas de los artesanos.

Tabla 22

Evaluación de demanda de triplex

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Semanalmente	19	43%
Mensualmente	20	46%
Trimestralmente	5	11%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

El 46% de los artesanos encuestados indicaron una demanda mensual de triplex, seguido por el 43% que lo solicita semanalmente, lo que sugiere una necesidad continua y regular de este material en sus proyectos artesanales. Según González (2019) la importancia de entender la frecuencia y consistencia de la demanda de materiales como el triplex para una planificación logística eficiente (Autor). Por lo tanto, estos resultados subrayan la necesidad de que la Ferretería San Antonio establezca estrategias de abastecimiento que

puedan satisfacer la demanda recurrente de triplex de los artesanos de manera oportuna y eficiente.

Tabla 23

Uso de triplex en artesanías

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 5 tableros por mes	12	27%
Entre 5 y 10 tableros por mes	24	55%
Más de 10 tableros por mes.	8	18%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

El 55% de los artesanos encuestados utilizan entre 5 y 10 tableros de triplex por mes, destacando una considerable demanda mensual de este material. Este patrón de uso es consistente con lo mencionado por González (2020), quien subraya que la planificación de inventarios debe adaptarse a las necesidades específicas de consumo para garantizar un suministro adecuado y constante. En consecuencia, los resultados indican la importancia de que la Ferretería San Antonio asegure una disponibilidad continua de triplex para satisfacer las necesidades de los artesanos, apoyando así la viabilidad del plan de importación desde Chile y contribuyendo a la optimización de la cadena de suministro.

Tabla 24

Volumen de adquisición de triplex

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 metro cúbico.	9	20%
Entre 1 y 3 metros cúbicos	31	71%
Más de 3 metros cúbicos	4	9%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

El 71% de los artesanos encuestados adquieren entre 1 y 3 metros cúbicos de triplex, lo cual destaca una demanda significativa y constante de este material. Según Guzmán (2021) la gestión eficiente del inventario y la capacidad de satisfacer las demandas del mercado son cruciales para el éxito de las importaciones. Este resultado refuerza la necesidad de que la Ferretería San Antonio mantenga un suministro adecuado de triplex importado desde Chile, asegurando así la disponibilidad necesaria para sus clientes y fortaleciendo su posición competitiva en el mercado.

Tabla 24*Frecuencia de uso de triplex para muebles*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	5	11%
Ocasionalmente	18	41%
Frecuentemente	21	48%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

El 48% de los artesanos encuestados utilizan triplex frecuentemente en la fabricación de muebles, indicando una alta dependencia de este material. Según Martínez (2019), la integración de materiales de alta calidad en la producción artesanal mejora la durabilidad y el valor percibido de los productos finales. Este dato subraya la importancia de importar triplex de calidad desde Chile para satisfacer las necesidades de los artesanos, mejorando así la calidad de sus productos y aumentando su competitividad en el mercado.

Tabla 25*Características del triplex importantes para el artesano*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Resistencia	15	34%
Durabilidad	13	29%
Facilidad de manejo	10	22%
Aspecto estético	5	11%
Precio	1	4%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

El 54% de los artesanos encuestados consideran la durabilidad como la característica más importante del triplex, seguida por la facilidad de manejo con un 48%. Esto refleja una clara prioridad hacia materiales que ofrezcan una vida útil prolongada y sean fáciles de trabajar, aspectos críticos para la calidad y eficiencia en la producción artesanal. Según López (2020) la durabilidad de los materiales es un factor crucial en la satisfacción del cliente y en la longevidad del producto artesanal en el mercado. Estos resultados subrayan la relevancia de importar triplex de alta calidad desde Chile, asegurando que las necesidades clave de los artesanos sean satisfechas, lo que puede mejorar significativamente la calidad de sus productos y su posición competitiva en el mercado.

Tabla 26*Perspectiva sobre la versatilidad del triplex para el diseño de muebles*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Si	37	84%
No	7	16%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio

El 84% de los artesanos encuestados consideran que el triplex es versátil para el diseño de muebles, lo que destaca su amplia aceptación y aplicabilidad en la producción artesanal. Este dato es significativo ya que resalta la adaptabilidad del triplex en diversos proyectos de mobiliario, confirmando su valor dentro del proceso creativo y productivo de los artesanos. Ramírez (2019) menciona que la versatilidad de los materiales es fundamental para los artesanos, ya que les permite innovar y diversificar sus productos. La alta percepción de versatilidad del triplex respalda la iniciativa de importación desde Chile, ofreciendo un material que no solo cumple con los estándares de calidad, sino que también facilita la creación de una amplia variedad de productos artesanales, potenciando la competitividad y creatividad de los artesanos locales.

Tabla 27*Disposición de pago en triplex de calidad para proyectos artesanales*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Sí, definitivamente	21	48%
Tal vez, dependiendo del precio	21	48%
No, prefiero mantenerme con los materiales actuales	2	4%
Total	44	100%

Nota: Encuesta aplicada a miembros de la Asociación de artesanos San Antonio




El 48% de los artesanos encuestados estarían definitivamente dispuestos a pagar por triplex de alta calidad para sus proyectos artesanales, y otro 48% consideraría hacerlo dependiendo del precio. Esto indica una fuerte inclinación hacia la inversión en materiales de mejor calidad, lo cual es crucial para la implementación de un plan de importación de triplex desde Chile. Según Sánchez (2020), la disposición a pagar por materiales de alta calidad está directamente relacionada con la percepción de valor añadido en los productos finales. La alta disposición a invertir en triplex de calidad sugiere que los artesanos

reconocen los beneficios de utilizar mejores materiales, lo que podría mejorar la durabilidad, la resistencia y la estética de sus productos, incrementando así su competitividad en el mercado. Este dato subraya la viabilidad económica del proyecto de importación y la receptividad del mercado local hacia productos de mayor calidad.

3.5.5 Análisis de proveedores de Triplex en Chile

Tabla 28

Análisis de proveedores de Triplex en Chile

BRAND	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS	PRECIO
 Sm Triplex Chile Ltda. – FIS	Triplex es un material de lámina similar a la madera compuesto por un número desigual de capas de chapa. Estas capas están pegadas en	Triplex 4mm de 2,44x1,22mt	\$5,80
	sentido transversal y perpendicular entre sí, lo que hace que la lámina sea muy resistente y estable.	Triplex 4mm de 2,44x1,22mt	\$ 5,00
 Comercializadora ALLBIZ Chile	Múltiple uso para fabricar muebles, en carpintería, construcción	Triplex 4mm de 2,44x1,22mt	\$ 6,00

De acuerdo a la Tabla 29 que muestra los proveedores de Triplex en el mercado chileno se puede mencionar que la calidad y las dimensiones tienen una estrecha relación entre sí. Sin embargo, Construex posee una página web en la cual se logra identificar un amplio catálogo con las especificaciones de las diferentes triplex que ofrece al mercado, la calidad y precio es otro de los factores importantes ya que las críticas de los consumidores son positivas en los reviews de la página web. La trayectoria y el servicio post venta que ofrece a sus clientes es de suma importancia ya que da un seguimiento eficiente para así poder garantizar la satisfacción y el incremento de ventas de sus productos. Una vez analizada estos elementos se ha elegido como proveedor a Construex.

4. PROPUESTA

4.1 Nombre de la empresa

Ferretería San Antonio

4.2 Logo de la empresa

Figura 7

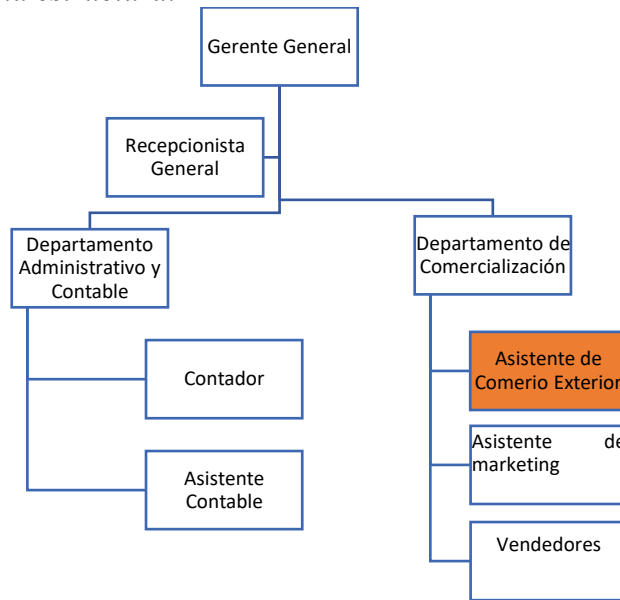
Logo de la empresa



4.3 Organigrama estructural

Figura 8

Organigrama estructural



Departamento/Cargo

Número de Personas

Comercialización

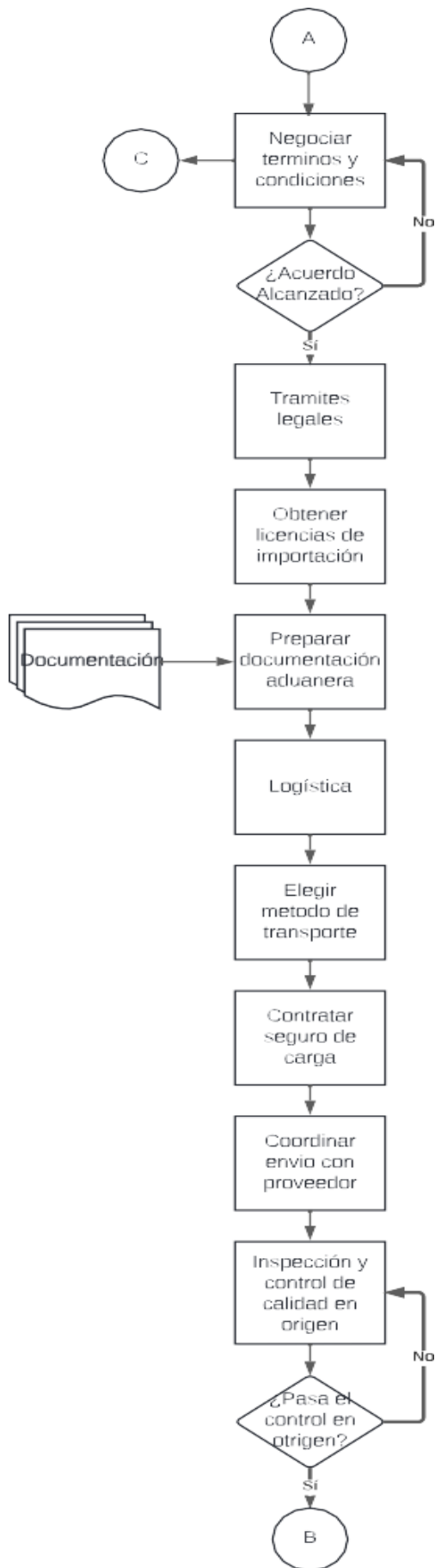
- Asistente de Comercio Exterior

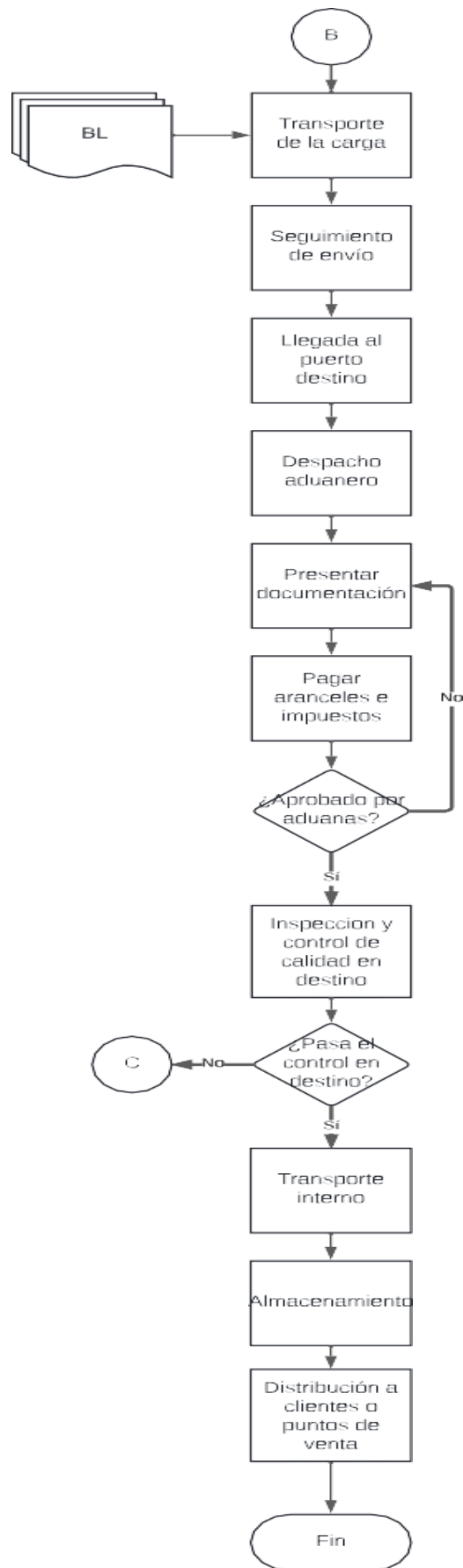
1

4.4 Propuesta de importación

Figura 9
Propuesta de importación







4.4.1 Tributos a Pagar

Tabla 29

Tributos a Pagar

TRIBUTOS AL COMERCIO	
	Maderas
AD VALOREN	0%
ARANCEL ESPECIFICO	0%
ANTIDUMPING	0%
FODINFA	0,50%
ICE ADVALOREM	0%
ICE ESPECIFICO	0%
IVA	15%
ISD	5%

En el caso de la investigación se utiliza la subpartida 4410110000, que se refiere a triplex. Esta subpartida 4410110000 corresponde a tableros de madera contrachapada (triplex). Estos tableros están compuestos por capas de madera pegadas entre sí con adhesivos, lo que les confiere resistencia y estabilidad. El código 4410110000 se utiliza para clasificar tableros de triplex en el comercio internacional.

4.4.2 Requisitos y trámites para importar a Ecuador

- Obtener Ruc
- Certificado digital (Security data) o Banco Central
- Registrarse en el Ecuapass

4.4.3 Documentos que deben acompañar a la DAI ante la aduana

a) De Acompañamiento

Son los llamados documentos de control previo que debe ser aprobado antes del embarque de la mercancía como lo señala en el artículo 72 del reglamento del COPCI, los mismos que se debe presentar física y electrónicamente en conjunto con la Declaración Aduanera.

- Registro como operador de comercio exterior en el sistema Ecuapass
- Declaración Aduanera de exportación.

4.4.4.1 Forma de pago

La forma de pago utilizada en este caso será el giro directo.

4.4.4.2 Termino de negociación

A través de los Incoterms se determina:

- El precio
- En dónde y cuándo se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador
- El lugar de entrega de la mercadería
- El responsable por contratar y pagar tanto el transporte como el seguro
- Trámites de cada parte y el costo que asume cada parte

Figura 12
Incoterms 2020



Una vez que se ha analizado las ventajas y desventajas de los tipos de Incoterms, se determinó que para la importación de las planchas de triplex se realizará vía marítima bajo el término CIP. A continuación, se presenta información detallada acerca del Incoterms escogido para la importación:

El CIP (Transporte y seguro pagados hasta, lugar de destino convenido), de acuerdo a el vendedor cumple sus obligaciones al momento que el producto está listo para la exportación, se encuentran a bordo del buque, soportando todos los riesgos y gastos hasta ese momento.

4.5 Propuesta de comercialización

4.5.1 Producto

Figura 13

Planchas de triplex

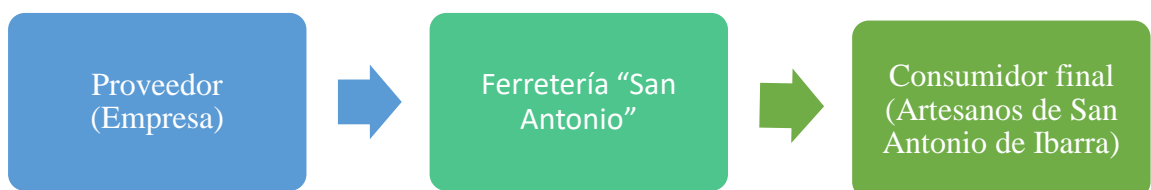


4.5.2 Plaza del producto

La ferretería “San Antonio” planea utilizar como principal canal de distribución la entrega de su producto a artesanos y constructores de San Antonio de Ibarra.

Figura 14

Plaza del producto



4.5.3 Precio del producto

Tabla 30

Precio del producto

	Compras	GASTO Unitario	COSTO T.Unita	UTILIDAD	Precio de Venta
				13%	
PLANCHAS DE TRIPLEX	5,00	6,64	11,64	1,51	13,15

4.5.4 Promoción del producto

Para realizar la promoción del producto se utilizarán las redes sociales. Se utilizará la página de Facebook para dar a conocer el producto, sus beneficios y promociones a los posibles clientes, debido a que el uso de redes sociales en la actualidad es muy habitual para llamar la atención del consumidor.

Figura 15

Promoción del producto Facebook



4.6 Análisis financiero

4.6.1 Resumen de la Inversión Inicial

Tabla 31

Resumen de la Inversión Inicial

INVERSION		VALOR
Inversión Fija		975,00
Inversión Variable		4.049,73
Capital de trabajo	4.049,73	
TOTAL DE INVERSION		5.024,73

Para la realización del proyecto se tiene que tener una inversión inicial de \$ 5.024,73 para la empresa importadora de triplex.

4.6.2 Inversión fija

Tabla 32

Inversión fija

TOTAL INVERSIÓN FIJA		
ACTIVOS	MONTO	
Muebles y Enseres		175,00
Equipos de Cómputo		765,00
Equipos de Oficina		35,00
TOTAL		975,00

4.6.3 Inversión variable

Tabla 33

Inversión variable

CAPITAL DE TRABAJO		
CUENTA	VALOR MENSUAL	PORCENTAJE
Compras	1.740,00	
Costos de importación	1.485,65	36,69%
Gastos Administrativos	824,08	20,35%
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	4.049,73	57,03%

4.6.4 Detalle del sueldo del personal

Tabla 34

Detalle del sueldo del personal

PERSONAL	VALOR
ASISTENTE DE COMERCIO EXTERIOR	\$ 656,08
TOTAL	\$ 656,08

4.6.5 Costos de importación

Tabla 35

Costos de importación

COSTOS DE IMPORTACIÓN				
	COSTO	CANTIDAD	TOTAL MENSUAL	ANUAL
Precio CIP plancha triplex 4mm de 2,44x1,22mt	\$ 5,00	348	\$ 1.740,00	\$ 20.880,00
TOTAL COSTO FACTURA		348	\$ 1.740,00	\$ 20.880,00
Ad Valorem	\$ 0,00	1	\$ 0,00	\$ 0,00
Fodinfra	\$ 8,70	1	\$ 8,70	\$ 104,40
IVA	\$ 262,31	1	\$ 262,31	\$ 3.147,66
ISD	\$ 87,00	1	\$ 87,00	\$ 1.044,00
Aforo	\$ 150,00	1	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Agente	\$ 317,40	1	\$ 317,40	\$ 3.808,80
Almacenaje	\$ 30,00	1	\$ 30,00	\$ 360,00
Transporte interno	\$ 600,00	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Token	\$ 30,24	1	\$ 30,24	\$ 362,88
CIP	\$ 1.485,65		\$ 1.485,65	\$ 17.827,74

4.6.6 Determinación costos importación

Tabla 36

Determinación costos importación

DETERMINACIÓN GASTO IMPORTACIÓN	
	Total Mensual
GASTOS ADMINISTRATIVOS	824,08
GASTOS DE IMPORTACIÓN	1.485,65
TOTAL GASTOS	2.309,73
Planchas importadas	348
GASTO POR plancha de triplex	6,64

4.6.7 Determinación del precio

Tabla 37

Determinación del precio

	Compras	GASTO Unitario	COSTO T.Unita	UTILIDAD	Precio de Venta
				13%	
PLANCHAS DE TRIPLEX	5,00	6,64	11,64	1,51	13,15

4.6.8 Financiamiento del proyecto

Tabla 38

Financiamiento del proyecto

ESTRUCTURA DEL PRÉSTAMO		
INVERSIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Recursos propios	2.512,36	50%
Recursos ajenos	2.512,36	50%
TOTAL	5.024,73	100%

4.6.9 Determinación TRM

Tabla 39

Costo de capital

COSTO DE CAPITAL			
ESTRUCTURA	Porcentaje	PORCENTAJE	PONDERACION
Recursos propios	50,00%	15,00%	7,500%
Recursos financiado	50,00%	10,11%	5,055%
TOTAL			12,56%
EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL 12,56%			

Tabla 40

Determinación TRM

TASA DE REDESCUENTO O TASA DE RENDIMIENTO MEDIO		
Inflación proyectada anual	Costo Capital	TRM
2,50%	12,56%	15,06%

El TRM o tasa de rendimiento medio se calcula permite a la empresa conocer de cierta forma a la empresa el porcentaje promedio de ganancia de la inversión realizada en función a la inflación al porcentaje de inflación del país y el costo de capital.

4.6.10 Presupuesto de ingresos ventas telas y encajes

Tabla 41

Presupuesto de ingresos ventas de triplex 4mm proyectados a 5 años

PRESUPUESTO DE INGRESOS		
triplex planchas anuales	PRECIO/ UNIDADES	TOTAL \$
4176	13,15	54.914,32
4594	13,48	61.915,89
5053	13,82	69.810,17
5558	14,16	78.710,96
6114	14,52	88.746,61
	TOTAL	354.097,95

La tabla 41 muestra la proyección de ingresos de acuerdo al número de planchas importadas anualmente la proyección se encuentra realizada para 5 años, se realizará importaciones mensuales dando un total anual de 4176 planchas, dando un total de ingresos proyectada a 5 años \$ 354.097,95 dólares.

4.6.11 Presupuestos costos

Tabla 42

Presupuesto costos triplex proyectados a 5 años

PRESUPUESTO COSTOS		
triplex planchas anuales	PRECIO/ UNIDADES	TOTAL \$
4176	5,00	20.880
4594	5,13	23.542
5053	5,25	26.544
5558	5,38	29.928
6114	5,52	33.744
	TOTAL	134.638,21

La tabla 42 muestra la proyección de gastos de importación del producto de acuerdo al número de planchas importadas anualmente, dando un total de gastos de \$ 134.638,21 dólares.

4.6.12 Estado de Resultados

Tabla 43
Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos triplex 4mm	\$ 54.914,32	\$ 61.915,89	\$ 69.810,17	\$ 78.710,96	\$ 88.746,61
Compra	\$ 20.880,00	\$ 23.542,20	\$ 26.543,83	\$ 29.928,17	\$ 33.744,01
Total Ingresos	\$ 34.034,32	\$ 38.373,69	\$ 43.266,34	\$ 48.782,80	\$ 55.002,60
(=) Utilidad Bruta					
(-) Gastos Operacionales	\$ 9.889,00	\$ 11.172,45	\$ 12.024,75	\$ 12.951,92	\$ 13.960,75
Gastos Administrativos	\$ 17.827,74	\$ 18.273,43	\$ 18.730,27	\$ 18.857,73	\$ 19.329,17
Gasto de importación	\$ 275,97	\$ 275,97	\$ 275,97	\$ 21,00	\$ 21,00
Depreciación	\$ 27.992,71	\$ 29.721,86	\$ 31.030,99	\$ 31.830,65	\$ 33.310,92
TOTAL GASTOS	\$ 6.041,60	\$ 8.651,83	\$ 12.235,34	\$ 16.952,15	\$ 21.691,68
(=) Utilidad después de Operaciones					
(-) Gastos Financieros	\$ 219,66	\$ 140,34	\$ 51,39		
Intereses	\$ 5.821,94	\$ 8.511,50	\$ 12.183,95	\$ 16.952,15	\$ 21.691,68
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	\$ 873,29	\$ 1.276,72	\$ 1.827,59	\$ 2.542,82	\$ 3.253,75
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 4.948,65	\$ 7.234,77	\$ 10.356,36	\$ 14.409,33	\$ 18.437,93
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 1.237,16	\$ 1.808,69	\$ 2.589,09	\$ 3.602,33	\$ 4.609,48
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 3.711,48	\$ 5.426,08	\$ 7.767,27	\$ 10.806,99	\$ 13.828,44
(=) Utilidad Neta	\$ 54.914,32	\$ 61.915,89	\$ 69.810,17	\$ 78.710,96	\$ 88.746,61

4.6.13 Presupuesto de caja

Tabla 44

Presupuesto de caja

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad neta	3711,48	5426,08	7767,27	10806,99	13828,44
Depreciación	275,97	275,97	275,97	21,00	21,00
AMORTIZACION CAPITAL	754,70	834,02	922,97		
Flujo de caja	3.232,76	4.868,03	7.120,27	10.827,99	13.849,44

4.6.14 Valor actual neto

Tabla 45

Valor presente neto

VALOR ACTUAL NETO			
FINANCIADO			
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	$1/(1+i)^n$	FNE/ $(1+i)^n$
0	-5.024,73		(5.024,73)
1	3.232,76	0,869	2.809,75
2	4.868,03	0,755	3.677,41
3	7.120,27	0,657	4.674,99
4	10.827,99	0,571	6.179,11
5	13.849,44	0,496	6.869,18
		VALOR	24.210,44
		VAN	
		VPN	19.185,71

El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión, si el valor es superior a uno es viable el proyecto, el valor presente neto (VPN) es el valor equivalente al día de hoy de los flujos de caja de los años futuros, que al ser exigidos a una tasa de descuento o rendimiento mínima requerida, se pueden comparar con el valor de una inversión inicial realizada en el presente.

4.6.15 Costo beneficio

Tabla 46

Costo beneficio

COSTO BENEFICIO			
<u>VALOR ACTUAL</u>			
<u>NETO</u>	\$	24.210,44	
<u>INVERSIÓN INICIAL</u>	\$	5.024,73	4,82

La relación costo-beneficio es una herramienta financiera que compara el costo de un producto versus el beneficio que esta entrega para evaluar de forma efectiva la mejor decisión a tomar en términos de compra, en este caso del proyecto nos quiere decir que por cada dólar que se invierte retorna \$3,00 dólares con 0.82 centavos, lo que es rentable para la empresa.

4.6.16 Período de recuperación de la inversión

Tabla 47

Período de recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACUMULADO
1	2.809,75	-5.024,73
2	3.677,41	(2.214,97)
3	4.674,99	1.462,44
4	6.179,11	6.137,42
5	6.869,18	12.316,53
PRI	2,69	

El periodo de recuperación de la inversión es de 2 años 8 meses 8 días, para obtener este valor se lo calcula de la siguiente manera, el 2.69 el número 2 entero representa el número de años, los decimales el 0.69 lo multiplicamos por 12 para obtener el número de meses y a los decimales de esa operación los multiplicamos por 30 para obtener el número de días.

4.6.17 Tasa interna de retorno

Tabla 48

Tasa interna de retorno

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	Flujo de efectivo	INVERSIÓN INICIAL
1	3232,76	
2	4868,03	5024,73
3	7120,27	
4	10827,99	
5	13849,44	
	TIR	71,05%

La Tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto, dando para este caso el 71%.

4.6.18 Punto de equilibrio unidades físicas

Tabla 49

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
Inversión fija	975,00		975,00
Capital de trabajo			
Costo del Producto		1.740,00	1.740,00
Gastos Administrativos			
Agua	240,00		240,00
Energía Eléctrica	240,00		240,00
Teléfono	96,00		96,00
Internet Banda CNT	420,00		420,00
Suministros de Oficina	240,00		240,00
Gastos Promoción	600,00		600,00
Implementos de limpieza	180,00		180,00
Depreciación	275,97		275,97
Gastos de importación			
Precio CIP triplex		20.880,00	20.880,00
Transporte interno	7.200,00		7.200,00
TOTAL	10.466,97	22.620,00	33.086,97

Costo Fijo Total		
Margen de contribución	\$	3.969,47
		10,66
UNIDADES	\$	372

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
triplex 4mm	1284	100%	1284

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
triplex 4mm	1284	13,15	\$ 16.888,45

El punto de equilibrio se lo calcula en cantidades físicas y monetarias, este permite conocer la cantidad mínima de productos debe tener la empresa para su comercialización como para que esta se mantenga estable en el mercado y no incurra en pérdidas, es por ello que en el proyecto se calculó el número de planchas para que la empresa se mantenga estable en el mercado es de 1284 planchas de triplex 4mm mensuales.

5. CONCLUSIONES

- La Ferretería San Antonio, operativa desde 1988, ha presentado un crecimiento sostenido a lo largo de los años. Actualmente, cuenta con una estructura organizacional que incluye gerencia, contabilidad, caja, vendedores y bodega. Desde sus inicios ha incrementado su fuerza laboral de 1 empleado siendo actualmente 6 empleados los que forman parte de la ferretería, distribuidos en distintas áreas de operación, reflejando una expansión de sus capacidades y una mejora en la gestión y atención al cliente.
- Los clientes habituales de la ferretería son principalmente artesanos que buscan productos de carpintería como el triplex. Estos clientes valoran la calidad y el precio accesible. Los precios de los productos, especialmente del triplex, se establecen en función de los costos de los proveedores y la competencia local. Actualmente, el triplex de 4 mm se vende a \$13 por unidad, con precios que aumentan proporcionalmente con el grosor del material.
- La Ferretería San Antonio, aunque no cumple actualmente con todos los requisitos para llevar a cabo un proceso de importación, se encuentra en camino de mejorar para alcanzar este objetivo. El presente proyecto de investigación se propone contribuir significativamente en este esfuerzo. Con una clara proyección hacia convertirse en una empresa importadora, la ferretería ha demostrado tener la capacidad logística y financiera para gestionar la importación de 6,000 unidades de triplex de 4 mm desde Chile, según lo declarado en la entrevista con su gerente general.
- A través del proceso de benchmarking el cual nos ayuda a comprender las estrategias y elementos que posee cada empresa para un análisis exhaustivo. Se ha identificado a Construx como el proveedor más competitivo, debido a que ofrece el precio más eficiente de \$5 por unidad de triplex y reseñas de sus clientes en su sitio web. Esto posiciona a Construx como la opción más viable para la Ferretería San Antonio en términos de coste y calidad.

- Luego de realizar el análisis financiero se determinó que el proyecto es viable ya que la empresa cuenta con un costo beneficio de \$4,82 lo que quiere decir que por cada dólar que se invierte retorna 3 dólares con 0.82 centavos, con una TIR del 71,05%.
- Mediante las encuestas y entrevistas realizadas respectivamente a los miembros de la Asociación de Artesanos de San Antonio se logró levantar la información para el proyecto, en el cual se ha podido evidenciar que, a pesar de la existencia de empresas comercializadoras de triplex en la ciudad de Ibarra, se ha identificado una carencia frecuente en el abastecimiento del material, lo cual genera insatisfacción en los consumidores. El proyecto de la Ferretería San Antonio pretende abordar esta demanda insatisfecha específicamente en la parroquia de San Antonio, aprovechando la oportunidad de mercado y mejorando la satisfacción del cliente final.

6. RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar un estudio de mercado acerca de todo el insumo requerido como complemento para la producción artesanías y muebles con la finalidad de incrementar importación de los insumos requeridos, y ampliar la oferta de productos de la empresa.
- Realizar un análisis en cuanto a la logística y formas de negociación con el fin de evitar que la mercadería corra riesgo alguno, logrando así con una importación exitosa, para evitar que exista escases de M.P.
- Se sugiere generar publicidad de la empresa y el producto para darse a conocer en el mercado local ya que es una empresa que necesita publicidad para que la conozcan.
- Trabajar bajo una planificación, comunicación, organización, en cuanto a importación y comercialización para evita incomodidades con los clientes debido a los escases del material.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aduanet. (2024). *Medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 4410.11.00.00 establecidas para su ingreso al país*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/EAIScroll?Partida=4410110000&Desc=>
- Andrade, M. (2020). Estudio propuesta para el posicionamiento de la artesanía patrimonial del Ecuador: Informe Final. *Ediciones La Tierra*. Obtenido de <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/53913.pdf>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- CEPAL. (2020). Comercio internacional y desarrollo inclusivo. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/8e326903-88e6-41eb-a001-f38e9e80117a/content>
- Cobo, S. (2022). *Plan de importación y distribución de insumos industriales para la compañía ZV gripup S.A.S en Ecuador*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/a0148e6d-d212-4015-8687-744cb110bdfd/content>
- Dazarol, R., & Venegas, M. (2019). Hacia una caracterización experiencial de la madera como material para el diseño de productos. *Revista Legado de Arquitectura y Diseño*(25). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/4779/477958274013/html/>
- Disensa. (2024). *Ficha técnica de Producto EDIMCA-Triplex Industrial 18 mm*. Obtenido de http://www.laseritsconline.com:47453/disensa/91016780_REVIEW.PDF
- Durán, J., & Alvarez, M. (2017). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. *CEPAL*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/fe74661f-0205-4b32-be44-b7dfeb10d3c1/content>

- El Comercio. (17 de 09 de 2020). *El tallado de madera de San Antonio de Ibarra reconocido como patrimonio del Ecuador*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/cultura/tallado-madera-ibarra-patrimonio-ecuador.html>
- Enriquez, D. (2018). *Reforzamiento estructural para forjados de madera en edificaciones*. Universidad de Cuenca. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/20241/1/Tesis.pdf>
- Ferrer, M. (2016). La huella de Daniel Reyes en San Antonio de Ibarra, una tradición artesanal heredera de la Escuela quiteña. *Estudios sobre Arte Actual*(4). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5634805>
- Global Transport and Logistics. (2020). *Tipos de Incoterms 2020 - Incoterms en español*. Obtenido de <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/tipos-de-incoterms-2020>
- González, J. (2019). Beneficios de la importación de materia prima para la producción nacional en Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/importacion-materia-prima.html>
- Guzman, E. (2021). *Plan de importacion de artículos de celebración desde china, para aumentar las ganancias de la empresa “globomania” – chiclayo, 2021*. Universidad San Sebastián, Perú. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/11021/Guzman%20Reyes%2C%20Edwin%20%26%20Gonzales%20Colchado%2C%20Sheyla.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- La Hora. (04 de 03 de 2022). *San Antonio lucha por mantener vivo el tallado en madera*. Obtenido de https://www.lahora.com.ec/imbabura-carchi/san-antonio-ibarra- legado-tallado-madera/#google_vignette
- Las palmas ferretería. (2024). *Tabla triplex*. Obtenido de <https://www.ferreterialaspalmasnayon.com/ferreteria-materiales-de-construccion-cumbaya-tumbaco-nayon-quito-ecuador.php?recordID=1109>

- Loor, M., & Vaca, V. (2018). *Los factores de éxito en los negocios de artesanía en san antonio de ibarra*. Universidad de las Fuerzas Armadas, Sangolquí. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/14685/1/T-ESPE-040094.pdf>
- Madecentro. (2024). *Triplex fenólico selex crudo*. Obtenido de <https://madecentro.com/>
- Mejia, L. (2020). Universidad Ricardo Palma, Lima. Obtenido de <https://repositorio.urp.edu.pe/handle/20.500.14138/4235>
- Melero, J. (2022). Análisis de mercado en Chile. *ChileCompra*. Obtenido de https://www.oneplanetnetwork.org/sites/default/files/revision_de_mercado_chile_feb_2017_final.pdf
- Ministerio de Relaciones Exteriores . (2024). *Evaluación de las relaciones comerciales entre chile y ecuador a 19 años del primer acuerdo de complementación económica*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/tpd/chl_ecu/Studies/Evaluacion_ACE_Ecuador_19_anos_s.pdf
- Miranda, V. (2017). *Análisis de la madera de prumnopitys andina (poepp. ex endl.) de laub., variabilidad y comparación con maderas fósiles afines*. Uinversidad de Chile. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/151413/Analisis-de-la-madera-de-Prumnopitys-andina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mora, A. (julio de 2017). Regímenes aduaneros. *Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8712849.pdf>
- Ortiz, D. (2015). *Propuesta de plan de importación y comercialización de césped sintético con fines decorativos y deportivos en la ciudad de Guayaquil, año 2013*. Universidad Politécnica Salesiana Sede Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9170/1/UPS-GT000801.pdf>
- Páramo, L. (2020). Procesos de Importaciones. *Fundación Universitaria del Área Andina*. Obtenido de <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1401/Procesos%20de%20Importaciones.pdf?sequence=1>

- Peñañiel, M. (2015). *Las importaciones y la competitividad en comercial pisco de la ciudad de ambato*. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18530/1/T3156i.pdf>
- Perez, R. (2021). *Estrategias logísticas para mejorar la importación de maquinarias agrícolas ya ccesorios en la empresa grupo Agrotec maquinarias S.A.C.* Universidad Señor de Sipán. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8963/Fern%C3%A1ndez%20P%C3%A9rez%20Ronald.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Perugachi, L., & Sotomayor, E. (2019). Análisis de la comercialización de artesanías de san antonio y su impacto en el mercado internacional. *Recinatur*. Obtenido de <https://revistasoj.s.utn.edu.ec/index.php/recinatur/article/view/391>
- Poveda, G. (2018). Políticas comerciales en el marco del comercio internacional ecuatoriano. *Espacios*, 2, 132-145. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf>
- Prados, M. (2020). Pasado, presente e hipótesis de evolución de los incoterms® 2020 en el comercio internacional. *Revista Critica*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8927913.pdf>
- Quishpe, T. (2019). *Plan para la importación , comercialización de equipos tecnológicos y soluciones informáticas basado en las buenas prácticas del PMI*. Universidad de las Américas. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/11122/1/UDLA-EC-TMAED-2019-14.pdf>
- Quizhpe, D. (2016). *Análisis comparativo de la compra de tableros aglomerados melamínicos en el mercado nacional e internacional. Caso IMPORQUIVI Cía. Ltda.* Universidad del Azuay. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/5816>
- Rivera, C. (2021). *Importaciones*. Obtenido de Repositorio: <http://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/1665/LEC%20FIN%200005%202021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Romero, J. (2017). *La gestión financiera y las importaciones en la empresa automekano*. Ltda de la ciudad de ambato. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25211/3/T3974M.pdf>
- Salazar, J. (2015). Estructura y evolución reciente de las ventajas comparativas de México y de sus estados. *Trayectorias*, 17(40), 67-88. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/607/60735446003.pdf>
- Schueftan, A. (2021). Incentivos para impulsar la construcción en madera en Chile. *Instituto Forestal*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.infor.cl/bitstream/handle/20.500.12220/31354/31354.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Secretaría Nacional de Planificación. (2021-2025). *Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/plan-de-creacion-de-oportunidades-2021-2025/>
- Secretaría Nacional de Planificación. (16 de febrero de 2024). *Plan nacional para el nuevo Ecuador 2024-2025*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2024/02/PND2024-2025.pdf>
- SENAE. (2023). *Regímenes Aduaneros*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/servicios-para-oces/regimenes-aduaneros/>
- SENAE. (2024). *Para importar*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- Subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales. (2021). Acuerdo de integración comercial Chile-Ecuador. *Análisis económico y política comercial*. Obtenido de https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/otros-documentos/estudio-aic-chile-ecuador.pdf?sfvrsn=b8fdae9b_1
- Tejeda, A., & Jiménez, M. (2019). Factores que impulsan las importaciones de las empresas. *Investigación Administrativa*, 48, 124. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/4560/456059299007/456059299007.pdf>
- Varela, F. (2017). *Situación actual de la madera en Chile en el contexto de la construcción en edificación*. Universidad Mayor, Chile. Obtenido de

<https://www.madera21.cl/wp-content/uploads/2017/12/situaci%C3%B3n-actual-de-la-madera-en-Chile.pdf?x72000>

Vargas, X. (2020). *Proyecto de plan de importación para la empresa de seguridad superior ltda*. Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano. Obtenido de <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/6717/Vargas%20Mendoza%20Xiomara%20Milena%20V%20ESP.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vellojin, A. (2020). *Diseño de un plan de financiamiento e importación para la renovación de equipos radiológicos a la tecnología digital*. Universidad de la Sabana. Obtenido de https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/1247/ANDRES_RICARDO_VELLOJIN_VEGA.pdf;jsessionid=CC633A888551EE476A30BEF23FB14D53?sequence=1

Volza. (2024). *Importaciones Ecuador*. Obtenido de <https://www.volza.com/p/mdf/import/import-in-ecuador/>

ANEXOS

Anexo 1: Listado de miembros artesanos de la Asociación

N	ESTADO	AÑO DE INGRESO	INFORMACION DE SOCIOS	
			APELLIDO/NOMBRE	PROFESION
1	ACTIVO		ANRANGO SOLANO NANCY MARINA	DECORADOS EN MADERA
2	ACTIVO		CABEZAS VELASQUEZ EDISON ERNESTO	CARPINTERIA
3	ACTIVO		CAZAR RIVADENEIRA NELSON PATRICIO	TAPICERIA
4	ACTIVO	2022	CEVALLOS LARA SILVIA LORENA	
5	ACTIVO		CHAMORRO CHUQUIN LAURO SEGUNDO	EBANISTERIA
6	ACTIVO	2022	COLLAGUAZO SANTANDER LAURO GILBERTO	
7	ACTIVO		CORDOBA JUAN CARLOS	
8	ACTIVO		CRUZ SALAZAR DANIELA VIRGINIA	EBANISTERIA
9	ACTIVO	2023	CRUZ LUGUAÑA MIREYA ALEXANDRA	
10	ACTIVO	2023	CRUZ SALAZAR ANDREA MARITZA	
11	ACTIVO	2022	CRUZ SALCEDO KAREN PAULINA	
12	ACTIVO		DIAZ IBADANGO JORGE TARCICIO	ESCUPTOR
13	ACTIVO		ESTEVEZ VILLEGAS CARLOS MARCELO	EBANISTA
14	ACTIVO	2020	FARINANGO MONTALUISA CESAR EDWIN	POLICROMIA
15	ACTIVO	2023	FERNANDO RAUL CASTRO TERAN	
16	ACTIVO	2023	FLORES PEÑAFIEL PEDRO DANIEL	
17	ACTIVO	2021	FRANCO ORTIZ HERNAN	EBANISTERIA
18	ACTIVO		GARRIDO ALMEDA ALVARO SANTIAGO	
19	ACTIVO	2020	GARRIDO ALMEIDA ROMULO FRANCISCO	ESCUPTOR
20	ACTIVO		GOMEZ POTOSI JOSE ANTONIO	EBANISTA
21	ACTIVO		IBADANGO TERAN NELSON VITALIANO	EBANISTA

22	ACTIVO	2019	JIMENEZ SANAFRA SHILTON LUIS	COMERCIANTE POLICROMIA
23	ACTIVO		JIMÉNEZ SANÁFRÍA CARLOS IVÁN	POLICROMIA
24	ACTIVO	2023	JOSE LUIS CRUZ SALAZAR	EBANISTERIA
25	ACTIVO	2023	JULIO FLORES CONCEPCION ESMERALDA	
26	ACTIVO	2023	KAREN PAMELA ROSERO SAHONA	EBANISTERIA
27	ACTIVO	2012	LIMAICO POMASQUI MARIA RICARDINA	DECORADO EN MADERA
28	ACTIVO	2022	LOMAS REYES NELLY ROSANITA	
29	ACTIVO	2023	LOPEZ VASQUEZ CARLOS ROBERTO	
30	ACTIVO	2023	LOPEZ RIVERA ANDRES FELIPE	
31	ACTIVO		MONTERO DELGADO LUIS ERNESTO	TALLADOR
32	ACTIVO	2022	MONTESDEOCA RIVADENEIRA NANCY MAGDALENA	
33	ACTIVO		MOPOSITA RIVERA PABLO RAMIRO	TALLADOS
34	ACTIVO	2022	MOREIRA CISNEROS MARIA AYDEE	
35	ACTIVO	2021	MUÑOS ARBOLEDA JUAN CARLOS	ESCULTOR
36	ACTIVO	2018	MUÑOS CORDOBA JUAN CARLOS	ESCULTOR
37	ACTIVO	2022	NOQUEZ ANRANGO MIRIAN MARIA	
38	ACTIVO	2018	PERUGACHI CORDOVA WILLIAN DAVID	ESCULTOR
39	ACTIVO		PERUGACHI LIMAICO LIZANDRO MANUEL	
40	ACTIVO		PINEDA YACELGA LUIS GERMAN	EBANISTERIA
41	ACTIVO		PORTILLA VENEGAS GERARDO GUILLERMO	
42	ACTIVO	2020	POTOSI ALMEIDA FREDY GEOVANI	ESCULTURA EN MADERA
43	ACTIVO	2018	POTOSI SUAREZ GERMAN GUILLERMO	TALLADO EN GENERAL
44	ACTIVO	2021	PROAÑO IMBAQUINGO LUZ MATILDE	
45	ACTIVO		PURUNCAJAS MANRIQUE HUGO RUBEN	

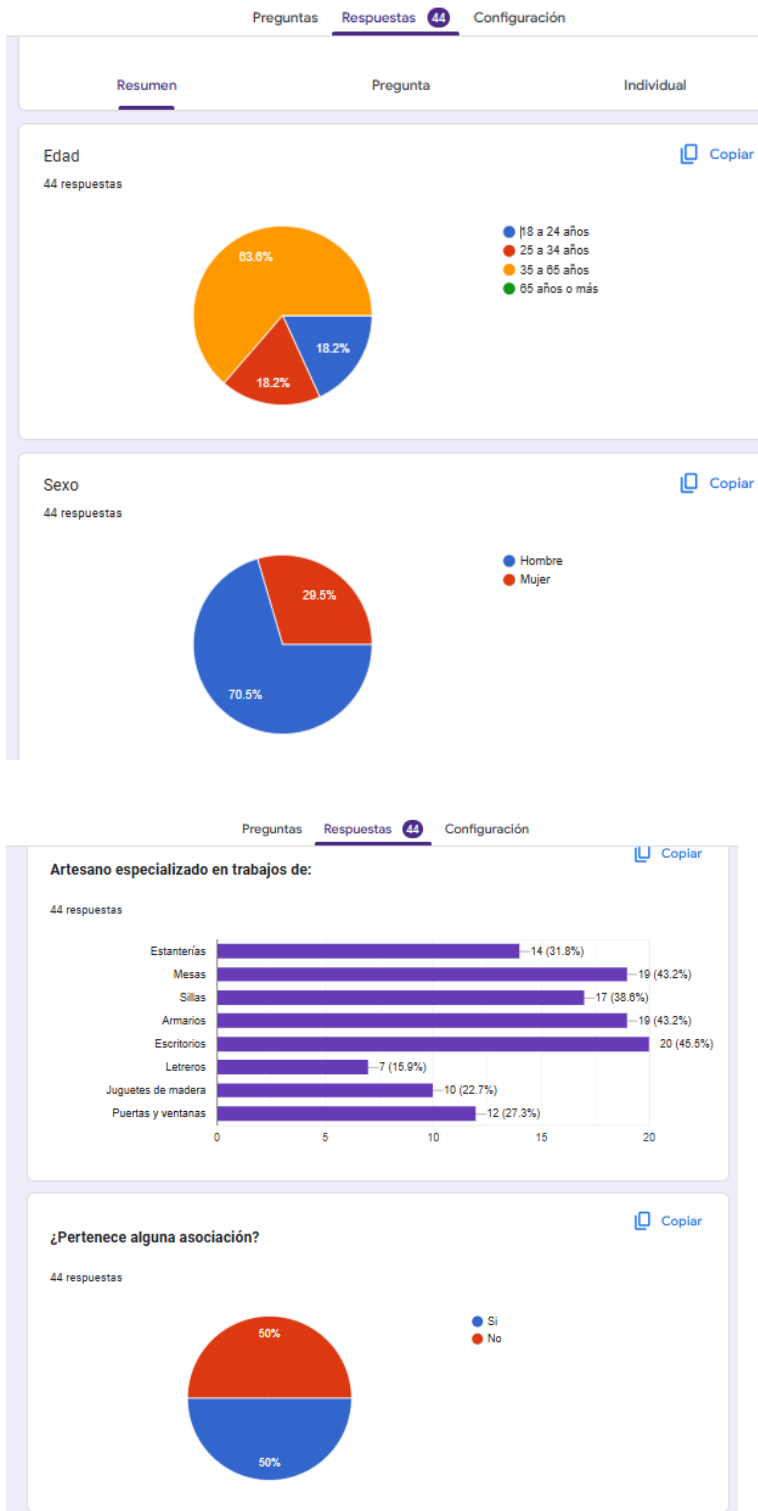
46	ACTIVO		RIVADENEIRA PATRICIO ANIBAL	EBANISTERIA
47	ACTIVO		RIVERA YEPEZ BLANCA TERESA	POLICROMIA
48	ACTIVO	2020	ROBLES BUSTOS GENESIS DAYANARA	ESCULTURA
49	ACTIVO	2021	ROSERO CASTRO JENY PATRICIA	EBANISTERIA
50	ACTIVO	2023	SALAZAR PADILLA MARTHA FABIOLA	
51	ACTIVO	2023	SALCEDO SALAZAR ANGELA MARIA	
52	ACTIVO	2020	SANTIANA MOROCHO OLGA PATRICIA	EBANISTERIA
53	ACTIVO	2022	TERAN MONTESDEOCA MARTHA NOHEMY	
54	ACTIVO	2019	TOBAR RAUL ADRIANO	EBANISTERIA
55	ACTIVO	2022	VALLES DE LA CRUZ SEGUNDO RAMIRO	
56	ACTIVO		VILLALBA NARVAEZ ANA CECILIA	EBANISTERIA
57	ACTIVO	2023	VINUEZA SALAZAR MARIA BELEN	
58	ACTIVO	2024	ZUMARRAGA ORTIZ MARIA LUISA	0
59	ACTIVO	2024	ZUMARRAGA ORTIZ MARIA LUISA	
60			AGUIRRE CARLOS EFRAIN	
61			ANDRADE RECALDE JORGE EDISON	
62			AYALA GRANIZO ANA ELIZABET	
63			BASANTES CORDOVA HENDER MANUEL	
64			BEDON TERAN CRISTIAN ALEXANDER	
65			BENALCAZAR LOPEZ MARCO VINICIO	
66			BENAVIDES CARANQUI EDISON ANDRES	
67			CABEZAS BEDON ESPERANZA	
68		2017	CARRERA ESCOBAR ISAAC SALVADOR	EBANISTERIA
69			CASTILLO SANTI MONICA DEL CARMEN	
70			CASTILLO YACELGA CONSUELO DEL ROCIO	

71			CASTRO TERAN FERNANDO RAUL	
72			CASTRO VILAÑEZ LUIS TARQUINO	
73			CERON FLORES MANUEL ANTONIO	EBANISTERIA
74			CEVALLOS IPIALES JUAN CARLOS	
75			CEVALLOS POTOSI BLANCA MARIA EUGENIA	
76			CEVALLOS POTOSI SHILTON GUILLERMO	
77			CEVALLOS YEPEZ GABRIEL SALOMON	
78			CHAMORRO FLORES CARLOS IVAN	
79			CRUZ VELEZ MARIA DEL ROCIO	TALLADO
80			CUNGUAN GUERRA WILLIAM HENRRY	
81			DIAZ TIXILIMA LAURA	
82			ENRRIQUEZ ECHEVERRIA EDWIN GUSTAVO	
83			ESTRADA GUAMIALAMA SEGUNDO BOLIVAR	EBANISTERIA
84			FLORES NICOLALDE JOFFRE LEONIDAS	TEJIDO DE ALFOMBRAS
85			FUENTES VILLEGAS LUIS DAVID	ESCULTOR
86			FUENTES VILLEGAS MIGUEL ANGEL	
87			GARCIA MORENO JUAN FERNANDO	
88			GARCIA PORTILLA CRUZ ELEIAS	
89			GARCIA PORTILLA HERNAN GABRIEL	
90			GUERRERO RUIZ MILTON RODRIGO	ESCULTOR
91			IPIALES IPIALES JOSE ANTONIO	
92		2021	IPIALES VICTOR ALFREDO	EBANISTA
93			IPIALES SANGUINO ROSA MARIA	
94		2018	LOPEZ LOPEZ BLANCA EULELIA	CERAMICA
95			LOPEZ ORBE JUAN ELEIAS	

96			MAYANQUER TATAMUEZ MARCOS TULIO	
97			MAZA RIVADENEIRA NANCY MAGALY	
98		2018	MENDOZA NARANJO ANGEL GUSTAVO	
99			MESA GIRON SEGUNDO JESUS	
100			MESA JURADO ALMER WLADIMIR	EBANISTERIA
101			MONCADA BOSMEDIANO JORGE ANIBAL	
102			MONCAYO ESPINOZA MILTON XAVIER	
103			MONTALVO CHIRAN HUGO MARCELO	
104			MONTESDEOCA VILLARUEL GRACIELA ALBA NUBIA	
105		2018	MUÑOZ CORDOBA LIBARDO ANDRES	
106			ORTIZ JORGE PATRICIO	
107		2016	ORTIZ LOZA JOSE RAUL	
108			PASQUEL GALINDO LUIS ROLANDO	
109			PEREZ GUACHAMIRA BAYRON IVAN	
110			PERUGACHI CORDOVA FRANCISCO EUGENIO	
111			PERUGACHI CORDOVA JORGE HERNANDO	ESCULTOR
112			PINEDA CARLOSAMA OSWALDO GERMAN	
113			PIÑAN IBADANGO EDGAR FABIAN	
114			PITA VASQUEZ NELSON FABIAN	
115			POMASQUI COLIMBA WILSON FABIAN	
116			POMASQUI POMASQUI LAURO	
117			POTOSI RUIZ SANDRA ELIZABETH	
118			POTOSI SUAREZ GLORIA MARGARITA	
119			RECALDE RIVERA BIVIANA GEORGINA	
120			REINOSO QUISHPE HECTOR JAIME	

121			RIVADENEIRA YEPEZ ROBERT PATRICIO	
122			RIVERA YEPEZ JAVIER PATRICIO	EBANISTERIA
123			SALAZAR ORTEGA DIEGO JAVIER	EBANISTERIA
124			SANCHEZ QUITO JOSE MIGUEL	
125			SANTACRUZ ANDRADE EDWIN MARCELO	
126			TERAN ARRANGO ROSA MYRIAN	
127			TERAN MONTESDEOCA SONIA MARGARITA	
128			TOCAIN QUEL GLORIA EDILMA	
129			TUQUERES CHASIGUANO JOSE RAFAEL	
130		2017	VENEGAS SALAS NANCY ELENA	
131			VILLALBA SEVILLA RICARDO GERMANICO	
132			VILLALBA TERAN JORGE LUIS	
133			VIZCAINO PUSDA JUAN CARLOS	
134			VIZCAINO PUSDA VICENTE DAVID	
135			VIZCAINO PUSDA WASHINTON LENIN	
136		2016	WILLIAM HENRRY CUNGUAN GUERRA	
137			YEPEZ PLACENCIA MARCO TULIO	
138			YEPEZ VILLARUEL JOSE MARIA	
139		2018	YEPEZ YEPEZ JOGE GABRIEL	TALLADO
140		2018	YEPEZ YEPEZ MIGUEL ANGEL	EBANISTERIA

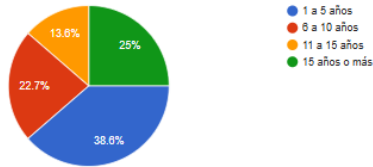
Anexo 2: Resultados de encuesta aplicada en Google Forms



¿Desde hace cuánto tiempo se dedica a la elaboración de artesanías?

[Copiar](#)

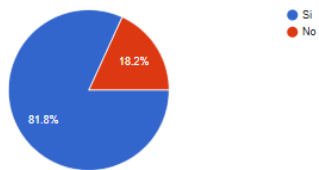
44 respuestas



1. ¿Considera que triplex es un material versátil para realizar artesanías?

[Copiar](#)

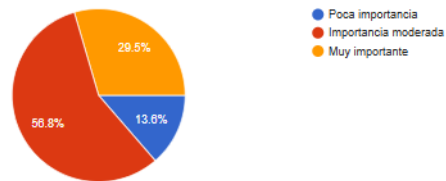
44 respuestas



2. ¿Qué importancia le otorga a la calidad del triplex en una escala del 1 al 3 para sus proyectos artesanales?

[Copiar](#)

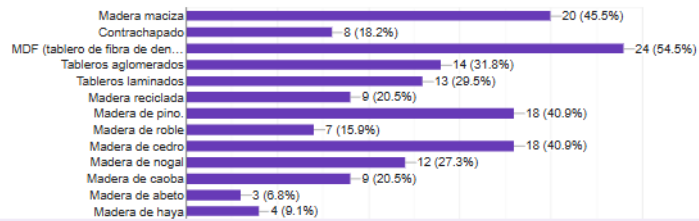
44 respuestas



3. ¿Qué otros tipos de materiales utiliza para la creación de sus artesanías?
Selección múltiple

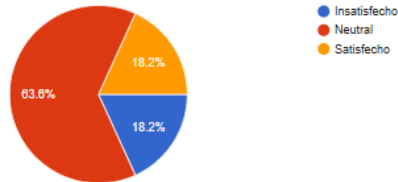
[Copiar](#)

44 respuestas



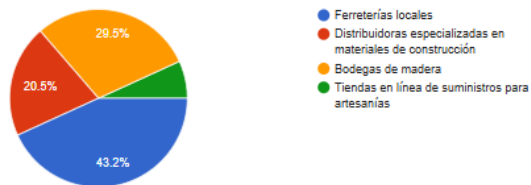
4. ¿Qué tan satisfecho está con la variedad de opciones de triplex disponibles en el mercado [Copiar](#)

44 respuestas



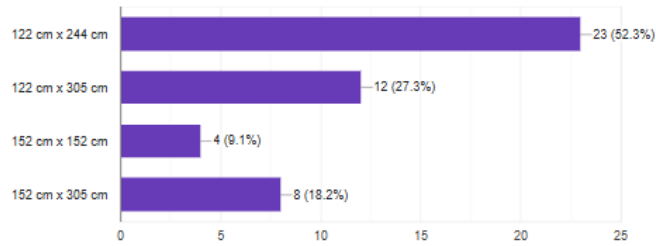
5. ¿Dónde suelen adquirir el material de triplex? [Copiar](#)

44 respuestas



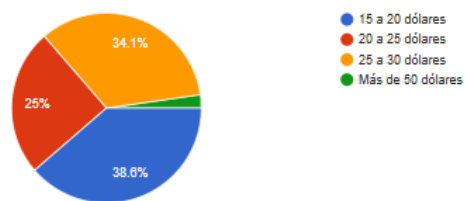
6. ¿Cuáles son las dimensiones de triplex que prefieren utilizar para sus proyectos artesanales?. Selección múltiple [Copiar](#)

44 respuestas



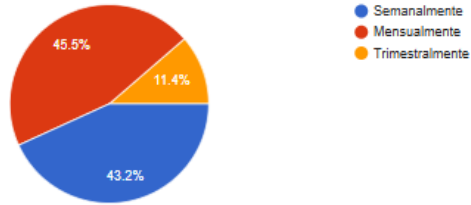
7. ¿Cuál es el precio aproximado que paga por un tablero de triplex ? [Copiar](#)

44 respuestas



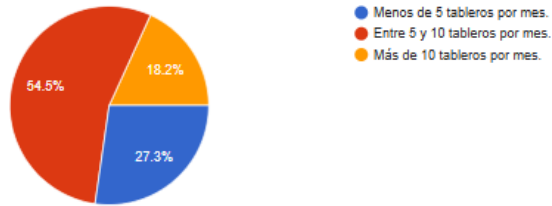
8. ¿Con qué frecuencia adquiere el triplex para sus artesanías, para evaluar si la demanda es alta, media o baja?

44 respuestas



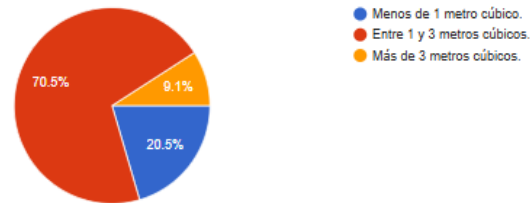
9. ¿En qué cantidad suele comprar el triplex para sus proyectos artesanales?

44 respuestas



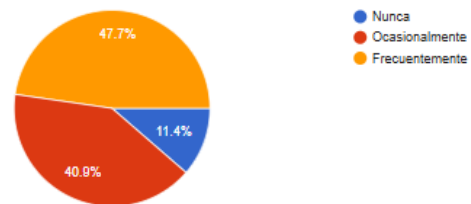
10. ¿Cuál es el volumen aproximado de triplex que suele adquirir para sus proyectos artesanales?

44 respuestas



11. En una escala del 1 al 3, ¿con qué frecuencia utilizas triplex en la fabricación de muebles?

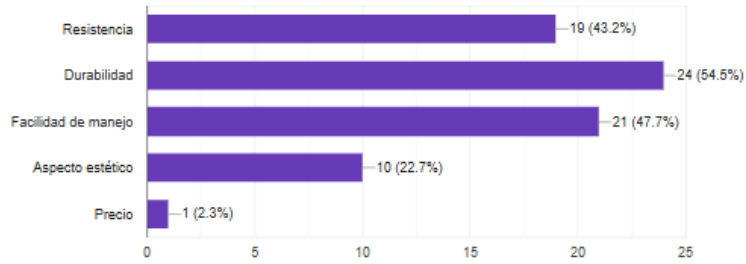
44 respuestas



 Copiar

12. ¿Qué características del triplex consideras más importantes? (Selecciona 2 opciones)

44 respuestas



 Copiar

13. ¿Crees que el triplex ofrece suficiente versatilidad para adaptarse a diferentes estilos y diseños de muebles?

44 respuestas

