



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**Trabajo de Titulación Previo a la Obtención del Título de Ingeniería en Finanzas
Internacionales**

**Plan de Negocios para la creación de una empresa de exportación de mueblería
con resina epóxica a China**

Ana Esther Ramón Guamanquishpe

Quito, Noviembre 2021

Plan de Negocios para la creación de una empresa de exportación de mueblería con
resina epóxica a China

Por

Ana Esther Ramón Guamanquishpe

Septiembre 2021

Aprobado:

Santiago, M, Olmeda, T, Tutor
Sandra, R, Villacís, M, Presidente del Tribunal
Francisco, V, Salas, J, Miembro del Tribunal

Aceptado y Firmado: _____ 20, 09, 2021
Santiago, M, Olmeda, T

Aceptado y Firmado: _____ 20, 09, 2021
Sandra, R, Villacís, M

Aceptado y Firmado: _____ 20, 09, 2021
Francisco, V, Salas, J.

_____ 20, septiembre, 2021

Sandra, R, Villacís, M.
Presidente(a) del Tribunal
Universidad Internacional del Ecuador

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, **Ana Esther Ramón Guamanquishpe** declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **Plan de Negocios para la creación de una empresa de exportación de mueblería con resina epóxica a China** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



Ana Esther Ramón Guamanquishpe

Correo electrónico: anramongu@uide.edu.ec

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Ana Esther Ramón Guamanquishpe en calidad de autor del trabajo de investigación titulado Plan de Negocios para la creación de una empresa exportación de mueblería con resina epóxica a China, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, Septiembre 2021



Ana Esther Ramón Guamanquishpe

Correo electrónico: anramongu@uide.edu.ec

Dedicatoria

Quiero dedicar mi tesis a mi familia, porque ellos han dado razón a mi vida, por cada uno de sus consejos, por su paciencia y por su apoyo incondicional durante todo este tiempo de mi vida universitaria, ya que todo lo que soy es gracias a ellos.

A mi amada hija Emily Zavala Ramón por ser mi fuente de motivación e inspiración para poderme superar cada día y de esta manera seguir luchando para que la vida nos depara un futuro mejor y próspero.

Agradecimiento

Quiero brindar un agradecimiento especial a la Universidad Internacional del Ecuador por haberme dado la oportunidad de formar parte de esta prestigiosa institución educativa, así como también como a cada uno de los docentes que me brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante sin desmayar.

Agradezco a mi Tutor de Tesis Mgs. Santiago Olmeda, por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimientos, así como también haberme tenido toda la paciencia durante el desarrollo de mi tesis.

Resumen Ejecutivo

El presente estudio expone los lineamientos de un plan de negocio para la exportación de mueblería sustentable con acabados en resina epóxica para el mercado chino. El surgimiento de una ideología sustentable se ha convertido en una tendencia y su contexto permite el desarrollo de nuevos productos que están acorde al mercado. Los objetivos están orientados a diseñar un plan de negocios para una empresa exportadora de mueblería (mesas) con acabados en resina epóxica para el mercado chino, mediante el desarrollo del respectivo análisis de mercado, técnico y financiero, que permitan determinar la factibilidad de su implementación para lo cual se realiza un análisis de diagnóstico del contexto de exportación de mueblería sostenible, de igual forma se caracteriza el mercado chino en cuanto a la demanda de muebles de madera importados, se realiza un análisis técnico-operativo del emprendimiento y finalmente se evalúa financieramente la implementación, mediante el análisis de las inversiones. En este contexto, se obtiene como resultado que el mercado chino requiere de estándares y estrategias para posicionar un producto, se concluye que existe una oportunidad de negocio en la que es viable obtener rentabilidad y con un periodo de recuperación corto que permita el dinamismo de ambos mercados.

Palabras claves: Mercado chino, Plan de negocios, rentabilidad, exportación

Abstract

This study establishes the guidelines for a business plan for the export of sustainable furniture with epoxy resin finishes for the Chinese market. The emergence of a sustainable ideology has become a trend and its context allows the development of new products aligned with the market. The objectives are aimed at designing a business plan for an exporting company of furniture (tables) with epoxy resin finishes for the Chinese market, through the preparation of the respective market, technical and financial analysis, to determine the feasibility of its implementation for the which will make a diagnosis. analysis of the context of exporting sustainable furniture, also characterizing the Chinese market in terms of demand for imported wooden furniture, carrying out a technical-operational analysis of the company and finally financially evaluating the implementation, through investment analysis. In this context, it is obtained as a result that the Chinese market requires standards and strategies to position a product, it is concluded that there is a business opportunity in which it is feasible to obtain profitability and with a short recovery period that allows dynamism. from both markets.

Keywords: Chinese market, Business plan, profitability, export

Tabla de Contenidos

Lista de Tablas.....	xiv
Lista de Figuras	xvi
Capítulo 1: Introducción.....	1
Objetivos.....	1
Objetivo general.....	1
Objetivos específicos	1
Justificación de la idea de negocio	2
Análisis del medio	4
Diagnóstico del nivel Internacional.....	4
Contexto situacional	4
Diagnóstico a Nivel nacional.....	5
Contexto situacional	5
Contexto económico	6
Contexto empresarial.....	6
Diagnóstico del nivel Local.....	7
Concepto del negocio	8
El producto	10
Productos	10
Resumen	12
Capítulo 2: Investigación de Mercado.....	14
Propósito.....	14
Tipo de investigación	14
Mercado seleccionado	14
Análisis de los principales actores en el mercado del negocio propuesto	21

Proveedores.....	21
Competidores.....	23
Distribuidores.....	25
Las fuerzas de Porter.....	26
Rivalidad entre empresas.....	26
Amenaza de productos sustitutos.....	26
Poder de negociación de clientes.....	27
Amenaza de nuevos entrantes.....	27
Poder de negociación de los proveedores.....	27
Los consumidores: Criterios de Segmentación del consumidor, perfil y características	28
Análisis cualitativo respecto de la aceptación del producto o servicio.....	29
Capítulo 3: Plan de Marketing.....	32
Establecimiento de objetivos.....	32
Criterios de Marketing.....	32
Matriz BCG.....	33
Mix de marketing.....	34
Producto.....	34
Precio.....	34
Plaza.....	35
Promoción.....	36
Capítulo 4: Estudio Técnico.....	37
Tamaño del Proyecto.....	37
Capacidad de producción.....	37
Exportación de mesas.....	38
Paletización y envío.....	38

Términos de negociación.....	41
Localización. Análisis de los principales criterios. Matriz de localización	42
Macro localización.....	42
Micro localización	42
Factores importantes para la localización.....	43
Descripción de la tecnología del negocio, procesos negocio y su nivel de acceso	45
Proceso de negocio	45
Proceso de producción.....	46
Requerimientos para el ingreso de productos a China	48
Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado	48
Etiquetado	48
Requerimientos de exportación	49
Capítulo 5: Modelo de Gestión Organizacional.....	51
Diseño Organizacional. Estructura y descripción funcional	51
Misión.....	51
Visión.....	51
Organigrama	51
Diseño de perfiles profesionales del personal de la Organización.....	52
Gerencia de Recursos Humanos. Análisis de subsistemas: políticas de selección, contratación, capacitación, remuneración, evaluación de desempeño	61
Políticas de selección.....	61
Análisis del marco normativo.....	62
Constitución de la Empresa	63
Entes reguladores, Principales Disposiciones y Regulaciones al negocio	63
Capítulo 6: Evaluación Financiera del Proyecto	65

Inversiones.....	65
Activos fijos.....	65
Gastos preoperativos.....	66
Capital de trabajo.....	66
Depreciaciones y amortizaciones	67
Costos de ventas	69
Salarios de operación.....	69
Materia prima.....	71
Materia prima indirecta.....	71
Resumen costos de operación.....	72
Costos de exportación.....	74
Presupuestos de gastos	75
Gastos administrativos.....	75
Gastos de ventas	76
Financiamiento	77
Estructura de financiamiento	77
Fuentes de ingresos.....	80
Estado de resultados	80
Estado de Pérdidas y Ganancias	80
Estado de Flujo de caja del proyecto y del inversionista.....	81
Evaluación	82
Tasa Interna de Retorno.....	84
Período de recuperación de la inversión	84
Escenarios.....	85
Conclusiones.....	86

Recomendaciones.....	87
Referencias	88
Apéndice A: Formato de entrevista	93
Apéndice B: Detalle de inversiones	98

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Mesas</i>	10
Tabla 2 <i>Encimeras</i>	11
Tabla 3 <i>Sillas</i>	12
Tabla 4 <i>Criterios del requerimiento del mercado</i>	15
Tabla 5 <i>Criterios del requerimiento del mercado</i>	15
Tabla 6 <i>Proveedores</i>	21
Tabla 7. <i>Precios</i>	24
Tabla 8 <i>Criterios de segmentación</i>	28
Tabla 9 <i>Criterios de marketing</i>	32
Tabla 10 <i>Productos</i>	34
Tabla 11 <i>Análisis de localización</i>	44
Tabla 12 <i>Análisis de localización</i>	44
Tabla 13 <i>Activos fijos</i>	65
Tabla 14 <i>Gastos operativos</i>	66
Tabla 15 <i>Capital de trabajo</i>	67
Tabla 16 <i>Depreciación y amortización</i>	68
Tabla 17 <i>Salarios operarios</i>	70
Tabla 18 <i>Materia prima</i>	71
Tabla 19 <i>Materia prima indirecta</i>	72
Tabla 20 <i>Costos de operación</i>	73
Tabla 21 <i>Costos de exportación</i>	74
Tabla 22 <i>Gastos administrativos</i>	75
Tabla 23 <i>Gastos administrativos generales</i>	75
Tabla 24 <i>Resumen de gastos administrativos generales</i>	76

Tabla 25 <i>Salarios</i>	76
Tabla 26 <i>Comunicación y promoción</i>	76
Tabla 27 <i>Resumen de gastos de venta</i>	77
Tabla 28 <i>Estructura de financiamiento</i>	77
Tabla 29 <i>Tabla de amortización</i>	78
Tabla 30 <i>Ingresos</i>	80
Tabla 31 <i>Pérdidas y ganancias</i>	81
Tabla 32 <i>Flujo de caja del proyecto</i>	81
Tabla 33 <i>Flujo de caja de los inversionistas</i>	82
Tabla 34 <i>Cálculo del costo de oportunidad</i>	83
Tabla 35 <i>Cálculo del VAN</i>	83
Tabla 36 <i>Período de recuperación de capital</i>	84
Tabla 37 <i>VAN y TIR de acuerdo a los diferentes escenarios</i>	85

Lista de Figuras

Figura 1. Matriz BCG.....	33
Figura 2. Características del contenedor 40'	39
Figura 3. Términos de negociación (Incoterms).....	41
Figura 4. Macro localización	42
Figura 5. Micro localización.....	43
Figura 6. Flujo del proceso productivo.....	47
Figura 7. Ejemplo de etiquetado.....	49
Figura 8. Organigrama estructural.....	51

Capítulo 1: Introducción

En el presente estudio expone los lineamientos de un plan de negocio para la exportación de mueblería (mesas) sustentable con acabados en resina epóxica para el mercado chino. El surgimiento de una ideología sustentable se ha convertido en una tendencia y su contexto permite el desarrollo de nuevos productos que están acorde al mercado y las tendencias de los consumidores. El estudio se centra en el análisis del mercado chino y ecuatoriano, proponiendo un diseño de un plan de negocios para una empresa exportadora de mueblería sustentable con acabados en resina epóxica para el mercado chino.

Objetivos

Los objetivos que se proponen para el estudio serán generales y específicos los mismos que se describen a continuación:

Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para una empresa exportadora de mueblería (mesas) sustentable con acabados en resina epóxica para el mercado chino, mediante el desarrollo del respectivo análisis de mercado, técnico y financiero, que permitan determinar la factibilidad de su implementación.

Objetivos específicos

- Realizar un análisis de diagnóstico del contexto de exportación de mueblería sostenible al mercado chino a través de la investigación de la industria de muebles y sector maderero para determinar la situación actual.
- Caracterizar el mercado chino en cuanto a la demanda de muebles de madera importados, en el marco de la coyuntura de la emergencia sanitaria planteada por la pandemia de COVID19, con el fin de determinar la viabilidad de mercado.

- Determinar el análisis técnico-operativo del emprendimiento y sus respectivos procesos productivos, con el fin de establecer los requerimientos necesarios y su valoración.
- Evaluar financieramente la implementación, mediante el análisis de las inversiones, costos, ingresos y su evaluación final, con el fin de establecer la rentabilidad y viabilidad de proyecto.

Justificación de la idea de negocio

El plan de negocios responde a la necesidad de un nuevo panorama sustentable en el que se cree una cultura de responsabilidad en el que intervenga el desarrollo de propuestas que aporte a reducir el impacto ambiental generado por la explotación forestal y el uso desmedido de los recursos. Una de las opciones más utilizadas al hablar de sustentabilidad es el reciclaje y el uso adecuado de residuos elementos que involucran soluciones ante un mundo consumista.

Es importante considerar que China, es un importante consumidor, productor e importador de madera. Sin embargo, por la emergencia sanitaria en China se provocó una fuerte contracción de las importaciones de productos forestales a inicios de 2020. Del 2019 a 2020, las mayores caídas porcentuales se observaron en madera blanda, troncos y celulosa (PR-Newswire & Wood Resources International LLC, 2020).

En consecuencia, a pesar de esta contracción, se estima que una vez normalizados de los efectos de la crisis sanitaria los niveles comiencen a equilibrarse, lo cual no implica que haya dejado de importar debido a su consumo interno (Research Institute of Forestry Information and Policy, CAF, 2020). Para la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura, China es uno de los mayores consumidores de madera a nivel mundial (FAO, 2020). En cuanto a las importaciones de muebles de madera por parte de China, el principal proveedor es Estados Unidos,

siendo un 54% de la producción de muebles de ese país, así mismo es el primer comprador de muebles de madera elaborados en el Reino Unido, Francia y Canadá con un equivalente a su producción nacional del 36%, 18 % y 34% respectivamente (De La Torre, 2018).

El mercado chino estaría compuesto por una población de consumidores de 1.437.651.014, lo cual convierte a este país en el mercado más importante del mundo, tanto por su dinámica poblacional como por su consumo anual per cápita y su Renta per cápita (US \$ PPP o *Purchasing Power Parity*)¹ en 2019 de US \$ 19.504 (Oficina de Información Diplomática, 2020).

Ecuador requiere de alternativas productivas que contribuyan a dinamizar la economía y el crecimiento de la industria de mueblería, para lo cual se requiere de propuestas que aporten al emprendimiento en el que se gestionen y articulen estrategias que permitan el crecimiento sustentable a través de la utilización de residuos y acabados únicos que se vea reflejado en los muebles y en los diseños.

La presente propuesta de emprendimiento contendrá las directrices completas desde la obtención de la materia prima hasta los procesos aduaneros de puesto en sitio del producto terminado, indicando la viabilidad económica y financiera de un producto novedoso a nivel mundial, aprovechando al máximo la madera sin dejar residuos en los sitios de acopio con la finalidad de obtener réditos económicos aceptables positivamente enmarcados en negociaciones con el mercado chino que es altamente demandante de este producto.

¹ El ingreso promedio por cada habitante del país, corregido de forma de representar el poder de compra en cada economía

Análisis del medio

Para entender el entorno comercial y el contexto de negocio se procede a realizar un diagnóstico desde el ámbito externo para posteriormente centrarse en el mercado y producto de posteriormente se realizará.

Diagnóstico del nivel Internacional

El acceso al mercado chino es un desafío; sin embargo, se procede a realizar un diagnóstico general. La R.P. China es un mercado atractivo y en crecimiento que posee diversas ventajas competitivas que contribuyen a que los productos tengan presencia en un mercado que está en constante cambio y que cada vez se está adaptando a gustos y preferencias específicas.

Contexto situacional

El crecimiento de la economía de la RP de China permite que los ingresos que perciben sus ciudadanos les permita obtener un nuevo estilo de vida, por las condiciones y políticas estatales China es la segunda economía más fuerte del mundo situada en el este de Asia posee una superficie de 9.562.910 Km² convirtiéndola en un país con alta densidad poblacional de 1.395.380.000 personas, siendo el país más poblado, su capital es Pekín su moneda local es el Yuan. Con una economía imponente se ha convertido en el socio comercial más importante (Datosmacro, 2020).

China posee un crecimiento del PIB acelerado; el 2019 creció el 6.6% y representó alrededor del 16% del PIB mundial; Sin embargo, para el 2020 se evidenció una contracción del 6.8% esto debido a la pandemia provocando el cierre de fábricas y plantas que por primera vez tuvieron que suspender las operaciones productivas con la finalidad de reducir el contagio. “Para septiembre las estadísticas muestran que hay una fuerte recuperación en las exportaciones de 9,9%, mientras que las importaciones aumentaron 13,2% respecto al mismo mes de 2019.” (BBC News, 2020, p. 2).

Dentro de este contexto, el Estado provee un marco económico que está orientado a apoyar el crecimiento empresarial y el empleo para lo cual destina recursos financieros a través de la incorporación de paquetes de estímulos fiscales (BBC News, 2020).

La cultura de negocio puede ser un desafío y esto se debe a la existencia de algunas barreras propias de la cultura y que tienden a influir en el ámbito empresarial, dentro de este contexto las barreras que están inmersas son el idioma, y para hacer negocios es imprescindible dominar su idioma por ende se requiere de profesionales que tengan el conocimiento y la experiencia para establecer una comunicación adecuada que garantice una negociación acorde a la realidad y requerimientos del entorno (PROECUADOR , 2019).

Diagnóstico a Nivel nacional

Ecuador es un país de oportunidades, en este contexto el Estado ecuatoriano trabaja por establecer políticas y acciones estatales que contribuyan al fortalecimiento del sector productivo. Es así que en los últimos años se registra un crecimiento acelerado de la microempresa y emprendimientos que constan 1,03 millones de contribuyentes (Silva, 2020). A partir de este diagnóstico se procede a realizar un diagnóstico general del país.

Contexto situacional

Ecuador es un país megadiverso que se destaca por su biodiversidad única una fauna y flora propias de la región andina. Ecuador se ubica al noreste de América del Sur, es uno de los países más pequeños con una superficie de 252,000 km² su capital es Quito su idioma oficial es el castellano y la moneda es el dólar americano. Con 17.023.000 personas, se considera un país con densidad poblacional moderada (Datosmacro, 2020)

Contexto económico

La economía ecuatoriana se recupera paulatinamente tras la crisis sanitaria que vive el mundo, con “una tasa de variación de 0,69%, alcanzando un PIB constante de USD 72.309 millones y un PIB nominal de USD 109.667 millones.” (BCE , 2020). Ecuador se enfrenta a un proceso de reactivación tras una nueva normalidad, en la que se establecen acciones para fortalecer el desarrollo productivo y comercial. En este contexto, las medidas están orientadas a ayudar a los sectores más vulnerables que se vieron afectados por las medidas sanitarias. Ante esta realidad el Estado a direccionado un marco de acción crediticio a través del financiamiento, cuya finalidad es evitar despidos y cierre de empresas.

A su vez se incorporaron medidas de refinanciamiento de deudas para salvaguardar los recursos. En este contexto, los créditos que se desembolsaron fueron USD 51.3 millones destinados a préstamos quirografarios con un beneficio a 82.386 personas (BanEcuador , 2020).

Contexto empresarial

En el marco empresarial el Estado planteo líneas de crédito para la reactivación para las micro, pequeñas y medianas empresa que tuvieron un impacto negativo en sus operaciones por la pandemia para lo cual se restructuro, renovó y refinancio USD 255.4 millones. El crédito es una realidad tomada por varios países para frenar el impacto de la pandemia y procurar una reactivación progresiva cuya finalidad es evitar el desempleo.

La reactivación económica es el pilar de medidas establecidas por el Estado ecuatoriano, es así que establece un programa denominado Reactívale Ecuador para el emprendimiento “Se han desembolsado cerca de USD 107,4 millones, de créditos que van desde USD 2.800 hasta USD 300.000. Emprendedores de talleres mecánicos, rotulería, restaurantes, servicios profesionales, agroindustria, alimentos procesados,

entre otros, ya forman parte de este grupo de beneficiarios” (Secretaría General de Comunicación de la Presidencia, 2020, p. 1).

El emprendimiento y el desarrollo de actividades productivas es la clave de reactivación siendo un mecanismo propuesto por el estado ecuatoriano para viabilizar el crecimiento y permitir que exista una reactivación paulatina de las empresas, sin necesidad de cerrar temporal o parcialmente las actividades, sino por el contrario potencializar el consumo interno y permitir que se desarrollen ideas de negocio que aporten a la dinamización de la economía y la generación de fuentes de empleo.

Diagnóstico del nivel Local

El sistema agroforestal en el Ecuador se centra en 17 provincia, siendo los Ríos la principal provincia que se dedica a la explotación de madera de especies autorizadas como Laurel, Samán y Fernán Sánchez, el volumen autorizado de este tipo de formación vegetal es de 160.000 siendo las especies forestales de mayor demanda que por sus características es apetecible para el desarrollo de subproductos. (Observatorio del cambio rural , 2020)

El samán es una especie maderable de baja densidad que es empleada para la fabricación de diversos subproductos como pallets, madera de encofrado, madera para cajonería, muebles entre otros. Los residuos de la *Samanea Saman* se destinan para la elaboración de carbón y leña, la cantidad que se emplea para la elaboración del carbón es 78 730 m³ y para la leña 20 560 m³ (FIAT PANIS FAO , 2020).

De acuerdo al Ministerio del Ambiente no existen actualmente restricción para el uso de este tipo de madera a nivel de país, solamente existe veda para la especie wietenia macrophylla (caobalahuano), y caoba (Ministerio del Ambiente, 2017).

Los residuos de este tipo de especie podrían ser empleados para la elaboración de un producto nuevo, y la utilización y la aplicación de técnicas novedosas como es la

resina de epóxica. La resina epóxica se ha convertido en una tendencia en el Ecuador porque permite el encapsulamiento de diversos elementos dándole un nuevo enfoque a texturas y colores una técnica empleada por varios artesanos; que por la facilidad y la versatilidad se lo ha llevado a la elaboración de muebles y artículos para el hogar. Su impacto ha provocado que se desarrollen tendencias hacia el consumo de artículos reutilizables y permite que se creen productos innovadores, como es el caso de muebles (mesas) con resina epóxica. La reutilización de los desechos de madera contribuye significativamente a reducir los daños ambientales, no obstante, se propone nuevas alternativas sustentables que están acorde a la realidad del mundo en el que vivimos.

Ecuador es el país con la mayor tasa de deforestación de Latinoamérica en comparación con su tamaño, incluso más que Brasil. En Ecuador hay aproximadamente 180 000 ha de plantaciones forestales comerciales, es decir, una masa aproximada de 180 millones de árboles plantados (Observatorio del cambio rural, 2020, p. 1).

En este contexto, se pretende hacer uso de los residuos y dar un nuevo enfoque aquellas partes que no se emplean adecuadamente, y brindarles una nueva oportunidad para crear muebles (mesas) únicos con diseños y colores personalizados.

Concepto del negocio

El concepto de negocio se sustenta en un nuevo enfoque que obedece a reducir el impacto ambiental por los efectos colaterales por la deforestación como: contaminación del agua, tierra, aire, la emisión y carga de residuos afecta la calidad de agua y la biodiversidad.

Los problemas ambientales junto a la búsqueda de beneficios económicos de baja inversión son razones para generar planes de negocios que incluyan el aprovechamiento de la madera desde un enfoque sustentable, disminuyendo el impacto

ambiental y presión sobre los bosques nativos. Las inadecuadas prácticas provocan que del 8% al 10% se desperdicie. Si el aprovechamiento fuera eficaz se obtendría mayor productividad.

Los principales árboles de regeneración natural son el *Samanea saman* (Samán) con características aptas para un desarrollo sostenible. En los últimos 2 años, la exportación al mercado asiático de madera en bruto del samán incrementó, con desventajas para los proveedores de madera, como la deformidad del árbol, altura de la primera troza que es más gruesa, daños mecánicos del árbol al caer por su peso, etc., generando que en campo se castigue el precio de esta o quede mucha madera rechazada (Moret, Ortiz, Pérez, Quijada, & Jerez, 2008). A pesar de las desventajas, es una alternativa sustentable que procura afianzarse en el estudio dándole relevancia al aprovechamiento de otras especies que pueden intervenir en la explotación y consumo sostenible manejando adecuadamente los recursos. Se ha pensado en la utilización de residuos y de materiales complementarios que aporten a una cultura sustentable.

El tema fundamental es la sustentabilidad, evaluando la utilización de la resina epóxica, material con transparencia, dureza y brillo que la convierten en el material perfecto para ornamentos, artesanías, encapsulado de madera, joyería, bisutería y arte abstracto. La actual resina epóxica es elaborada partiendo de recursos renovables, favoreciendo la disminución de la huella de carbono global (Lascano, Valcárcel, Balart, Quiles, & Boronat, 2020).

La presente propuesta desarrollará un plan de negocios para determinar la viabilidad técnica, económica de un emprendimiento con fines socioambientales y económicos enfocado hacia mercados externos.

El producto

Los productos que se pretenden desarrollar son muebles (mesas) con resina de madera *Samanea saman* que por sus características y propiedades se convierte en una alternativa sostenible.

Productos

El producto central que venderá la empresa son mesas fabricadas con madera de Saman y con acabados de resina epóxica con lo cual finalmente se presenta un producto muy elegante.

Son productos de alta durabilidad que requiere poca mantención y se mantiene brillante debido a la característica de la resina y no requieren de mayor cuidado.

Mesas

Se planifica la realización de mesas uno de los productos más llamativos que se adapta a las texturas e irregularidades de la madera mostrando efectos únicos e irrepetibles que se fusionan con la resina permitiendo que una madera sea única.

Tabla 1

Mesas

Dimensiones	Diseños	Características
		<ul style="list-style-type: none"> • Resina epoxi • Durabilidad • Resistencia • Madera <i>Samanea saman</i>

Elaborado por: Ana Ramón

Aunque la empresa en una primera fase no realizará el envío de otros productos, a futuro se realizarán otros productos como encimeras, sillas que a continuación se presentan para su conocimiento.

Encimeras

Tabla 2

Encimeras

Dimensiones	Diseños	Características
		<ul style="list-style-type: none"> • Resina epoxi • Durabilidad • Resistencia • Madera <p><i>Samanea</i> <i>saman</i></p>

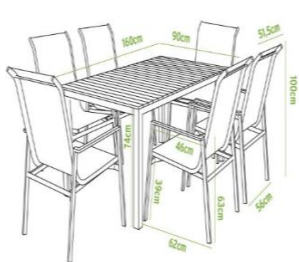

Elaborado por: Ana Ramón

Sillas

Las sillas serán un elemento complementario de la decoración de los espacios, mantendrán la combinación de efectos de cristal con estilos innovadores y vanguardistas. Creando espacios únicos y llamativos en donde se mantendrá un enfoque minimalista.

Tabla 3

Sillas

Dimensiones	Diseños	Características
		<ul style="list-style-type: none"> • Resina epoxi • Durabilidad • Resistencia • Madera <i>Samanea saman</i>

Elaborado por: Ana Ramón

Resumen

Las nuevas tendencias de consumo hacia productos sostenibles están en crecimiento, es por esta razón que se pretende incursionar en el mercado asiático. Un mercado atractivo de alta densidad poblacional que pueden adquirir los productos elaborados con resina epóxica; En este contexto se podrá aprovechar el segmento de consumidores que requieren o buscan mueblería sostenible

China es nuevo mercado de oportunidades para técnicas innovadoras, ante esta realidad los productos maderables y las tendencias actuales orientadas al cuidado del medio ambiente se están posicionando a nivel mundial, y se pretende establecer una propuesta que esta direccionada a reducir el impacto ambiental, dándole una nueva oportunidad a maderas que poseen características únicas y que se puede adaptar con facilidad a técnicas novedosas que crea un efecto de cristal a maderas que en ocasiones son desechadas por defectos o por no cumplir con estándares.

En Ecuador la madera *Samanea samán* es empleada para la creación de diversos productos, sin embargo, la cantidad de residuos de este tipo de especie se emplean para la alimentación de animales, leña y carbón. No obstante, con este proyecto se pretende cambiar la perspectiva y la ideología de las personas en cuanto a la utilización de residuos, dándole un nuevo enfoque a los residuos madereros.

Capítulo 2: Investigación de Mercado

Propósito

El propósito de la investigación de mercado será la de analizar las características del mercado al cual se va a llegar, la potencial demanda existente, la oferta actual, los competidores, precios y con todo ello determinar la viabilidad de mercado existente para el ingreso del producto al mercado chino.

Tipo de investigación

La investigación será cualitativa - cuantitativa debido a que utilizará información existente que proporcione datos cuantificables del mercado, así como información analítica del mismo, para ello se utilizará información secundaria con datos del mercado chino que permitan entender la demanda existente, precios de competidores, que permitan establecer los precios de la empresa. Por el otro lado se utilizará información cualitativa a través de entrevistas a profundidad realizadas a expertos, la cual se realizará con el objeto de entender el mercado chino, los canales de ingreso, formas de negociación y posibilidades existentes para la implementación de la empresa.

Mercado seleccionado

Para seleccionar el mercado al cual se pretende llegar, se ha realizado una investigación exploratoria a través de la cual se consideraron 4 posibles opciones de exportación que son: Latinoamérica, Alemania, China, Estados Unidos, de cada uno de estos destinos se realizó un análisis para ver los factores más importantes de decisión para la exportación como son: Requerimientos de exportación, Demanda del producto, costos de exportación, precio probable de producto y competencia. Los resultados del análisis se presentan en la siguiente matriz, en base a una calificación sobre 10 de cada factor, donde 10 es el mejor y 0 es el peor.

Tabla 4

Criterios del requerimiento del mercado

	Latinoamérica	Alemania	China	EEUU
Requerimientos de exportación	10	7	9	8
Demanda del producto	8	8	10	8
Costos de exportación	10	7	7	8
Precio probable de producto	6	9	10	9
Competencia	7	8	9	7

Elaborado por: Ana Ramón

Con estos datos se realizó una ponderación con un total de 1 estableciendo los factores de mayor importancia como se observa y de la multiplicación con los puntajes se obtiene lo siguiente:

Tabla 5

Criterios del requerimiento del mercado

	Ponderación	Latinoamérica	Alemania	China	EEUU
Requerimientos de exportación	0,18	1,8	1,26	1,62	1,44
Demanda del producto	0,22	1,76	1,76	2,2	1,76
Costos de exportación	0,2	2	1,4	1,4	1,6
Precio probable de producto	0,2	1,2	1,8	2	1,8
Competencia	0,2	1,4	1,6	1,8	1,4
Total	1	8,16	7,82	9,02	8

Elaborado por: Ana Ramón

El destino seleccionado es China, considerando que los requerimientos de exportación e ingreso al país son aceptables, existe una demanda muy grande y muy poca competencia, como principales factores de selección.

Análisis de criterios para la selección del país de exportación

Para seleccionar a China como mercado para exportar se tomó en cuenta algunas características, entre ellas:

- El volumen de mercado existente (Consumo interno actual)
- Las preferencias

Demanda en China (Consumo interno)

En el Anuario estadístico de China 2019, de la Oficina Nacional de Estadísticas de China (National Bureau Of Statistics of China China Statistical Yearbook, 2019), aparece la información hasta 2017, como se demuestra seguidamente:

3-18 Final Use Part of 2017 Input-Output Table

Data are calculated at producers' prices in 2017.

		(100 million yuan)											
Input	Output	Final Use											
		Final Consumption Expenditure					Gross Capital Formation			Exports	Total Final Use	Imports	Gross Output
		Household Consumption Expenditure			Government	Total Final	Gross Fixed	Changes in	Total Gross				
		Rural Household	Urban Household	Subtotal	Consumption Expenditure	Consumption Expenditure	Capital Formation	Inventories	Capital Formation				
	Agriculture, Forestry, Animal Husbandry & Fishery	8682.6	17558.1	26240.7	1237.9	27478.6	1990.9	409.9	2400.8	1193.6	31073.0	6015.8	110124.0
	Mining	80.9	54.2	135.1		135.1		315.7	315.7	487.3	938.1	23291.0	54186.3
	Food and Tobacco	16440.3	45977.2	62417.5		62417.5		1500.3	1500.3	3585.9	67503.7	5856.7	126207.6
	Textile, Wearing Apparel, Shoes and Leather Products	2207.2	12107.7	14315.0		14315.0		-148.3	-148.3	18433.8	32600.4	3080.1	75743.9
	Wood Processing, Furniture, Paper Making, Printing, and Educational & Artistic Products	948.3	4074.1	5022.5		5022.5	2875.7	364.7	3240.5	11163.0	19426.0	2895.3	65033.0
	Oil Refining, Coking and Chemical Products	1875.0	9700.8	11575.8		11575.8		739.3	739.3	13386.0	25701.2	18941.4	186652.5
	Nonmetallic Mineral Products	126.0	377.3	503.3		503.3		78.1	78.1	2882.8	3464.2	1010.2	64945.7
	Metal Manufacture & Processing and Metal Products	72.0	473.0	545.0		545.0	2558.7	283.2	2841.9	10148.0	13534.9	8863.1	147481.2
	Machinery and Equipment, Transport Equipment, Electronic and Electrical & Other Facilities	3421.2	19317.9	22739.1		22739.1	78426.1	1011.6	79437.6	70707.9	172884.6	54675.7	330982.4
	Other Manufactured Products	102.2	277.4	379.7		379.7		78.9	78.9	1312.5	1771.1	1806.7	11835.8
	Production and Supply of Electric Power, Heat Power, Gas and Water	811.4	5390.7	6202.2		6202.2		70.3	70.3	95.3	6367.8	20.9	63498.6
	Construction						218044.0		218044.0	825.2	218869.2	583.5	228785.9
	Wholesale and Retail Trades, Transport, Storage and Post	7053.4	25708.7	32762.1	3015.8	35777.9	11186.6	605.4	11791.9	21597.5	69167.4	6195.5	218446.9
	Information Transmission, Software & Information Technology Services	1653.1	6964.1	8617.1		8617.1	19575.1		19575.1	2100.6	30292.8	1814.5	56528.0
	Finance and Real Estate	10232.1	45518.8	55750.9	1151.2	56902.2	10536.7		10536.7	591.7	68030.6	1384.3	172593.1
	Research & Development and Technical Services	65.5	363.7	429.2	7953.6	8382.8	13957.4		13957.4	1306.7	23646.9	2757.2	51046.0
	Other Services	10967.5	61824.1	72791.6	110391.7	183183.3				4029.0	187212.4	10076.4	293642.4
	Total Intermediate Inputs	64738.8	255687.9	320426.7	123750.3	444177.0	359151.1	5309.1	364460.3	163846.8	972484.1	149268.4	2257733.5

Fuente: (China Statistical Yearbook, 2019)

En esta tabla, se visualiza una rama de actividad económica de Procesamiento de madera, muebles, fabricación de papel, impresión y productos educativos y artísticos (Wood Processing, Furniture, Paper Making, Printing, and Educational & Artistic Products), cuya demanda final con sus exportaciones está valorada en 1,94 Billones de yuanes chinos que a un tipo de cambio al cierre del 2017 en:

1 USD / 6,5062 CNY, arroja una valoración de 0,2985767422 billones de Dólares. También, se lee como 298.576.742.184 de USD.

Ahora bien, la Demanda Agregada Interna (Demanda Final menos Exportaciones, Total Final Use menos Exports), de esta Rama de Actividad totaliza:

1,94 – 1,12 = 0,82 Billones de Yuanes, que convertidos en Divisa

Norteamericana, son: 0,126 Billones de Us\$ ó 126.033.629.461 USD.

Siguiendo con este análisis de cuentas Nacionales, se tiene que el Producto

Interno Bruto (Gross Domestic Product), de esta actividad se obtiene como:

1,94 – 0,29 = 1,65 Billones de Yuanes, que convertidos en Divisa

Norteamericana, son: 0,253 Billones de Us\$ ó 253.604.254.403 USD.

Visto con estas cifras, se observa que existe un muy alto consumo de muebles en China. Comparativamente este valor solo para la rama de muebles, es mayor que el PIB de todo Ecuador. No se dispone exactamente de la demanda insatisfecha existente pues para ello se debería disponer de toda la demanda probable específica del producto que es un dato no existente, sin embargo da cuenta de un mercado muy amplio en el que se ingresa a competir. Esto sumado a poca oferta publicitada en el mercado del producto existente, presenta muy altas posibilidades de ingreso.

Más información para entender el mercado de muebles se presenta a continuación a través de las exportaciones para Iberoamérica:

Tabla 4: Valor de las Exportaciones de muebles en Iberoamérica, periodo 2013 – 2018, miles de U.S.D

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Mundo	83087878	85576603	81775699	79787880	83594982	90234416
Iberoamérica	3940840	4105925	3834436	3980254	4246814	4519830
España	1379677	1442001	1356743	1464508	1532963	1587126
México	952970	1000742	1032173	1074482	1137468	1260368
Portugal	804513	852856	728030	746397	823605	903496
Brasil	506405	524552	462753	461865	511104	579366
Colombia	72105	63186	53599	48350	53196	60993
El Salvador	22014	25422	27608	27090	27660	25184
Costa Rica	24960	23921	23698	26937	24653	21393
Honduras	5446	16665	11104	10535	17642	16983
Perú	15433	14330	12299	9755	8447	9666
Argentina	30934	22756	17614	10664	11702	9362
Guatemala	23083	26910	25287	27225	24810	9319
Chile	18837	15932	12032	9134	8663	8962
Ecuador	6589	7067	4944	5248	5095	6704
Uruguay	1658	3035	2882	5527	3035	4137
República Dominicana	8765	11520	13843	6491	8794	3801
Nicaragua	0	2488	3040	2956	2842	3620
Bolivia, Estado Plurinacional de	7407	2845	3593	2597	2833	3203
Panamá	56209	47137	40802	38442	37924	3108
Venezuela, República Bolivariana de	2707	1181	1108	1274	3166	1752

Fuente: (Castillo, Uribe, Hilda, & De la Cruz, 2019).

Se puede observar como Ecuador, en el período de 2013 al 2018, tiene un rango de exportaciones de muebles y sus partes que oscila entre los Cinco y Siete millones de dólares (USD). De igual manera, obtuvo otro hallazgo importante:

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por China					
Producto: 9403 Muebles y sus partes, n.c.o.p. (exc. asientos y mobiliario para medicina, cirugía, odontología ...)					
Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de General Customs Administration of China desde enero de 2015.					
Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2015.					
Unidad : miles Dólar Americano					
Exportadores	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020
Mundo	1006453	1257617	1334158	1158408	1015285
Italia	231135	319164	360539	347618	301835
Alemania	151889	221577	189940	152642	181465
Viet Nam	115432	144862	149580	106788	80496
Polonia	105034	105767	103817	95005	70836
Lituania	41597	45526	52949	53063	47191
Francia	6654	12816	18734	20513	37682
Taipei Chino	27185	33854	40144	33843	28195
Malasia	18828	28471	38313	37578	23648
Japón	13464	15165	29075	20541	22733
Tailandia	32329	34381	29127	24569	20683
Eslovaquia	24184	27205	29813	23548	19104
China	20551	24895	23073	20735	17306
Indonesia	28838	25737	30278	21365	15940
Estados Unidos de América	41614	37173	40434	29603	15842
Austria	11461	18817	20827	15604	15565
Suecia	18826	14551	16616	16349	12892
Corea, República de	10028	10024	18358	14657	10157
República Checa	8119	9539	9965	11927	9662
Portugal	13431	15971	13208	11343	9044
Lao, República Democrática Popular	1960	8741	15293	12655	8026
Dinamarca	6676	9668	9777	8747	7620
Rumania	12320	13441	14551	11462	6581
Reino Unido	12163	16432	7077	6820	4214
Hungría	2231	5108	5480	5143	3824
Rusia, Federación de	3141	4915	6414	2729	3407
Bosnia y Herzegovina	3251	3909	3610	1927	3329
Suiza	2292	2462	3267	2527	3139
España	3069	4166	5592	5013	2715
Finlandia	181	170	212	524	2486
Turquía	1137	1992	3192	3468	2347
Ecuador	1	27	10	0	1

Fuente: (Trademap, 2020)

En esta otra información proveniente del Instituto del Centro de Comercio Internacional, se observa que en el 2017, exportó muebles a China por 27 mil USD y en 2018 por 10.000 USD. Aparentemente hay una corrección de cifras publicadas por el instituto, lo cierto es que en 2019 y 2020, no se exportó nada de producción de esta rama a China.

Además se analizó los proveedores a China para productos de mesas, aunque no hay el producto exacto (Ver anexo E).

Preferencias de la población

Se encontró un estudio de Loaiza (2017) que caracteriza al Mercado Chino:

China no le otorga arancel preferencial a Ecuador en la importación de este producto ya que Ecuador al igual de que los demás miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se benefician del arancel 0% bajo el régimen de importación de nación más favorecida. Entre China y Ecuador existen 11 convenios los cuales fueron firmados en el año 2016 y entre los cuales constan cuatro convenios de tipo financiero, dos convenios estratégicos productivos, un convenio político, un convenio de comunicación, un convenio de cultura y se firmó además un convenio por concepto de cooperación por el terremoto que afectó al país (p. 34).

Por tanto, es claro que se escoge a China debido por una parte al muy alto nivel de la demanda existente, además por la bondad comercial arancelaria de la goza el Ecuador, por los acuerdos comerciales suscritos ante la Organización Mundial del Comercio y adicionalmente se ha observado que existe en el mercado el producto, lo

cual refleja una apertura hacia el mismo, pero a su vez en muy pequeño volumen de competencia y por tanto la factibilidad de ingreso del mismo.

Existen otros factores que también respaldan el mercado chino que corresponde a la aceptación e inclusive exigencia que existe de productos reciclados, como lo menciona la agencia EFE (2019), que menciona que en China las autoridades tienen varios programas, entre ellos en 2019 un programa de reciclaje con estrictos reglamentos para separar la basura de sus casas en Shanghái.

Finalmente se detalla posteriormente que se realizó un acercamiento a un distribuidor en China, mismo que dio su aceptación para la adquisición de este producto, lo cual respalda al cliente.

Análisis de los principales actores en el mercado del negocio propuesto

Para el análisis de los principales actores se procede a realizar un estudio preliminar de los proveedores, competidores y distribuidores.

Proveedores

La idea de negocio se centra en la elaboración de mesas. En este contexto se requiere de proveedores del producto principal que es la madera y de la resina epóxica.

Los principales proveedores serán:

Tabla 6

Proveedores

Empresa	Descripción	Proveedor
TKCONFORTABLE	Tkconfortable es una compañía especializada en proveer productos como Banano, MADERA TECA Y SAMAN.	Madera <i>Samanea samán</i>

Casa Guzmán	Casa guzmán es una empresa ecuatoriana que se dedica a la venta de resina y artículos complementarios	Resina epóxica Pigmento liquido Lubricante silicona Desmoldante Pasta abrillantadora
Ferremundo	Ferremundo es una empresa ecuatoriana con varios años en el mercado que posee insumos esenciales para el trabajo en madera	Insumos maderables (Lijas, sellante, maderol etc) Equipos y maquinarias (sierra, pistola de aire caliente, pistola de silicona, taladro percutor, martillo, metro Angulo
XAME La Casa del Herraje	El negocio “XAME - La Casa del Herraje” lleva 12 años en el mercado, Importadores de productos españoles de alta seguridad en marca: AMIG - AUSERÉ - NIZA	Tornillos Brocas
PACO	PACO es una empresa ecuatoriana con varios años en el mercado cuenta con una amplia gama de artículos tecnológicos y de papelería	Muebles de oficina Estanterías Mesas Bases Equipos de computación

 Laptops

Teléfonos

Impresora y escáner

Elaborado por: Ana Ramón

Competidores

En cuanto a los competidores, si bien existen algunos competidores, se puede mencionar una empresa que se asemeja de mejor manera a los productos ofertados por la nueva empresa y por tanto se considera un competidor directo y fuerte es la empresa Dongguan Seeland Wood Co., Ltd. es una empresa que se creó en el 2015 que se dedica a la elaboración y fabricación de diversos artículos con epóxica que cuenta con certificación FSC y que emplea Nogal americano, fresno, arce, etc para el diseño de mesas. Está localizada en Guangdong, China y vende principalmente en ese cantón.

Epoxy Resin Table (Full Cover or River Style or Resin Fix)





			
Video	Video	Video	Video
Custom Size Solid Wooden Coffee Table /Walnut...	American Black Walnut Live Edge Slab with Epoxy Resi...	Custom Size Maple/Oak Live Edge Solid Wood Dini...	Solid Wooden Dining Table Set /Walnut Butcher Block...
FOB Price: US \$200-1,000 ...	FOB Price: US \$500-1,000 ...	FOB Price: US \$200-1,000 ...	FOB Price: US \$200-1,000 ...
Min. Order: 1 Piece	Min. Order: 1 Piece	Min. Order: 1 Piece	Min. Order: 1 Piece
Contact Now	Contact Now	Contact Now	Contact Now

Figura 1. Presentación del producto competidor Dongguan Seeland Wood Co., Ltd.

Elaborado por: Ana Ramón

Posee gran variedad de diseños que son amigables con el medio ambiente que se convierten en una obra de arte que son utilizados en restaurante, hotel, cafetería, sala de estar (Seeland Wood Co., 2020).

Adicional a esta empresa existen ventas ya sea empresariales y artesanales que se ofertan en el mismo canal comercial, es decir Alibaba y Aliexpress, ofertando de la siguiente manera:

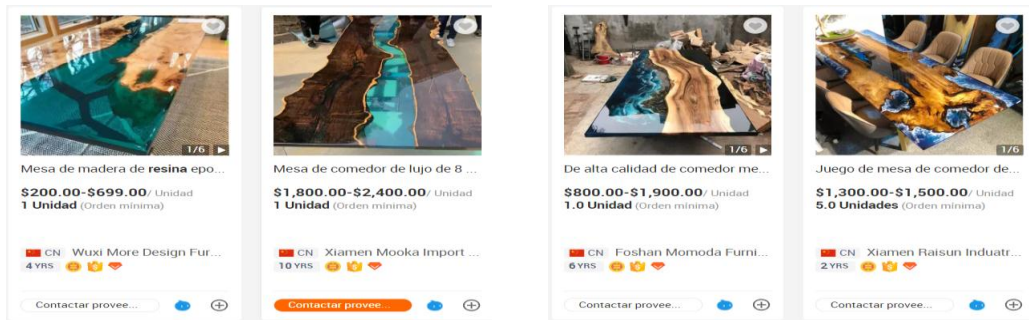


Figura 2. Ofertas en Aliexpress (China)

Elaborado por: Ana Ramón

Los precios del producto se resumen a continuación:

Tabla 7.

Precios

Competidor	Precio medio	Características
Dongguan Seeland Wood	\$600	Similar al producto ofertado Oferta solamente en Guangdong, China
Ofertas en Aliexpress	\$200 - \$2.400 De acuerdo a tamaño	Similar al producto ofertado

		Igual canal comercial
Competencia a nivel de Ecuador	\$650	Alta oferta

Elaborado por: Ana Ramón

Uno de los aspectos importantes observados es que, en un canal tan grande, existe poca competencia directa y esa es una de las razones por las cuales se ha justificado la presente investigación. Ante esta competencia, es importante la diferenciación que presenta la nueva empresa, especialmente en diseño, precio y calidad del producto.

Distribuidores

Se ha realizado un primer acercamiento con la empresa Xantako en China, la cual dispone de oficinas en Bilbao y Chongqing en China empresa que realiza las conexiones para la comercialización de productos de diferentes partes del mundo y son los intermediarios directos de los productos ofertados. Se ha seleccionado esta empresa como distribuidor debido a que la comunicación se realiza en español, tiene cerca de 15 años de experiencia en el mercado de las importaciones, adquiere productos variados para su comercialización y actualmente opera con 76 países a lo largo del mundo (Xantaco, 2019).

La comercialización que realiza esta empresa es a las diferentes ciudades chinas, entre ellas Dong-kuán, la cual se ha seleccionado como principal punto de comercialización.

La empresa se encarga de la recepción de los productos y permite la comercialización de los mismos. Sin embargo, dada la actual demanda existente en China mediante medios y plataformas digitales para las entregas, se utilizarán las

empresas ALIBABA y Aliexpress, que cuentan con alcance en todo el mercado chino y por tanto facilitan la demanda existente.

Las fuerzas de Porter

Se emplea las fuerzas de Porter para conocer el mercado e identificar los retos a los cuales se enfrenta la empresa siendo indispensable analizar el entorno frente al producto que se pretende establecer en China.

Rivalidad entre empresas

El sector manufacturero y de comercialización de productos existe un alto nivel de rivalidad entre empresas, pues es un sector que depende de la oferta y la demanda, y la industria china es muy grande, sin embargo no existe una elevada competencia con las mismas características del producto que se está ofertando, aunque se ha podido identificar una empresa que tiene comercialización en los medios que se pretende utilizar y por tanto se deben formular estrategias fuertes que permitan competir en el mercado (Revista Crossover, 2021).

Por tanto, en general se puede mencionar que esta rivalidad entre empresas es una amenaza y se requiere de estrategias de un alto nivel y diseño para posicionarse en el mercado.

Amenaza de productos sustitutos

Los productos sustitutos de las mesas que mantienen el mismo formato tradicional que son elaboradas de madera y plástico son una amenaza muy grande, pues el mercado y la industria china se han extendido de forma importante, por lo tanto en este ámbito se puede mencionar que existen muchos sustitutos, los mismos que pueden competir con artículos personalizados y únicos, por lo que la empresa deberá explotar su diferencia competitiva y destacar todas las ventajas para poder competir (Revista Crossover, 2021).

Por tanto, la amenaza de productos sustitutos es intensa y por tanto la empresa ingresa a competir con una oferta muy grande, pero también con una demanda muy amplia.

Poder de negociación de clientes

En general el poder de negociación de los clientes es bajo, puesto que está basado en las fuerzas de mercado y sus tendencias que se ven influenciadas por la oferta y la demanda, dentro de un mercado muy grande y por tanto que no tiene un poder de negociación. Dentro de este contexto de análisis las consideraciones del producto dependen de los precios, aceptación y tendencias de consumo (Revista Crossover, 2021).

No existe por tanto amenaza en cuanto al poder de negociación de clientes, aunque todo mercado está expuesto a las fuerzas y por tanto se debe ingresar con productos acorde en precio y calidad.

Amenaza de nuevos entrantes

La amenaza de nuevos entrantes es alta. la resina epóxica es una tendencia que se ha desarrollado y no solamente la realizan empresas, sino personas que gustan del diseño y la utilización de nuevos componentes para realizar diseños únicos, en este contexto no existen barreras de ingreso, sin embargo, dentro del ámbito manufacturero la certificación es un elemento fundamental y diferenciador de calidad en el mercado chino, además de la capacidad propia existente, que poco se ha observado en el mercado chino (Revista Crossover, 2021).

Por tanto, la amenaza es media en relación al ingreso de nuevos entrantes.

Poder de negociación de los proveedores

Existe un mercado amplio de proveedores. En la ciudad de Quito existen empresas especializadas, por tanto, no existe una amenaza de proveedores en relación a la materia prima y los insumos necesarios para manufacturar productos con resina

epóxica. Sin embargo, siempre es necesario seleccionar proveedores de confianza para mantener la continuidad de la producción en cuanto a fechas de entrega y calidad (Revista Crossover, 2021).

Los consumidores: Criterios de Segmentación del consumidor, perfil y características

Dong-kuán (en chino: 东莞市, pinyin: Dōngguǎn shì) es una ciudad que se ubica en el delta del río Perla, al noreste con Huizhou, al sur con Shenzhen y al oeste con el río Perla. Es una de las ciudades de mayor importación siendo uno de los centros de mayor actividad comercial (DB-City , 2020).

Tabla 8

Criterios de segmentación

Criterios de Segmentación del consumidor Dong-kuán	
Población	8.22 millones
Ciudades cercanas	Cantón 50 km • Shenzhen 65 km • Foshan 62 km • Huizhou 68 km • Jiangmen 84 km • Zhuhai 88 km • Qingyuan 102 km • Huidong 99 km • Boluo 57 km • Sihui 107 km
Clima	Clima subtropical húmedo (Clasificación climática de Köppen: Cwa)
Conductuales	Tendencia por el consume de artículos

	sustentables.
Segmento	Alto -medio alto
Preferencias	Artículos personalizados con resina
Ingresos	2.000 a 1.000 dólares

Fuente: (DB-City , 2020)

Elaborado por: Ana Ramón

Por otro lado, se encuentra el mercado chino que cuenta con un total de 1.393 millones de habitantes de acuerdo a las cifras del Banco Mundial (2019)

Análisis cualitativo respecto de la aceptación del producto o servicio

Para el análisis cualitativo se ha diseñado el formato de una entrevista, con preguntas abiertas cerradas, mismo que será aplicado a expertos en la industria, principalmente exportadores, conocedores del mercado chino.

Las variables de estudio serán:

- Conocimiento sobre demanda. determinar potencial demanda
- Conocimiento sobre oferta. Probable oferta existente
- Aceptación del producto. Probabilidades de aceptación del producto ofertado
- Características de la exportación. Consideraciones para la exportación a china y viabilidad
- Negociación. Características de la negociación en China
- Limitaciones en la exportación
- Envío. Mejores opciones de envío y forma de negociación

El formato de entrevista se presenta en el apéndice B.

Análisis de los resultados de las entrevistas

Con respecto a las entrevistas a expertos se realizó la encuesta a 4 expertos en exportación, de los cuales se ha obtenido a manera de resumen los siguientes resultados de acuerdo a los requerimientos de la investigación:

- Existen varias características en la negociación a China. La comunicación y la forma de negociar es diferente a lo que conocemos. Es preferible contar con un experto importador que pueda asumir los ámbitos administrativos locales y tenga la experiencia para la comercialización
- En cuanto a la viabilidad de la exportación a China de mesas de madera epóxica señalaron los expertos que es factible siempre y cuando se cumplan con todos los lineamientos establecidos para la exportación. Es importante destacar que un producto es innovador en el mercado chino cuanto mantiene precios económicos y es atractivo.
- Una de las limitaciones que existe al exportar productos a China como mesas es las limitaciones que existe al exportar piezas grandes de más de 5 kilos, siendo necesario que se requiera documentación adicional para evitar restricciones.
- Existe potencial demanda de artículos que son innovadores y personalizados y aunque existe una oferta muy grande para la mayor parte de productos, es necesario analizar la misma especialmente. Pero existe una tendencia creciente hacia el consumo de productos reciclables. Sin embargo, es un mercado altamente competitivo en el que se prioriza precios bajos.
- Una de las estrategias que puede ser viable en el mercado chino es mantener un dropshipping y hacer uso de la tecnología que es a través de la que se comercializa mayormente.

- La competencia es alta es un mercado altamente competitivo por ello la necesidad de analizarla muy profundamente.
- Al tratar sobre las maneras de enviar el producto y negociación estuvieron de acuerdo en realizarlo a través de intermediarios con muchos años y amplia experiencia.

Capítulo 3: Plan de Marketing

El plan de marketing es una herramienta empleada para poder cumplir con los objetivos, mediante estrategias empresariales para ser competitivos en el mercado.

Establecimiento de objetivos

Los objetivos considerados para el plan de marketing serán:

- Conocer las necesidades de los consumidores con respecto a tendencias, gustos y preferencias hacia productos sostenibles.
- Establecer objetivos y estrategias que permitan orientar un mercado competitivo y de flujo constante.
- Documentar el plan de marketing para la comercialización de artículos con resina epóxica.

Criterios de Marketing

El establecimiento de criterios de marketing implica la división de los segmentos y rasgos determinados. Dentro de este contexto de análisis se considera una segmentación que está acorde a la aceptación de mercado.

Tabla 9

Criterios de marketing

Consideraciones	Características
Criterio demográfico	Edad: 22 – 60 años Género: Mujer y Hombres Nivel socioeconómico: Medio, medio alto
Criterio geográfico	Pobladores de Dong-kuán
Criterio psicográfico	Tendencia de consumo de productos sostenibles.
Criterio de comportamiento	Susceptibilidad al precio Comportamiento de compra hacia artículos personalizados y únicos.

Matriz BCG

Para entender aún de mejor manera el mercado y se puedan establecer de mejor manera las estrategias de mercadeo, se analiza la matriz BCG, la cual permite de forma diagnóstica el nivel de crecimiento que tiene el tipo de empresa o industria en la cual se está ingresando y de ello establecer estrategias.

Para el caso de estudio, luego del análisis realizado se puede definir de la siguiente manera:

Participación del mercado: Bajo

Crecimiento: Alto

Por tanto la posición será:

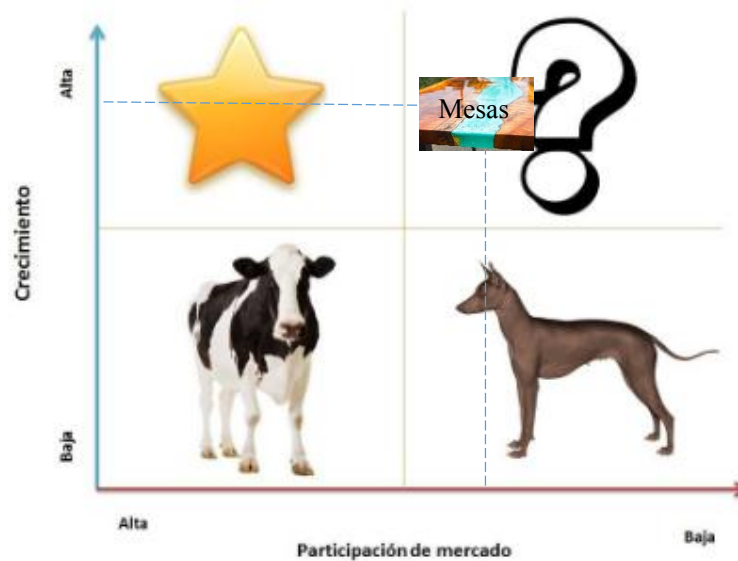


Figura 1. Matriz BCG

De acuerdo a lo obtenido por la matriz, como se observa en el gráfico el producto único que se comercializa, las mesas, se encuentra en Interrogantes. Este tipo de empresas tienen una gran perspectiva de crecimiento, pero con una baja participación de mercado. Por tanto son empresas que no traen un muy alto flujo de dinero, pero al

tener un alto crecimiento puede convertirse en Estrella. Las estrategias principales se centran en la diferenciación del producto y potenciar el alto nivel de crecimiento.

Mix de marketing

Producto

El producto que se pretende exportar son muebles (mesas) de madera reciclada de la clase Samanea Saman una categorización de materia prima que por sus características puede ser empleada como una alternativa de innovación en el que utiliza la condición de madera y sus irregularidades para crear un artículo único.

Para lograr un producto innovador se unifica la madera y la resina epóxica, permitiendo que se puedan crear texturas y diseños innovadores. La mueblería que se va a realizar son exclusivamente mesas. A futuro se considerarán sillas y encimeras.

Tabla 10

Productos



Elaborado por: Ana Ramón

Precio

Para un mercado tan competitivo como es China, los precios deben tener un valor medio de mercado, más aún cuando la comercialización se realizará principalmente online y por tanto la comparación del consumidor estará enfocada principalmente en precio y en lo que observa en los catálogos, por lo que en base a una

buena imagen, superior a las demás y un precio medio, puede existir una decisión sobre la compra.

Hay que tomar en cuenta que el comprador directo a la empresa será el intermediario y por tanto es éste quien finalmente colocará el precio en el mercado, pero es ahí donde debe existir una estrategia conjunta y también debe establecerse el margen adecuado que sea aceptable para el importador.

Es por ello que el precio aunque es variable en el mercado, el promedio observado previamente de la competencia es de alrededor de \$600, que es el precio que tendrá el producto al cliente final.

En base a estas consideraciones de precio ya establecido con el comprador y una vez analizados los costos (como se puede observar en el estudio financiero), se establece un precio al intermediario de \$425. Esto permite un margen al comprador de más de un 40%, valor con el cual se puede realizar la negociación con aceptación de ambas partes.

Plaza

La estrategia de plaza o distribución está orientada a una venta directa al intermediario quien será encargado de la venta. Hay que considerar que de los acercamientos iniciales. El comprador será quien realice el proceso de comercialización, mismo que lo realizará principalmente a través de medios digitales. Por tanto la estrategia será:

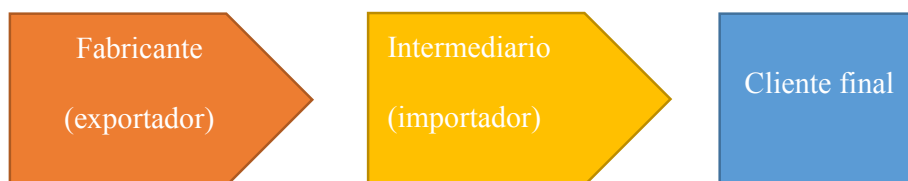


Figura 3. Estructura de distribución

Elaborado por: Ana Ramón

En Ecuador se gestionarán las actividades operativas y administrativas esenciales para la elaboración de las mesas, lo que implica que la empresa trabajará como planta de producción.

El lugar en donde se ubicará la planta de producción será en Machala, provincia de El Oro, lugar donde existe la materia prima y finalmente se puede transportar la misma.

Promoción

La empresa no gestionará acciones de promoción, dado que su finalidad es producir y vender a intermediarios quienes se encargarán de gestionar si así lo desean publicidad y promoción. Sin embargo, en base a la negociación previa realizada, es interés mutuo del importador y de la empresa que exista una adecuada comercialización, es por ello que se han tratado los aspectos como se realizará la comercialización por parte de la empresa Xantako y la misma tendrá su principal comercialización a través de medios como Alibaba y Aliexpress, de gran popularidad especialmente en China.

Capítulo 4: Estudio Técnico

Tamaño del Proyecto

La capacidad de producción de la empresa depende del volumen de producción y la accesibilidad de la materia prima principal que es el samán, la producción de artículos de resina epóxica para lo cual se considera tiempo de exportación y de pedidos.

Capacidad de producción

Un análisis preliminar será esencial para determinar la exportación de mesas siendo el producto que se lanzará en la primera fase de exportación y sobre el cual se realizarán todos los cálculos correspondientes.

Dos obreros tienen la capacidad de producir 2 mesas en un día una vez que la madera está seca.

Hay que considerar que uno de los procesos que toma un tiempo muerto es el secado de la resina, por lo cual es un tiempo en el cual se puede estar trabajando en la cortada de la madera y el desarrollo de otros productos paralelamente.

Es necesario considerar 2 obreros, puesto que se requieren 2 para una producción eficiente, siendo uno ayudante en varias de las operaciones. Con estas consideraciones el proceso semi artesanal observado en el trabajo mismo permite establecer que 2 obreros tienen la capacidad de producción de 2 mesas en 1 día.

Producción de 2 obreros	2 mesas por día (8 horas diarias)
Días de trabajo mensual	22 días laborables
Cantidad de producción mensual	44 mesas mensuales

* Los datos presentes han sido elaborados en base a la observación del proceso productivo en campo.

Elaborado por: Ana Ramón

Sin embargo, al realizar una producción en serie se disminuye costos el tiempo muerto y por tanto se incrementa la producción. Bajo estas características, se estima que se podrá producir 140 mesas mensuales con un total de 5 obreros y un jefe de producción.

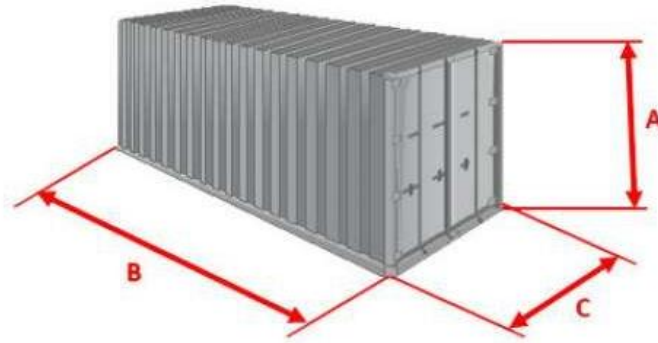
Exportación de mesas

Paletización y envío

Por tanto, se ha seleccionado un contenedor estándar de 40', mismo que tiene las siguientes características.



Figura 4. Contenedor requerido



TIPO	EXTERIOR			INTERIOR			CARGA MAXIMA	VOLUMEN
	A	B	C	A	B	C		
20' (6m)	2,59m	6,05m	2,43m	2,39m	5,90m	2,35m	28.260Kg	33,20m ³
40' (12m)	2,59m	12,19m	2,43m	2,39m	12,03m	2,35m	28.860Kg	67,7m ³
20' OpenTop	2,59m	6,05m	2,43m	2,35m	5,90m	2,35m	28.180Kg	32,23m ³
40' OpenTop	2,59m	12,19m	2,43m	2,35m	12,03m	2,35m	26.680Kg	66,5m ³

Figura 2. Características del contenedor 40'

Por tanto, en el contenedor será de 40' con el espacio interior mencionado. Por tanto de las diferentes opciones existentes analizadas para este caso, a continuación se presenta la distribución que se utilizará como sigue:

Cada encimera de mesa tiene las siguientes características: 1,80 m x 1,00 m x 7 cm. Para el envío se aumentará el tamaño del embalaje y la caja para cada una dando un total de ancho de 1,82 m. y de ancho 9 cm.

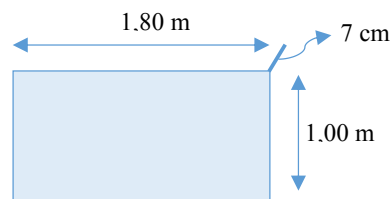


Figura 5. Dimensionamiento de las mesas

Elaborado por: Ana Ramón

Las patas de la mesa tendrán su embalaje aparte y tendrán las características: 75 x 80 cm. Con el embalaje y la sobreposición que se muestra a continuación tendrán una medida de 85 x 85 y 9 cm de ancho.

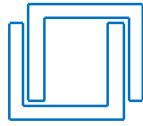


Figura 6. Forma de embalaje de patas de mesas

Elaborado por: Ana Ramón

Por tanto cada mesa requerirá la caja de la mesa y adicionalmente la caja de las patas, por tanto bajo esas características se ha establecido la forma óptima de incluir en el camión todas las mesas posibles y se ha seleccionado finalmente la forma óptima la siguiente:

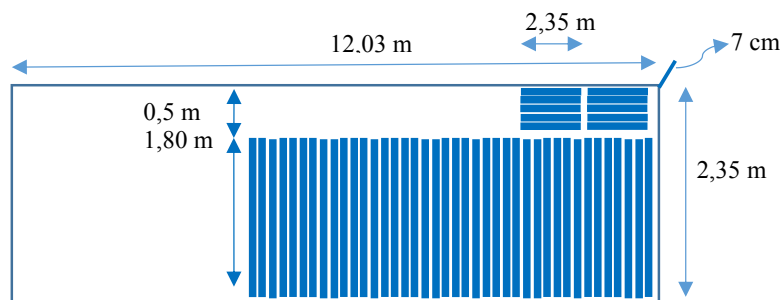


Figura 7. Organización de carga en contenedor (paletización)

Elaborado por: Ana Ramón

Donde de forma horizontal la cantidad de 12,03 m se divide para 0,09 m. quedando un total de 133 mesas quedando un espacio de ancho de 0,5 donde ingresarán las cajas de las patas, alcanzando un total de $12,03/0,85 = 14$ cajas por fila y por 5 cajas para un total de 70 caja y se realiza un apilamiento de 63 cajas sobre las mesas, lo cual es factible de acuerdo con su resistencia y embalaje.

Por tanto el envío se realizará de 133 mesas por cada contenedor, aprovechando el espacio y con ello disminuir los costos de envío.

El peso total de carga será: $133 \times 47 \text{ kg} = 6.251 \text{ kg}$, aún mucho menor que la carga permitida.

Términos de negociación

La negociación pactada con el importador en China será CIF (Costo, seguro y flete por sus siglas en inglés), en la cual el vendedor, en este caso la empresa exportadora se encargará de todo hasta la llegada a puerto en China, incluyendo el seguro, aunque el riesgo en transporte asume el comprador (Comercio y Aduanas, 2019). A continuación se puede observar la negociación CIF comparativamente con las demás.



Figura 3. Términos de negociación (Incoterms)

Tomado de: <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

Localización. Análisis de los principales criterios. Matriz de localización

La localización de la empresa se ubicará en la provincia de El Oro dado que la empresa proveedoras de insumos de la madera samán se encuentra en la provincia.

Macro localización

Para la macro localización se consideran los siguientes aspectos geográficos:

Aspectos geográficos

País: Ecuador
 Región: Costa
 Provincia: El Oro
 Capital: Machala



Figura 4. Macro localización

Tomado de: Google Maps

Micro localización

Provincia: El Oro
 Capital: Machala
 Sector: El cambio



Figura 5. Micro localización

Tomado de: Google Maps

Por su parte los puertos de salida y entrada de la mercadería serán:

Desde Ecuador, el Puerto Bolívar ubicado en la ciudad de Machala
Llegada a China, el Puerto de Dong-kuán, ciudad de principal comercialización del producto.

Factores importantes para la localización

Los proveedores principales se encuentran en la provincia de El Oro, en este contexto se analiza la factibilidad de establecer la empresa en sectores aledaños, posteriormente se requiere de un galpón y un plan de manufacturación para el diseño de los muebles (mesas) al igual que el empaquetado y embalaje de los mismo.

Se han seleccionado dos lugares de la provincia de El Oro y su factibilidad en cuanto a la exportación al igual que los costos adicionales con los cuales se tomará la decisión de establecer el lugar de exportación.

En contraste con el enfoque se evalúa los factores de transporte, servicios, implementación, proveedores y tramitación de exportación. Obteniendo como resultado las siguientes consideraciones.

Tabla 11

Análisis de localización

Factores	Ponderación	SECTORES	
		TARQUI - Guayaquil	Puerto Bolívar MACHALA
Costo de transporte	31%	8	10
Disponibilidad de insumos	16%	6	9
Facilidad de implementación	14%	7	8
Tramites de exportación	24%	7	10
Cercanía de proveedores	15%	8	10
	100%		

Elaborado por: Ana Ramón

Con la ponderación establecida es factible realizar una valoración de los requerimientos mismos que se describen a continuación:

Tabla 12

Análisis de localización

Factores	Ponderación	SECTORES	
		TABABELA -QUITO	PUERTO BOLÍVAR_ MACHALA
Costo de transporte	31%	2,48	3,1
Disponibilidad de insumos	16%	0,96	1,28

Facilidad de implementación	14%	1,12	1,26
Tramites de exportación	24%	1,92	2,4
Cercanía de proveedores	15%	1,05	1,5
TOTAL	100%	7,53	9,54

Elaborado por: Ana Ramón

Se seleccionó el puerto Bolívar por ser una zona estratégica de exportación que brinda facilidades tanto para la adquisición de insumos como para la implementación.

Descripción de la tecnología del negocio, procesos negocio y su nivel de acceso

No es un proyecto que requiere de tecnología sino de conocimiento y experiencia para el desarrollo de los productos, sin embargo, se requiere de maquinaria apropiada para aprovechar la textura de la madera y crear piezas únicas.

En concordancia con el proyecto se impulsará el crecimiento de esta idea de negocio con la finalidad de optimizar la producción. Se ha pensado en establecer una comunicación interna basada en una comunicación tecnológica para la recepción de llamadas o mensajes móviles una alternativa empleada para aumentar la eficiencia y capacidad productiva de la empresa.

Proceso de negocio

El proceso de negocio considerado para la exportación de muebles (mesas) con resina epóxica para lo cual se considera un plan de exportación que consta de:

- **Preparación**

- Estudio del análisis de los consumidores

Compra

- Análisis de los tiempos de pedido y respuesta de los productos

Producción

- Análisis de capacidad de producción

- Tiempo de elaboración de mesas con resina
- Análisis de eventualidades

Proceso de entrega

Análisis de rutas y entrega del producto

Análisis de los procesos de exportación (controles y procesos)

Proceso de post venta

Cumplimiento de las exigencias de acuerdo a los proveedores

Para establecer os procesos de negocio es indispensable establecer los procesos de producción.

Proceso de producción

Los procesos para la elaboración de mueblería (mesas) serán los siguientes:

- Elección de la madera
- Secar la madera
- Eliminar corteza
- Corte de la pieza de acuerdo a las dimensiones del producto
- Cepillado
- Colocación en marco de madera
- Embalaje del marco el marco
- Colocar las piezas de madera en los marcos
- Rellenado de grietas
- Mezcla de la resina
- Coloreo
- Sellado con resina
- Reposo de 3 horas
- Secado
- Separado del molde
- Pulido
- Acabado y aceitado
- Armado de patas
- En 24 horas estará listo.

A continuación se presenta, el flujograma del proceso productivo:

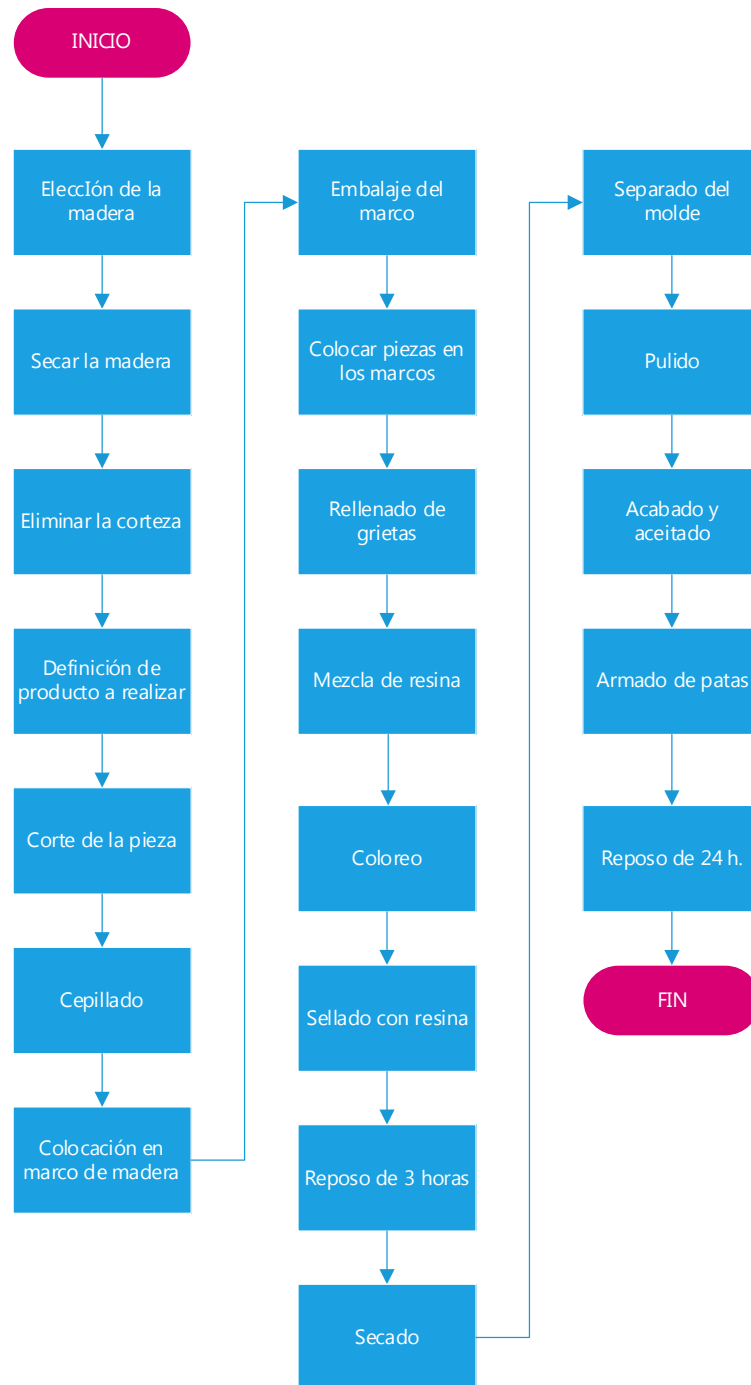


Figura 6. Flujo del proceso productivo

Tomado de: (La Porta, 2017).

Requerimientos para el ingreso de productos a China

En base a la normativa para obtener licencia de importación a China, con orden N. 21 (2004) se requiere una licencia de importación, por tanto, para exportar a China se requiere:

Llenar el Formulario de Postulación para Permiso de Importación

Llenar el formulario de Empresas de Comercio Exterior

Para ello se debe postular a las agencias para la emisión de permisos de importación previamente a la importación en cuyo caso la aduana revisará la documentación con las licencias válidamente emitidas.

Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

- El consignatario debe estar especificado claramente en el empaque
- Debe estar etiquetado en chino
- Información técnica debe estar traducida correctamente en chino
- Información detallada como paquetes internos por producto
- No mezclar productos diferentes en una caja al momento del embalaje

Etiquetado

Las cajas, empaques o pallets deben tener la información:

Shipping Marks

- Marca
- Peso bruto/peso neto
- Tamaño: largo x ancho x altura en cm
- País de origen (Ecuador)

- b. Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
 - c. Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)
3. Cuando se valida la documentación la mercadería ingresa a zona primaria de acuerdo al embarque previo exportación, en este proceso se almacena la mercadería hasta el día de exportación.
 4. Notificar el canal de aforo (Aforo Automático, Aforo Documental, Aforo Físico Intrusivo)
 5. Con la verificación del aforo se autoriza la salida y la carga ser enviada (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador , 2017).

Capítulo 5: Modelo de Gestión Organizacional

Diseño Organizacional. Estructura y descripción funcional

Para la estructura del plan de negocio de la empresa exportadora de muebles (mesas) sustentables con acabados de resina epóxica para el mercado chino. En concordancia con lo expuesto se establece una filosofía empresarial que será parte del diseño organizacional

Misión

La empresa FURNITURE ECUADORIAN EPOXY ofrece mueblería (mesas) sustentable con acabados en resina epóxica que mantiene altos estándares de calidad orientados a incrementar la productividad y sostenibilidad con productos innovadores y personalizados con un equipo humano profesional.

Visión

Para el 2026 ser una empresa posicionada en el mercado chino de Dong-kuán promoviendo productos sostenibles, generando alternativas innovadoras a través del desarrollo de muebles con acabados de resina epóxica, contribuyendo al medioambiente y al establecimiento de una cultura de reciclaje.

Organigrama

La estructura organizacional que FURNITURE ECUADORIAN EPOXY será:

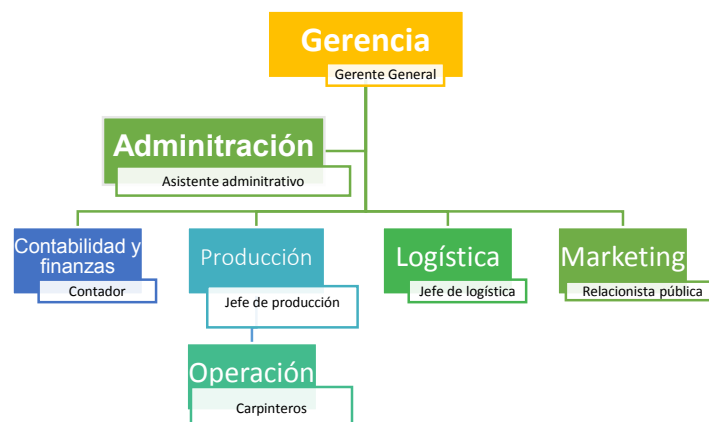


Figura 8. Organigrama estructural

Elaborado por: Ana Ramón

Diseño de perfiles profesionales del personal de la Organización

El perfil considerado para el personal que se encargará de aspectos administrativos y operativos serán los que se describen a continuación:

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y PERFILES	
FURNITURE ECUADORIAN EPOXY	
1.	<u>DATOS DE IDENTIFICACIÓN</u>
NOMBRE DEL CARGO:	Gerente General
FECHA:	2021
2.	<u>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</u>
2.1	DEFINICION: Razón de la existencia del cargo, objetivos y resultados que se esperan.
	Responsable de representar a la empresa a nivel nacional e internacional para lo cual administrar las operaciones de manera responsable y eficiente.
2.3	DESCRIPCIÓN FUNCIONAL
	ADMINISTRACIÓN
	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer las actividades de la empresa • Los recursos deberán organizarse con eficiencia. • Definir las tareas de dirección para periodos cortos medianos y largos. • Fijar el rumbo de la organización acorde a metas
3.	PERFIL DEL CARGO
	<u>EDUCACION FORMAL</u>
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Graduado en las carreras universitarias de Administración empresarial, ingeniería comercial o carreras afines al cargo.
	<u>EXPERIENCIA REQUERIDA</u>
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Experiencia de 5 a 7 años en el cargo o en funciones similares.
	<u>CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES INDISPENSABLES</u>
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Conocimientos en relaciones públicas ○ Manejo de Office Avanzado ○ Conocimientos contables avanzado ○ Conocimiento financiero avanzado ○ Experiencia o conocimiento en flujos de efectivo y presupuesto

- Facilidad de trabajo con números
- Conocimiento de exportación

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES DESEABLE

- Inglés
- Mandarín

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES

- Pensamiento crítico
- Capacidad para negociar
- Comunicativo
- Liderazgo
- Trabajo en equipo

Elaborado por:	Fecha de Revisión:	Revisado por:	Aprobado por:	No. De Revisión:
		_____	_____	01

Elaborado por: Ana Ramón

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y PERFILES

FURNITURE ECUADORIAN EPOXY

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO: Asistente administrativa / recepcionista

FECHA: 2021

2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

2.1 DEFINICIÓN: Razón de la existencia del cargo, objetivos y resultados que se esperan.

Responsable de asegurar que todas las actividades se gestión de manera eficiente dentro del ámbito administrativo.

2.3 DESCRIPCIÓN FUNCIONAL

ADMINISTRACIÓN

- Recepción de llamadas telefónicas

- Recepción y custodia de documentos
- Organización y control de los documentos internos
- Redactar y archivar documentos
- Mantener una agenda actualizada.
- Reservar y organizar los eventos empresariales
- Coordinar reuniones y concretar citas

3. PERFIL DEL CARGO

EDUCACION FORMAL

- Graduado en las carreras universitarias de secretaria en Administración, o carreras afines al cargo.

EXPERIENCIA REQUERIDA

- Experiencia de 2 a 3 años en el cargo o en funciones similares.

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES INDISPENSABLES

- Manejo de Office Avanzado
- Conocimientos contables intermedio
- Experiencia o conocimiento en tratados internacionales
- Facilidad de trabajo con números
- Facilidad de trabajo con correspondencia
- Conocimiento de exportación

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES DESEABLE

- Inglés
- Mandarín

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES

- Pensamiento crítico
- Organizada
- Comunicativo
- Predisposición
- Trabajo en equipo

Elaborado por:	Fecha de Revisión:	Revisado por:	Aprobado por:	No. De Revisión:
		_____	_____	01

Elaborado por: Ana Ramón

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y PERFILES

FURNITURE ECUADORIAN EPOXY

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO: Jefe de producción

FECHA: 2021

2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

2.1 **DEFINICION:** Razón de la existencia del cargo, objetivos y resultados que se esperan.

Responsable de diseñar y desarrollar un plan de producción acorde a los tiempos de pedidos y exportación de los muebles con resina epóxica.

2.3 DESCRIPCIÓN FUNCIONAL

PRODUCCIÓN

- Establecer un plan estratégico para la producción y operación de la planta.
- Gestionar los recursos de producción de acuerdo a los pedidos.
- Supervisar las actividades de producción establecidas por productos
- Analizar los riesgos y necesidades del departamento de producción.
- Controlar la producción y la calidad de los productos

3. **PERFIL DEL CARGO**

EDUCACION FORMAL

- Graduado en las carreras universitarias de Administración, director de producción o carreras afines al cargo.

EXPERIENCIA REQUERIDA

- Experiencia de 5 a 7 años en el cargo o en funciones similares.

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES INDISPENSABLES

- Conocimiento de maquinaria y equipos madereros
- Conocimiento de resina Epóxica
- Manejo de Office Avanzado
- Conocimientos contables intermedio
- Experiencia o conocimiento producción a escala
- Facilidad de trabajo con números
- Conocimiento de exportación

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES DESEABLE

- Inglés
- Mandarín

<u>HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES</u>				
<ul style="list-style-type: none"> ○ Pensamiento crítico ○ Organizado ○ Comunicativo ○ Trabajo en equipo 				
Elaborado por:	Fecha de Revisión:	Revisado por:	Aprobado por:	No. De Revisión:
		_____	_____	01

Elaborado por: Ana Ramón

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y PERFILES	
FURNITURE ECUADORIAN EPOXY	
1. <u>DATOS DE IDENTIFICACIÓN</u>	
NOMBRE DEL CARGO:	Contador
FECHA:	2021
2. <u>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</u>	
2.1 DEFINICIÓN: Razón de la existencia del cargo, objetivos y resultados que se esperan.	
Responsable de mantener registros financieros actualizados que permita la toma de decisiones oportuna.	
2.3 DESCRIPCIÓN FUNCIONAL	
ADMINISTRACIÓN	
<ul style="list-style-type: none"> • Revisar los libros contables y los registros de cada una de las transacciones gestionadas en la empresa. • Verificar la nómina y pagos a realizar. • Garantizar el uso adecuado de los ingresos. • Análisis de los rubros y cuentas. • Realizar los reportes financieros • Revisar los libros contables 	
3. PERFIL DEL CARGO	
<u>EDUCACIÓN FORMAL</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Graduado en las carreras universitarias de Administración, contabilidad, 	

finanzas y auditoría o carreras afines al cargo.

EXPERIENCIA REQUERIDA

- Experiencia de 5 a 7 años en el cargo o en funciones similares.

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES INDISPENSABLES

- Conocimiento de legislación laboral y tributaria
- Manejo de Office Avanzado
- Experiencia o conocimiento producción a escala
- Facilidad de trabajo con números
- Conocimiento de exportación

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES DESEABLE

- Inglés

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES

- Pensamiento crítico
- Organizado
- Comunicativo

Elaborado por:	Fecha de Revisión:	Revisado por:	Aprobado por:	No. De Revisión:
		_____	_____	01

Elaborado por: Ana Ramón

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y PERFILES

FURNITURE ECUADORIAN EPOXY

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO: Carpinteros

FECHA: 2021

2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

2.1 **DEFINICION:** Razón de la existencia del cargo, objetivos y resultados que se esperan.

Responsable de la elaboración de los artículos diseñados para la exportación.

2.3 DESCRIPCIÓN FUNCIONAL

OPERACIÓN

- Construcción de los muebles
- Selección de la madera
- Coordinar producción con el jefe de producción y con el diseñador
- Mantener un registro de productos
- Leer e interpreta bocetos y planos de la producción.

3. PERFIL DEL CARGO**EDUCACIÓN FORMAL**

- Graduado en las carreras técnicas de carpintería carreras afines al cargo.

EXPERIENCIA REQUERIDA

- Experiencia de 5 a 7 años en el cargo o en funciones similares.

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES INDISPENSABLES

- Conocimiento de resina epóxica
- Conocimiento de pulido
- Conocimiento de lacado y sellado
- Conocimiento de planos
- Manejo de Office Avanzado
- Facilidad de trabajo con números

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES DESEABLE

- Diseño de muebles

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES

- Pensamiento crítico
- Organizado
- Comunicativo

Elaborado por:	Fecha de Revisión:	Revisado por:	Aprobado por:	No. De Revisión:
		_____	_____	01

Elaborado por: Ana Ramón

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y PERFILES

FURNITURE ECUADORIAN EPOXY

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO: Jefe de logística

FECHA: 2021

2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

2.1 **DEFINICION:** Razón de la existencia del cargo, objetivos y resultados que se esperan.

Responsable de gestionar las rutas y la entrega de los productos acorde a los pedidos.

2.3 DESCRIPCIÓN FUNCIONAL

OPERACIÓN

- Gestionar los procesos de producción
- Distribución de los puntos de venta
- Establecer estrategias para envío y transporte de los muebles
- Planificación del almacenaje y entrega del producto.
- Implementar políticas de logística
- Supervisar y evaluar los procesos de entrega

3. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN FORMAL

- Graduado en las carreras universitarias administración y gestión de empresa o carreras afines al cargo.

EXPERIENCIA REQUERIDA

- Experiencia de 5 a 7 años en el cargo o en funciones similares.

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES INDISPENSABLES

- Conocimiento de administración y gestión
- Manejo de Office Avanzado
- Facilidad de trabajo con números
- Gestión de procesos de exportación y logística
- Estadísticas de producción
- Estadísticas de mercado

CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES DESEABLE

- Inglés
- Mandarín

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES

- Pensamiento crítico
- Organizado
- Comunicativo

Elaborado por:	Fecha de Revisión:	Revisado por:	Aprobado por:	No. De Revisión:
		_____	_____	01

Elaborado por: Ana Ramón

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y PERFILES**FURNITURE ECUADORIAN EPOXY****1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

NOMBRE DEL CARGO: Relacionista público

FECHA: 2021

2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

2.1 **DEFINICIÓN:** Razón de la existencia del cargo, objetivos y resultados que se esperan.

Responsable de gestionar actividades estratégicas que permitan una comunicación eficiente para los directivos y empresas internacionales

2.3 DESCRIPCIÓN FUNCIONAL**MARKETING**

- Establecer los mecanismos que se van emplear para una comunicación efectiva.
- Ser el vocero de la empresa a nivel internacional
- Posicionar la marca
- Coordinar las relaciones publicas entre China y Ecuador

3. PERFIL DEL CARGO

<p><u>EDUCACIÓN FORMAL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Graduado en las carreras universitarias administración y comunicación organizacional, relacionista público o carreras afines al cargo. <p><u>EXPERIENCIA REQUERIDA</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Experiencia de 5 a 7 años en el cargo o en funciones similares. <p><u>CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES INDISPENSABLES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Especialista en protocolo ○ Conocimiento de tratados internacionales (China) ○ Conocimiento de acuerdos internacionales <p><u>CAPACITACIÓN O CONOCIMIENTOS ADICIONALES DESEABLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Inglés ○ Mandarín <p><u>HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Pensamiento estratégico ○ Capacidad de organización ○ Capacidad persuasiva ○ Pensamiento estructurado 				
Elaborado por:	Fecha de Revisión:	Revisado por:	Aprobado por:	No. De Revisión:
		_____	_____	01

Elaborado por: Ana Ramón

Gerencia de Recursos Humanos. Análisis de subsistemas: políticas de selección, contratación, capacitación, remuneración, evaluación de desempeño

La gerencia de recursos humanos plantea un esquema para el perfil de cargos manteniendo políticas y lineamientos que permitan una administración y control del personal. Por tanto, se plantea:

Políticas de selección

- El personal que desempeñará las actividades dentro de la empresa deberá cumplir con los parámetros expuestos en los perfiles de cargo.

- Definir los lineamientos de reclutamiento para cubrir las vacantes.
- En el proceso de selección se mantendrá un esquema e ideología de igualdad.
- Se dará preferencia a los candidatos que posee experiencia y dominio del idioma mandarín.
- Se difundirá por diversos medios el reclutamiento del personal

Contratación

- No se realizará ninguna contratación, sin que los candidatos pasen por el proceso de selección.
- No es factible la contratación de menores de edad

Capacitación

- Establecer un plan de capacitación para el personal de la empresa.
- Los periodos de capacitación serán anuales
- La asistencia a la capacitación es obligatoria

Remuneración

- La remuneración estará acorde a la tabla salarial establecida en el Ecuador a su vez se dará cumplimiento con las disposiciones laborales.
- La remuneración deberá ser cancelada los primeros meses del mes, considerando bonificación y horas extras.

Evaluación de desempeño

La evaluación del desempeño se realizará una vez al año después de las capacitaciones para evidenciar el conocimiento adquirido y las debilidades existente.

Análisis del marco normativo

Se realiza una introspección al marco normativo que se requiere para la constitución de la empresa a continuación se describen los requerimientos necesarios:

Constitución de la Empresa

La empresa se desarrollará como una Compañía limitada, contará con tres socios comerciales quienes provean del capital necesario para la operación y el desarrollo de las operaciones comerciales y mercantiles.

Para constituir la Compañía de Responsabilidad Limitada se requerirá:

Solicitud de reserva del nombre a la Compañías para la verificación de empresas similares.

Realiza estatutos con respaldo de minuta firmada por un abogado.

Apertura de integración de capital con un monto de \$400 para la compañía limitada.

Respaldo de la intención de los socios de la participación de cada uno.

Copias de cédula y papeleta de votación de los socios.

Obtención de “certificado de cuentas de integración de capital”.

Elevación a escritura pública, para la notarización con todos los requisitos pre solicitados.

Aprobación del estatuto para Superintendencia de Compañías

Publicación en un diario de mayor circulación.

Obtención de permisos municipales.

Inscripción de la compañía en el registro mercantil.

Realiza la Junta General de Accionistas para el establecimiento de cargos y funciones.

Entes reguladores, Principales Disposiciones y Regulaciones al negocio

Servicio de rentas internas

Es un ente de control que verifica la recaudación de las personas naturales y jurídicas se encarga de la realización de auditorías y cotejo de los impuestos y como estos se están manejando dentro de la empresa.

Centro de Revisión de Declaraciones

Ente que se encarga de la verificación y el chequeo de la declaración acorde a las exigencias aduaneras.

Ministerio de trabajo

Es un ente regulador del cumplimiento de las obligaciones laborales que realiza inspecciones para verificar que se acata las disposiciones laborales.

Capítulo 6: Evaluación Financiera del Proyecto

La evaluación financiera del proyecto es la herramienta utilizada para evidenciar que un proyecto es rentable y viable, lo que implica establecer un escenario económico considerando los ingresos y gastos de exportación.

Inversiones

Para la exportación de muebles (mesas) se deben considerar algunas cuentas de activos corrientes y no corrientes al igual que los egresos que se generarán por las operaciones que realiza la empresa durante la exportación

Activos fijos

Los activos fijos que se requieren para la exportación al igual que la operación de la empresa en el Ecuador serán los que se detallan a continuación:

Tabla 13

Activos fijos

Descripción	TOTAL
Activo fijo	\$187.749,75
Maquinaria	\$15.152,75
Muebles y enseres	\$1.760,00
Muebleria de produccion	\$2.447,00
Equipos de computación	\$2.700,00
Equipos de oficina	\$690,00
Terreno	\$45.000,00
Construcción	\$120.000,00
Activo diferido	\$5.925,00
Capital de trabajo	\$89.605,90
TOTAL	\$283.280,65

Elaborado por: Ana Ramón

Nota. Todos los activos requeridos en los proyectos serán descritos en el Anexo 2

Gastos preoperativos

Los gastos preoperativos son los rubros que la empresa debe asumir para iniciar las actividades empresariales. Dentro de esta categoría se describen los rubros que están relacionados a aspectos legales y permisos que formar parte de la constitución de la empresa.

Tabla 14

Gastos operativos

Descripción	V. Total
Gastos de constitución	\$3.200,00
Permiso de Uso de suelo	\$30,00
Notificación Sanitaria	\$1.000,00
Permisos del exportacion	\$1.695,00
TOTAL	\$5.925,00

Elaborado por: Ana Ramón

Capital de trabajo

Para la exportación de mesas a China se requiere del capital de trabajo en este contexto se establecerán los recursos que se serán necesarios para operar en los primeros meses. Posteriormente con la operación y las ventas se cubrirán todos los gastos.

El capital que es considerado para la operación de los primeros meses será el contingente financiero que permitirá cubrir las necesidades de la empresa.

Tabla 15

Capital de trabajo

Descripción	V. Total
Gastos de constitución	
Empresa	\$3.200,00
Permiso de Uso de suelo	\$30,00
Notificación Sanitaria	\$1.000,00
Permisos de la exportación	\$1.695,00
TOTAL	\$5.925,00

Elaborado por: Ana Ramón

Depreciaciones y amortizaciones

Los activos tienden a perder valor por la depreciación y es importante establecer el valor de cada activo de acuerdo a la legislación y normativa contable del país. Dentro de la normativa se expresa que los activos mueblería y equipamiento se deprecian en 10 años con un porcentaje de depreciación anual del 10% valor que se multiplica por el porcentaje para obtener la depreciación anual, en el caso de los equipos de computación la depreciación es de 3 años.

A continuación, se muestra la descripción de los rubros y su respectiva depreciación:

Tabla 16

Depreciación y amortización

Detalle	Valor inicial	Depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de recuperación
Maquinaria	\$15,152,75	10%	\$1,515,28	\$1,515,28	\$1,515,28	\$1,515,28	\$1,515,28	\$7,576,38
Muebles y enseres	\$1,760,00	10%	\$176,00	\$176,00	\$176,00	\$176,00	\$176,00	\$880,00
Muebleria de produccion	\$2,447,00	10%	\$244,70	\$244,70	\$244,70	\$244,70	\$244,70	\$1,223,50
Equipos de computación	\$2,700,00	33%	\$899,99	\$899,99	\$899,99	\$899,99	\$899,99	\$0,03
Equipos de oficina	\$690,00	10%	\$69,00	\$69,00	\$69,00	\$69,00	\$69,00	\$345,00
Terreno	\$45,000,00	0%	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$45,000,00
Construcción	\$120,000,00	5%	\$6,000,00	\$6,000,00	\$6,000,00	\$6,000,00	\$6,000,00	\$90,000,00
Activo difiendo	\$5,925,00	20%	\$1,185,00	\$1,185,00	\$1,185,00	\$1,185,00	\$1,185,00	\$0,00
TOTAL DEPRECIACIÓN	\$193,674,75		\$10,089,97	\$10,089,97	\$10,089,97	\$9,189,98	\$9,189,98	\$145,024,90

Elaborado por: Ana Ramón

Costos de ventas

Los rubros a considerar en el estudio será los costos de venta, valores que están cargados al producto y exportación que se realizará a China, además se estable los rubros del personal que operará directamente en las operaciones que se gestionarán en la empresa.

Salarios de operación

La mano de obra directa está relacionada con la operación directa que se va a desarrollar para la exportación del producto.

Tabla 17

Salarios operarios

Descripción	Nominal	IFSS	14 sueldo	13 sueldo	Vacaciones	Total unitario	Cantidad	Total mensual	Total anual
Jefe de producción	\$900,00	\$109,35	\$33,33	\$75,00	\$37,50	\$1.155,18	1	\$1.155,18	\$13.862,20
Carpinteros	\$450,00	\$54,68	\$33,33	\$37,50	\$18,75	\$594,26	5	\$2.971,29	\$35.655,50
TOTAL						\$1.749,44	6	\$4.126,48	\$49.517,70

Elaborado por: Ana Ramón

Materia prima

Para la exportación se requiere establecer la estimación de la exportación de acuerdo a la cantidad y capacidad que tendrá el container que se enviará a la China.

Para establecer la capacidad es importante establecer el cubicaje de costos que implicará cada envío.

Tabla 18

Materia prima

Detalle	Cantidad	Unidad	Valor
Madera	1	tablon	\$45,00
Resina epoxica	2	galones	\$65,00
Pigmento liquido	0,1	Frasco	\$8,00
Lubricante de silicon	400	ml	\$12,50
Desmoldante	400	ml	\$8,10
Pasta abrillantadora	10	gr.	\$6,50
Tornillos	24	tornillos	\$1,20
Lija	3	lijas	\$1,50
Masking tape	1	tape	\$0,60
Bases de mesas	2	bases	\$38,00
Total	100		\$186,40

Unidades	133
Valor total por carga	\$ 24.791,20

Elaborado por: Ana Ramón

Materia prima indirecta

Se han considerado algunas materias primas indirectas que serán esenciales para la exportación de las mesas de resina, a continuación, se detalla:

Tabla 19

Materia prima indirecta

Detalle	Cantidad	Unidad	Valor unitario	Valor total
Plástico burbuja	266	fundas	\$0,70	\$186,20
Cajas	266	cajas	\$2,40	\$638,40
Total				\$824,60

Elaborado por: Ana Ramón

Resumen costos de operación

Los costos de exportación se han calculado mensualmente y estarán acorde a la operación de la empresa. Costos que se detallan a continuación:

Tabla 20

Costos de operación

Descripción	Mensual	Por envío	Annual (Año 1)	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia prima directa	\$24,791,20	\$24,791,20	\$297,494,40	\$301,361,83	\$305,279,53	\$309,248,16	\$313,268,39
Materia prima indirecta	\$824,60	\$824,60	\$9,895,20	\$10,023,84	\$10,154,15	\$10,286,15	\$10,419,87
Mano de obra directa	\$4,126,48	\$4,126,48	\$49,517,70	\$52,631,70	\$53,285,18	\$53,947,16	\$54,617,74
Insumos (agua, electricidad, gas)	\$280,00	\$280,00	\$3,360,00	\$3,403,68	\$3,447,93	\$3,492,75	\$3,538,16
Mantenimiento / seguros maquinaria	\$350,00	\$350,00	\$4,200,00	\$4,254,60	\$4,309,91	\$4,365,94	\$4,422,70
Subtotal	\$30,372	\$30,372	\$364,467	\$371,676	\$376,477	\$381,340	\$386,267
Costos de exportación		\$9,431,17	\$113,174,08	\$114,645,35	\$116,135,74	\$117,645,50	\$119,174,89
Costos de ventas		\$39,803	\$477,641	\$486,321	\$492,612	\$498,986	\$505,442

Elaborado por: Ana Ramón

Los costos de exportación se detallan de acuerdo a la capacidad y operación que tendrá la empresa.

Costos de exportación

Para la exportación de mesas de resina hacia China, los costos de exportación serán los siguientes tomando en cuenta una negociación CIF.

Tabla 21

Costos de exportación

		Unidades enviadas	133
COSTOS	VALORES		
	GLOBALES USD	COSTO UNITARIO	
Costos Ex works*	\$30.372,28	\$228,36	
Costos de aseguramiento embarque (divisores, pallets)	\$120,00	\$0,90	
Alquiler de contenedor	\$180,00	\$1,35	
Transporte interno	\$550,00	\$4,14	
OTROS GASTOS INTERNOS EN EL PAÍS			
PESAS, CUSTODIA, REGISTRO SANITARIO, ORIGEN	\$380,00	\$2,86	
GASTO DE ACARREO (CAMIÓN-MUELLE)	\$80,00	\$0,60	
PRECIO FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE FAS COMISIÓN	\$31.682,28	\$238,21	
ADUANAS Y OTROS GASTOS	\$180,00	\$1,35	
PRECIO FRANCO A BORDO FOB**	\$31.862,28	\$239,57	
FLETE INTERNACIONAL (Guayaquil - Hong Kong)			
CARGA Y ESTIBA EN EL BUQUE	\$7.500,00	\$56,39	
Honorarios agente afianzado de aduanas y otros gastos	\$250,00	\$1,88	
PRECIO COSTO Y FLETE CFR	\$39.612,28	\$297,84	
SEGURO INTERNACIONAL (0.6 % FOB)	\$191,17	\$1,44	
VALOR CIF	\$39.803,45	\$299,27	

Elaborado por: Ana Ramón

* Los costos exworks corresponden al costo de fabricación recién después de salida de fábrica

** Los costos FOB corresponden al costo puesto hasta el embarque en Ecuador, sin tomar en cuenta el transporte hacia puerto extranjero

Presupuestos de gastos

Gastos administrativos

Los gastos en lo que se incurrirá para las exportaciones están relacionados con la actividad administrativa que forma parte del control y de la dirección de la empresa.

A continuación, se muestran los rubros:

Tabla 22

Gastos administrativos

Descripción	Nominal	IESS	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Total unitario	Cantidad	Total mensual	Total anual
Gerente general	\$1.200,00	\$145,80	\$33,33	\$100,00	\$50,00	\$1.529,13	1	\$1.529,13	\$18.349,60
Jefe administrativo financiero	\$850,00	\$103,28	\$33,33	\$70,83	\$35,42	\$1.092,86	1	\$1.092,86	\$13.114,30
TOTAL						\$2.621,99	2	\$2.621,99	\$31.463,90

Elaborado por: Ana Ramón

Los gastos administrativos que forman de la gestión general serán los que se detallan a continuación:

Tabla 23

Gastos administrativos generales

DESCRIPCIÓN	COSTOS UNITARIOS
Servicios básicos	\$80,00
Suministros de limpieza	\$30,00
Materiales de oficina	\$20,00
Seguridad	\$120,00
Internet	\$60,00
TOTAL	\$310,00

Elaborado por: Ana Ramón

Finalmente se establece un resumen de los gastos administrativo en los que se incurrirá mismos que se detallan a continuación:

Tabla 24

Resumen de gastos administrativos generales

	Mensual	Anual
Salarios administrativos	\$2.621,99	\$31.463,90
Gastos generales	\$310,00	\$3.720,00
	\$2.931,99	\$35.183,90

Elaborado por: Ana Ramón

Gastos de ventas

La empresa recurrirá algunos gastos de venta que contribuirán a comunicar y promocionar la actividad de la empresa y la elaboración de los productos. Mismos que se detallan a continuación.

Tabla 25

Salarios

Descripción	Nominal	IESS	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Total unitario	Cantidad	Total mensual	Total anual
Jefe logística y ventas	\$950,00	\$115,43	\$33,33	\$79,17	\$39,58	\$1.217,51	1	\$1.217,51	\$14.610,10
TOTAL						\$1.217,51	1	\$1.217,51	\$14.610,10

Elaborado por: Ana Ramón

Dentro de este rubro se especifican algunos gastos adicionales que se especifican a continuación:

Tabla 26

Comunicación y promoción

	Mensual	Anual
Material promocional	\$250,00	\$3.000,00
Redes sociales	\$600,00	\$7.200,00
	\$850,00	\$10.200,00

Elaborado por: Ana Ramón

Finalmente se establecen el resumen de los gastos de venta en los que se incurrirá:

Tabla 27

Resumen de gastos de venta

	Mensual	Anual
Salarios de ventas	\$1.217,51	\$14.610,10
Comunicación y promoción	\$850,00	\$10.200,00
	\$2.067,51	\$24.810,10

Elaborado por: Ana Ramón

Financiamiento

Para la implementación de la idea de negocio el requerimiento de inversión establecido se considera que se dispondrá de un financiamiento del 30% que será cubierto por una institución bancaria y el 70% será cubierto por la empresa.

Estructura de financiamiento

Tabla 28

Estructura de financiamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Empresa	\$198.296,45	70%
FINANCIAMIENTO BANCARIO	\$84.984,19	30%
TOTAL	\$283.280,65	100%

Elaborado por: Ana Ramón

Para analizar el calendario de pagos se procede a realizar la tabla de amortización, para lo cual se ha establecido una tasa aceptable establecida por los bancos, con la investigación preliminar se considera como alternativa al crédito al Banco de Guayaquil quien proporciona una tasa efectiva anual del 11.40%

Se emplea la fórmula de anualidad para calcular los pagos mensuales del crédito:

$$\text{Anualidad } anualidad = \frac{\text{Monto de crédito } \times t}{\left(1 - \frac{1}{(1+t)^n}\right)}$$

Donde t es la tasa de interés (11,4%), y n es el tiempo en períodos (60)

Tabla 29

Tabla de amortización

Monto a	
financiar:	\$84.984,19
<hr/>	
Tiempo (meses)	60
Anualidad	\$1.864,76
Tasa bancaria	11,4%
Elaborado por: Ana Ramón	

No obstante, la tabla de amortización se detalla considerando 60 meses de crédito:

Años	meses	Monto	Tasa	Anualidad	Interés	Pago a Capital	Saldo
Año 1	1	\$84.984,19	0,0095	\$1.864,76	\$807,35	\$1.057,41	\$83.926,78
	2	\$83.926,78	0,0095	\$1.864,76	\$797,30	\$1.067,46	\$82.859,33
	3	\$82.859,33	0,0095	\$1.864,76	\$787,16	\$1.077,60	\$81.781,73
	4	\$81.781,73	0,0095	\$1.864,76	\$776,93	\$1.087,83	\$80.693,90
	5	\$80.693,90	0,0095	\$1.864,76	\$766,59	\$1.098,17	\$79.595,73
	6	\$79.595,73	0,0095	\$1.864,76	\$756,16	\$1.108,60	\$78.487,13
	7	\$78.487,13	0,0095	\$1.864,76	\$745,63	\$1.119,13	\$77.367,99
	8	\$77.367,99	0,0095	\$1.864,76	\$735,00	\$1.129,76	\$76.238,23
	9	\$76.238,23	0,0095	\$1.864,76	\$724,26	\$1.140,50	\$75.097,73
	10	\$75.097,73	0,0095	\$1.864,76	\$713,43	\$1.151,33	\$73.946,40
	11	\$73.946,40	0,0095	\$1.864,76	\$702,49	\$1.162,27	\$72.784,13
	12	\$72.784,13	0,0095	\$1.864,76	\$691,45	\$1.173,31	\$71.610,82
Año 2	13	\$71.610,82	0,0095	\$1.864,76	\$680,30	\$1.184,46	\$70.426,36
	14	\$70.426,36	0,0095	\$1.864,76	\$669,05	\$1.195,71	\$69.230,65
	15	\$69.230,65	0,0095	\$1.864,76	\$657,69	\$1.207,07	\$68.023,58
	16	\$68.023,58	0,0095	\$1.864,76	\$646,22	\$1.218,54	\$66.805,05
	17	\$66.805,05	0,0095	\$1.864,76	\$634,65	\$1.230,11	\$65.574,94
	18	\$65.574,94	0,0095	\$1.864,76	\$622,96	\$1.241,80	\$64.333,14

	19	\$64.333,14	0,0095	\$1.864,76	\$611,16	\$1.253,60	\$63.079,54
	20	\$63.079,54	0,0095	\$1.864,76	\$599,26	\$1.265,50	\$61.814,04
	21	\$61.814,04	0,0095	\$1.864,76	\$587,23	\$1.277,53	\$60.536,51
	22	\$60.536,51	0,0095	\$1.864,76	\$575,10	\$1.289,66	\$59.246,85
	23	\$59.246,85	0,0095	\$1.864,76	\$562,85	\$1.301,92	\$57.944,93
	24	\$57.944,93	0,0095	\$1.864,76	\$550,48	\$1.314,28	\$56.630,65
Año 3	25	\$56.630,65	0,0095	\$1.864,76	\$537,99	\$1.326,77	\$55.303,88
	26	\$55.303,88	0,0095	\$1.864,76	\$525,39	\$1.339,37	\$53.964,50
	27	\$53.964,50	0,0095	\$1.864,76	\$512,66	\$1.352,10	\$52.612,41
	28	\$52.612,41	0,0095	\$1.864,76	\$499,82	\$1.364,94	\$51.247,46
	29	\$51.247,46	0,0095	\$1.864,76	\$486,85	\$1.377,91	\$49.869,55
	30	\$49.869,55	0,0095	\$1.864,76	\$473,76	\$1.391,00	\$48.478,55
	31	\$48.478,55	0,0095	\$1.864,76	\$460,55	\$1.404,21	\$47.074,34
	32	\$47.074,34	0,0095	\$1.864,76	\$447,21	\$1.417,55	\$45.656,79
	33	\$45.656,79	0,0095	\$1.864,76	\$433,74	\$1.431,02	\$44.225,77
	34	\$44.225,77	0,0095	\$1.864,76	\$420,14	\$1.444,62	\$42.781,15
	35	\$42.781,15	0,0095	\$1.864,76	\$406,42	\$1.458,34	\$41.322,81
	36	\$41.322,81	0,0095	\$1.864,76	\$392,57	\$1.472,19	\$39.850,62
Año 4	37	\$39.850,62	0,0095	\$1.864,76	\$378,58	\$1.486,18	\$38.364,44
	38	\$38.364,44	0,0095	\$1.864,76	\$364,46	\$1.500,30	\$36.864,14
	39	\$36.864,14	0,0095	\$1.864,76	\$350,21	\$1.514,55	\$35.349,59
	40	\$35.349,59	0,0095	\$1.864,76	\$335,82	\$1.528,94	\$33.820,65
	41	\$33.820,65	0,0095	\$1.864,76	\$321,30	\$1.543,46	\$32.277,18
	42	\$32.277,18	0,0095	\$1.864,76	\$306,63	\$1.558,13	\$30.719,06
	43	\$30.719,06	0,0095	\$1.864,76	\$291,83	\$1.572,93	\$29.146,13
	44	\$29.146,13	0,0095	\$1.864,76	\$276,89	\$1.587,87	\$27.558,26
	45	\$27.558,26	0,0095	\$1.864,76	\$261,80	\$1.602,96	\$25.955,30
	46	\$25.955,30	0,0095	\$1.864,76	\$246,58	\$1.618,19	\$24.337,11
	47	\$24.337,11	0,0095	\$1.864,76	\$231,20	\$1.633,56	\$22.703,56
	48	\$22.703,56	0,0095	\$1.864,76	\$215,68	\$1.649,08	\$21.054,48
Año 5	49	\$21.054,48	0,0095	\$1.864,76	\$200,02	\$1.664,74	\$19.389,74
	50	\$19.389,74	0,0095	\$1.864,76	\$184,20	\$1.680,56	\$17.709,18
	51	\$17.709,18	0,0095	\$1.864,76	\$168,24	\$1.696,52	\$16.012,65
	52	\$16.012,65	0,0095	\$1.864,76	\$152,12	\$1.712,64	\$14.300,01
	53	\$14.300,01	0,0095	\$1.864,76	\$135,85	\$1.728,91	\$12.571,10
	54	\$12.571,10	0,0095	\$1.864,76	\$119,43	\$1.745,33	\$10.825,77
	55	\$10.825,77	0,0095	\$1.864,76	\$102,84	\$1.761,92	\$9.063,85
	56	\$9.063,85	0,0095	\$1.864,76	\$86,11	\$1.778,65	\$7.285,20
	57	\$7.285,20	0,0095	\$1.864,76	\$69,21	\$1.795,55	\$5.489,65
	58	\$5.489,65	0,0095	\$1.864,76	\$52,15	\$1.812,61	\$3.677,04
	59	\$3.677,04	0,0095	\$1.864,76	\$34,93	\$1.829,83	\$1.847,21
	60	\$1.847,21	\$0,01	\$1.864,76	\$17,55	\$1.847,21	\$0,00

Elaborado por: Ana Ramón

Fuentes de ingresos

Los ingresos se han definido de acuerdo a la cantidad de ventas y los precios de venta se pronostica que cada año se exporten 1.596 mesas, a continuación, se detalla la fuente de ingreso:

Tabla 30

Ingresos

Descripción	Por envío	Anual	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad (mesas)	133	1596	1596	1596	1596	1596
Precio por mesa	\$425	\$425	\$425	\$431	\$431	\$436
Ingresos	\$56.525	\$678.300	\$678.300	\$687.118	\$687.118	\$696.050

Elaborado por: Ana Ramón

La cantidad de exportación se ha considerado fija para el período de análisis. Y el precio será fijo por dos años, realizando un incremento del 3 % para los años siguientes sustentado en el incremento de la capacidad productiva en base a la especialización y por otra parte un incremento de un 1,3% en los precios al año 3 y 5. Este incremento se sustenta en la posibilidad de incremento de precio debido a la inflación. Si bien la inflación en Ecuador en los últimos 5 años (promedio) fue de 0,37% anual, mientras que en China fue de 2,22%, el incremento de precios es favorable para la Exportación y por tanto se realiza un incremento prudente de 1,3% cada 2 años.

Estado de resultados

Estado de Pérdidas y Ganancias

Con el detalle de los ingresos y gastos es posible realizar el informe de estado de pérdidas y ganancias con un pronóstico para 5 años.

Tabla 31

Pérdidas y ganancias

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS OPERACIONALES					
Ventas	\$678.300,00	\$678.300,00	\$687.117,90	\$687.117,90	\$696.050,43
(-) Costos de ventas	\$477.641,38	\$486.320,99	\$492.612,43	\$498.985,66	\$505.441,74
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$200.658,62	\$191.979,01	\$194.505,47	\$188.132,24	\$190.608,69
Gastos operacionales					
(-) Gastos de Administración	\$35.183,90	\$35.641,29	\$36.104,63	\$36.573,99	\$37.049,45
(-) Gastos de ventas	\$24.810,10	\$25.132,63	\$25.459,36	\$25.790,33	\$26.125,60
UTILIDAD OPERACIÓN	\$140.664,62	\$131.205,09	\$132.941,48	\$125.767,92	\$127.433,64
(-) Gastos financieros	\$9.003,75	\$7.396,95	\$5.597,09	\$3.580,99	\$1.322,65
(-) Depreciación y amortizaciones	\$10.089,97	\$10.089,97	\$10.089,97	\$9.189,98	\$9.189,98
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN ANTES DE IMP	\$121.570,90	\$113.718,17	\$117.254,42	\$112.996,96	\$116.921,02
(-) Participación a trabajadores (15%)	\$18.235,63	\$17.057,73	\$17.588,16	\$16.949,54	\$17.538,15
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	\$103.335,26	\$96.660,44	\$99.666,26	\$96.047,42	\$99.382,86
(-) Impuesto a la renta (22%)	\$22.733,76	\$21.265,30	\$21.926,58	\$21.130,43	\$21.864,23
(=) Utilidad neta	\$80.601,51	\$75.395,15	\$77.739,68	\$74.916,99	\$77.518,63

Elaborado por: Ana Ramón

Estado de Flujo de caja del proyecto y del inversionista

Para el análisis del estado de Flujo de caja se consideran dos alternativas, el estado de resultado del proyecto en el que se considera toda la inversión sin financiamiento bancario. En el segundo caso se emplea sola la inversión realiza por el inversionista y se considera el financiamiento bancario.

Tabla 32

Flujo de caja del proyecto

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	\$283.280,65					
Utilidad neta		\$80.601,51	\$75.395,15	\$77.739,68	\$74.916,99	\$77.518,63
Depreciaciones y amortizaciones		\$10.089,97	\$10.089,97	\$10.089,97	\$9.189,98	\$9.189,98
Recuperación de capital de trabajo						\$89.605,90
Valor de rescate						\$145.024,90
Flujo de caja	-\$283.280,65	\$90.691,47	\$85.485,11	\$87.829,65	\$84.106,96	\$321.339,41

Elaborado por: Ana Ramón

Tabla 33

Flujo de caja de los inversionistas

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	\$198.296,45					
Utilidad neta		\$80.601,51	\$75.395,15	\$77.739,68	\$74.916,99	\$77.518,63
+ Depreciaciones y amortizaciones		\$10.089,97	\$10.089,97	\$10.089,97	\$9.189,98	\$9.189,98
- Préstamo, amortización del capital		\$13.373,37	\$14.980,17	\$16.780,03	\$18.796,14	\$21.054,48
Recuperación capital de trabajo						\$89.605,90
Valor de rescate						\$145.024,90
Flujo de caja	-198.296,45	\$77.318,10	\$70.504,94	\$71.049,62	\$65.310,82	\$300.284,93

Elaborado por: Ana Ramón

Evaluación

Para la evaluación financiera se considera los criterios de evaluación, para lo cual se analizan los indicadores VAN, la TIR y el PRI (Período de recuperación del capital), estimadores que permiten evidenciar la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Valor Actual Neto (VAN)

Para determinar el VAN se debe calcular la tasa de oportunidad, para lo cual se debe considerar la tasa de mercado de la Bolsa de Valores de Quito, su rendimiento promedio es de 13,5%, la tasa bancaria anteriormente indicada y la tasa impositiva del país. A continuación, se muestra el cálculo del costo de oportunidad del proyecto:

Tabla 34

Cálculo del costo de oportunidad

WACC	= Ke (% capital propio) + Kd (1 - T) (% deuda) + Inflación
Ke =	13,5%
Kd =	11,4%
% Cap. Propio =	100%
% deuda =	0%
T =	33,70%
Inflación	1,30%
WACC	= 13,5% (1) + 11,4% (1 - 33,7%) (0%) + 1,49%
WACC	14,80%

Elaborado por: Ana Ramón

Para determinar el VAN se descuentan los flujos como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 35

Cálculo del VAN

Tasa de oportunidad = 13,0%

Año	Flujo	Flujo descontado
0	\$-198.296,45	\$-198.296,45
1	\$77.318,10	\$68.412,53
2	\$70.504,94	\$55.198,65
3	\$71.049,62	\$49.218,13
4	\$65.310,82	\$40.031,60
5	\$300.284,93	\$162.856,77
VAN		\$177.421,23

Elaborado por: Ana Ramón

De acuerdo a los resultados obtenidos el VAN del proyecto es positivo, determinando que es un proyecto rentable que está acorde a las expectativas del inversionista y que puede ser aceptado por la viabilidad financiera

Tasa Interna de Retorno

Para determinar la rentabilidad del proyecto sobre la inversión realizada, se requiere del cálculo de la TIR obteniendo como valor el siguiente:

TIR	38,0%
------------	--------------

De acuerdo al resultado financiero la tasa de rendimiento es atractiva para el proyecto, lo que implica que la idea de negocio podría ser implementada y desarrollada.

Período de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación del capital se detalla a continuación:

Tabla 36

Período de recuperación de capital

Año	Flujo descontado	Flujo acumulado
0	-198.296,45	-198.296,45
1	68.412,53	-129.883,93
2	55.198,65	-74.685,28
3	49.218,13	-25.467,15
4	40.031,60	14.564,46
5	162.856,77	177.421,23

Elaborado por: Ana Ramón

El periodo de recuperación de la idea de negocio será de 3 años y 8 meses, valores que se determinaron con un análisis de interpolación.

Interpolación = 3,60

Tiempo = 3 años 8 meses

Escenarios

Una de las partes importantes del análisis es entender diferentes escenarios que se pueden presentar como el cambio en las ventas y los costos. Por ello se hizo un análisis del incremento en el precio de ventas y su disminución, pues un cambio en los envíos no es factible debido a los cambios que tendrían que hacerse en la capacidad de contenedores, etc. Por tanto se analiza el cambio en el precio comparativamente con el escenario actual o más probable.

Tabla 37

VAN y TIR de acuerdo a los diferentes escenarios

Año	VAN	TIR
Previsto, probable	177.421,23	38,0%
Disminución 10% precio	17.912,00	15,5%
Incremento 10% precio	\$336.929,00	45,5%

Elaborado por: Ana Ramón

Como se observa, el cambio de un 10% en el precio varía de forma importante los beneficios, disminuyendo a casi la mitad la rentabilidad en caso de disminuir un 10% el precio y de igual manera, incrementando la misma en casi un 50%. Por tanto es claro que el precio es muy sensible y por tanto la empresa debe analizar en su beneficio.

Conclusiones

Se concluye que el mercado chino es altamente competitivo y el acceso al mercado requiere del conocimiento y experiencia para posicionar el mercado productos y servicios que estén acorde a las necesidades y requerimientos de los consumidores chinos, siendo indispensable el establecimiento de estrategias y alianzas para posicionarse en el mercado asiático.

Se concluye que al realizar del diagnóstico para la exportación de los muebles (mesas) se evidencia que exista la posibilidad de incorporar residuos de madera *Samanea* ya que es una de las especies forestales de mayor demanda que puede ser potencializada con un nuevo enfoque permitiendo la comercialización de este tipo de productos.

Existe una alta tendencia hacia el desarrollo de productos personalizados en este sentido el diseño de un plan de negocios orientado a la exportación de muebles sustentables con resina epóxica se convierte en una oportunidad de mercado, para lo cual se requiere del análisis de mercado, técnico y financiero esencial para delimitar la implementación y factibilidad de la idea de negocio.

Los requerimientos para la valoración técnica determinaron que la factibilidad de la idea de negocio se sustenta en la capacidad de producción y procesos de producción al igual que los requerimientos de exportación, siendo necesario altos estándares de calidad que permitan la comercialización de los muebles (mesas) en China.

Financieramente a través de los criterios de evaluación es factible determinar que el proyecto es rentable y viable dado que la tasa de rendimiento es atractiva y por ende podría ser considerado como una alternativa de negocio que contribuiría al desarrollo de la economía local y al crecimiento de las exportaciones.

Recomendaciones

Uno de los principales aspectos que se debe tomar en cuenta para la implementación de la empresa es que la misma siga los parámetros planteados en la presente investigación, es decir los requerimientos de inversión, de aspectos técnicos, la coordinación con el importador en China y demás parámetros, pues en base a estos se ha planificado el análisis de factibilidad y rentabilidad, además considerando estos aspectos y estrategias se podrán alcanzar los objetivos.

Es recomendable una vez que se implemente la empresa establecer una administración que fortalezca principalmente el recurso humano y los procedimientos a seguir en todo ámbito, desde operativo, hasta comercial, pues el buen desempeño de las empresas depende no solamente de su planificación inicial, sino de una correcta administración y estos son puntos fundamentales.

A futuro es importante que con la misma forma de analizar el producto que se pretende comercializar, se realice el respectivo análisis técnico y financiero para el envío de otros productos que también podrían ser demandados y con ello favorecer a un mayor crecimiento de la empresa.

Referencias

- FIAT PANIS FAO . (2020). *Evaluación de los recursos forestales mundiales*. ROMA :
FAO .
- AsianLINK . (27 de 08 de 2017). 70% de consumidores chinos se declaran conscientes de la importancia de consumo sostenible. *AsianLINK* , págs. 1-2.
- Banco Mundial. (2019). *WORLD DEVELOPMENT INDICATORS*. Obtenido de <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/>
- BanEcuador . (15 de 06 de 2020). *El gobierno nacional y la banca pública trabajan para reactivar la economía ecuatoriana*. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec/2020/07/15/el-gobierno-nacional-y-la-banca-publica-trabajan-para-reactivar-la-economia-ecuatoriana/>
- BBC News. (19 de 09 de 2020). *Economía china: 4 claves del notable crecimiento del país asiático tras los cierres por la pandemia*. Obtenido de BBC News Mundo : <https://www.bbc.com/mundo/noticias-54607363#:~:text=A%20comienzos%20de%202020%2C%20cuando,n%C3%BAmoros%20trimestrales%20negativos%20desde%201992.>
- BCE . (17 de 01 de 2020). *Boletín de archivo* . Obtenido de La economía ecuatoriana se recupera : <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1348-la-econom%C3%ADa-ecuatoriana-se-recuperar%C3%A1-07-durante-el-2020#:~:text=Para%20el%20a%C3%B1o%202020%2C%20la,nominal%20de%20USD%20109.667%20millones.>
- Blogspot. (14 de abril de 2013). *Blogspot*. Obtenido de <https://serviajero.blogspot.com/2012/09/darmstadt-alemania.html>
- Brito, V. (2017). Ecuador con madera para exportar. *Revista Gestión* , 15-32.

Cámara Forestal de Bolivia. (03 de 04 de 2019). *Comercio Exterior de Productos de Madera al primer semestre del 2019*. Obtenido de Bolivia:

<https://www.cfb.org.bo/noticias/estadisticas/comercio-exterior-al-primer-semestre-del-2019>

Cámara Forestal de Bolivia. (01 de 01 de 2020). *Exportación española de muebles cierra el año 2019 con un crecimiento de 4.7%. Bolivia*. Obtenido de

<https://www.cfb.org.bo/noticias/estadisticas/exportacion-espanola-de-muebles-cierra-el-ano-2019-con-un-crecimiento-de-4-7.html>

Canelos, R. (2010). *Formulación y Evaluación de un Plan Negocio*. Quito, Ecuador:

Universidad Internacional del Ecuador. doi:978-9942-03-111-2

CEDIA . (2020). El sector maderero en Ecuador . *Observatorio Orgánico y Social de Tunguragua* , 32-38.

Comercio y Aduanas. (2019). *¿Qué es el INCOTERM CIF?* Obtenido de

www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-cif/#:~:text=¿Qué%20es%20el%20INCOTERM%20CIF%3F&text=El%20término%20costo%2C%20seguro%20y,el%20puerto%20de%20embarque%20marítimo.

CURIOSOANDO. (12 de 06 de 2018). *¿Qué son las resinas epoxi?* Obtenido de

<https://curiosoando.com/que-son-las-resinas-epoxi>

Datosmacro. (12 de 05 de 2020). *China: Economía y demografía*. Obtenido de

Expansión : <https://datosmacro.expansion.com/paises/china>

Datosmacro. (01 de 02 de 2020). *Ecuador: Economía y demografía*. Obtenido de

Expansión : <https://datosmacro.expansion.com/paises/ecuador>

DB-City . (15 de 02 de 2020). *Dongguan*. Obtenido de <https://es.db-city.com/China-->

Provincia-de-Cant%C3%B3n--Dongguan

- De La Torre, R. (21 de Mayo de 2018). *Latinoamérica y España son un pequeño apéndice en la industria del mueble*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2020, de <http://masmadera.net/industria-del-mueble-en-el-mundo/>
- Dongguan Seeland Wood . (2019). *Epoxy Resin Table (Full Cover or River Style or Resin Fix)*. Obtenido de <https://woodtable.en.made-in-china.com/>
- FAO . (2015). *APROVECHAMIENTO POTENCIAL DE LOS RESIDUOS DE MADERA PARA LA PRODUCCION DE ENERGIA*. Estados Unidos : FAO .
- FAO. (2020). *Producción y consumo de los productos forestales*. BEIJING, China: Base de datos FAOSTAT-Forestal.
- Flores, A., & Moctezuma, G. (2020). Importancia económica del pino (*Pinus spp.*) como recurso natural en México. *Mexicana de Ciencias Forestales Vol. 11 (60)*. Julio – Agosto, pp.; 161-185. DOI: <https://doi.org/10.29298/rmcf.v11i60.720>.
- Fundación Natura, y Cooperación Ecuatoriana-Alemana. (2007). *Norma para el manejo forestal sostenible de Bosques Secos*. Ecuador : Fundación Natura.
- La Porta, D. (13 de 04 de 2017). *Cómo construir una mesa de madera y resina*. Obtenido de RESINAPRO: <https://resinapro.es/2017/04/13/como-construir-una-mesa-de-madera-y-resina/>
- Lascano, D., Valcárcel, J., Balart, R., Quiles, L., & Boronat, T. (2020). Fabricación de materiales compuestos de alto rendimiento medioambiental con resina epoxi de origen renovable y núcleos ligeros permeables para infusión asistida por vacío. *Ingenius. N.º23, (enero-junio)*., pp.: 62-73. DOI <https://doi.org/10.17163/ings.n23.2020.06>.
- Ministerio del Ambiente . (2010). *Recursos forestales en el Ecuador* . Ecuador : Ministerio del Ambiente .

- Ministerio del Ambiente. (2017). *Acuerdo Ministerial* . Obtenido de <https://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/03/ACUERDO-90-VEDA-CAOBA.pdf>
- Moret, A., Ortiz, A., Pérez, Y., Quijada, M., & Jerez, M. (2008). Ecuaciones de volumen para árboles de Samán (*Samanea saman* (Jacq.) Merr.), provenientes de potreros en el municipio Machiques de Perijá, Estado Zulia. *Revista forestal Venezolana* , 87-96.
- Observatorio del cambio rural . (24 de 11 de 2020). *Movimiento, acciones y alianzas* . Obtenido de <https://ocar.u.org.ec/index.php/comunicamos/noticias/item/9578-ecuador-es-el-pais-con-la-mayor-tasa-de-deforestacion-de-latinoamerica-en-comparacion-con-su-tamano-incluso-mas-que-brasil>
- Oficina de Información Diplomática. (2020). *República Popular (de) China - OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA - FICHA PAÍS*. Madrid: Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura . (2020). *El estado de los bosques del mundo 2020: Los bosques*. Estados Unidos : Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura .
- PR-Newswire, & Wood Resources International LLC. (9 de April de 2020). *Imported Forest Products to China Dropped by 750 Million Dollars in January and February, with the Biggest Decreases Seen in Lumber and Pulp*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2020, de <https://www.prnewswire.com/news-releases/imported-forest-products-to-china-dropped-by-750-million-dollars-in-january-and-february-with-the-biggest-decreases-seen-in-lumber-and-pulp-301038417.html>

- PROECUADOR . (2019). *Guia Comercial CHINA 2019*. Ecuador : PROECUADOR .
- Research Institute of Forestry Information and Policy, CAF. (2020). *DEMAND AND SUPPLY OF TROPICAL WOOD PRODUCTS*. Beijing China: Chinese Academy of Forestry.
- Revista Crossover. (2021). Informe completo sobre el mercado de Resina epoxica | Tamaño, crecimiento, demanda, oportunidades y pronóstico para 2021-2029 |. *Revista Crossover*, 1-15.
- Revista Lideres . (2013). El sector maderero es uno de los que más participa. *Revista Lideres* , 15-18.
- Secretaría General de Comunicación de la Presidencia. (19 de 08 de 2020). *Boletines*. Obtenido de El Gobierno Nacional mantiene el apoyo a emprendedores con su programa Reactivate Ecuador: <https://www.comunicacion.gob.ec/el-gobierno-nacional-mantiene-el-apoyo-a-emprendedores-con-su-programa-reactivate-ecuador/>
- Seeland Wood Co., L. (12 de 08 de 2020). *Productos de resina*. Obtenido de Epoxy Resin Table (Full Cover or River Style or Resin Fix): <https://woodtable.en.made-in-china.com/>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador . (05 de 04 de 2017). *Proceso de exportación* . Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Silva, V. (7 de 12 de 2020). Andrea Durán, emprendedora: 'Nos quieren quitar los pocos ingresos que tenemos porque nos catalogan como microempresa'. *El comercio* , págs. 1-2.
- Tello, A. (2014). *Utilización de los desechos de madera* . Ambato : Univerdad de Ambato .
- Xantaco. (2019). *Exportar a China*. Obtenido de www.xantako.com

Apéndice A: Cálculo de PIB en China

Es muy importante tomar en cuenta que Kahhat (2020), expone que:

La entidad oficial encargada de medir el crecimiento del PIB en China es el Buró Nacional de Estadística. A su vez, la entidad encargada de establecer las metas de crecimiento del PIB es la Comisión para el Desarrollo y la Reforma Nacional. Una razón por la cual las cuentas nacionales en China no son confiables es el hecho de que ambas instituciones tienen al mando a la misma persona: Ning Jizhe es director de la primera y vicepresidente de la segunda. Una segunda razón por la cual las estadísticas oficiales no resultan confiables es la que ofrece una investigación del Brookings Institution realizada por Wei Chen, Xilu Chen, Chang-Tai Hsieh y Zheng Song. Según esta, las cifras que el Buró Nacional de Estadísticas debe agregar para obtener las cuentas nacionales se basan en información recolectada por los gobiernos locales. El problema es que esos gobiernos locales son premiados por el gobierno nacional cuando alcanzan las metas de crecimiento e inversión establecidas para su jurisdicción.

Es decir, si una medición fidedigna del desempeño económico concluyese que no se alcanzaron las metas establecidas tanto a nivel local como nacional, ello afectaría de manera adversa a los intereses de esos actores. Estos, por ende, tienen incentivos para sobrestimar el desempeño de la economía en ambos niveles. Como comprenderá, es inverosímil suponer que el gobierno nacional ignora ese problema. Salvo, claro, que este también tenga incentivos para ocultar información. A fin de cuentas, ni el Buró Nacional de Estadística, ni la Comisión para el Desarrollo y la Reforma Nacional, ni los gobiernos locales son entidades autónomas respecto del gobierno nacional. Lo primero que uno

encuentra, por ejemplo, al ingresar a la página web del Buró Nacional de Estadística es una referencia a cómo el país, “bajo el firme liderazgo del Comité Central del Partido Comunista de China con el camarada Xi Jinping al mando”, consiguió superar los retos en materia de salud y economía que plantea la pandemia del COVID-19.

Para intentar estimar el grado en el que las cuentas nacionales se apartan de la realidad, los investigadores independientes emplean “proxis” para calcular el desempeño de la economía china. Es decir, emplean indicadores que no miden en forma directa aquello que desean medir, pero que constituyen aproximaciones razonables en ausencia de estadísticas oficiales fidedignas. Por ejemplo, las cifras de consumo eléctrico o de recaudación tributaria. Y es allí donde encuentran anomalías incluso al comparar las propias cifras oficiales. Por ejemplo, según cifras oficiales el PIB de China creció en 6,1% en 2019 pero la recaudación tributaria creció sólo en un 3,8%. No es que no puedan existir diferencias entre ambas cifras, pero parecería improbable que esas diferencias sean de cerca de un 40%.

En general, los cálculos independientes sugieren que, de manera regular, existiría una sobrestimación del crecimiento del PIB chino en las cuentas oficiales. Por ejemplo, la investigación del Brookings Institution antes mencionada concluye lo siguiente: “nuestra mejor estimación es que la verdadera tasa de crecimiento del PIB probablemente haya sido sobrestimada en casi dos puntos porcentuales entre 2008 y 2016”. Ese cálculo coincide con las conclusiones de otras investigaciones.

Es decir, el problema fundamental no sería que el vicepresidente de la Comisión para el Desarrollo y la Reforma Nacional o los gobiernos locales

tengan incentivos para sobrestimar las cifras de crecimiento. Sería más bien que en, previsión de los problemas en materia de legitimidad pública y decisiones de inversión que podrían ocasionar metas de crecimiento que se incumplen de manera regular, el propio gobierno nacional tendría incentivos para sobrestimar el desempeño de la economía. Y, a diferencia de lo que ocurriría bajo un régimen democrático, no existen dentro de China instituciones o medios independientes que puedan corregir públicamente a las autoridades. La única excepción era Hong Kong, pero eso estaría cambiando con la nueva ley de seguridad nacional. (p. 1)

Apéndice B: Formato de entrevista**Entrevista a expertos en exportación**

¿Qué consideraciones debería tomarse en cuenta para exportar productos a China?

¿Considera viable la exportación a China de mesas de madera epóxica?

¿Considera que la exportación de muebles de madera (mesas de comedor) con resina epóxica a China puede ser un producto atractivo para la población?

¿Cuáles son las limitaciones de la exportación a China de los productos mencionados o similares?

¿Considera usted que existe un potencial demanda en China para los productos mencionados?

¿Qué estrategias debería considerarse para un adecuado ingreso al mercado chino?

¿Cómo ve usted la oferta o competencia que tendría este negocio mencionado en China?

¿Qué opciones recomendaría para el envío de este producto a China y las formas de negociación con los importadores chinos?

Apéndice C: Detalle de inversiones

CONSTRUCCIONES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	1	\$45.000,00	\$45.000,00
Construcción	1	\$85.000,00	\$85.000,00
TOTAL			\$130.000,00

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	4	\$600,00	\$2.400,00
Impresora y escanner	2	\$150,00	\$300,00
TOTAL			\$2.700,00

EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfonos	4	\$60,00	\$240,00
Sistema de cámaras	1	\$450,00	\$450,00
TOTAL			\$690,00

MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio Ejecutivo	2	\$180,00	\$360,00
Silla ejecutiva	5	\$120,00	\$600,00
Escritorio	4	\$140,00	\$560,00
Archivador	2	\$120,00	\$240,00
TOTAL			\$1.760,00

MAQUINARIA Y EQUIPOS


DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Martillo	2	\$165,00	\$330,00
Metro	3	\$3,50	\$10,50
Angulo	3	\$4,75	\$14,25
Pistola de aire caliente	4	\$156,00	\$624,00
Pistola de silicona	2	\$34,00	\$68,00
Taladro percutor	2	\$280,00	\$560,00
Sierra de calar	2	\$825,00	\$1.650,00
Fresadora de superficie	1	\$2.550,00	\$2.550,00
Lijadora	4	\$534,00	\$2.136,00
Discos	100	\$0,50	\$50,00
Pulidora	3	\$650,00	\$1.950,00
Sierra circular	2	\$2.325,00	\$4.650,00
Maquina cepilladora	2	\$280,00	\$560,00
Total maquinaria			\$15.152,75

Muebleria de produccion

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estanterias	5	\$250,00	\$1.250,00
Mesas	3	\$189,00	\$567,00
Bases	3	\$210,00	\$630,00
Total maquinaria			\$2.447,00

Apéndice D: Inflación de Ecuador y China

Índice de Precios al Consumidor. Ecuador 2015-2021

 BANCO CENTRAL DEL ECUADOR				
4.2.1.a ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR				
Índice, 2014=100; variación anual, mensual y acumulada				
Período	TOTAL Ponderación: 100.0%		MUEBLES Y ARTICULOS PARA EL HOGAR Y PARA CONSERVACION ORDINARIA DEL HOGAR 5.86%	
	Índice	Variación	Índice	Variación anual, porcentaje
Anual				
Promedio anual				
2015	103,22		104,13	
2016	105,00	1,73	104,61	0,46
2017	105,44	0,42	103,53	-1,03
2018	105,21	-0,22	102,63	-0,87
2019	105,49	0,27	101,15	-1,45
2020	105,13	-0,34	100,33	-0,80
2021 Agosto	105,57	0,89	101,34	1,25

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Fuente: <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>

Inflación de China

2016	1.41%
2017	4.23%
2018	3.50%
2019	1.29%
2020	0.67%
Promedio	2.22%

Fuente: <https://datosmacro.expansion.com/ipc->

[países/china#:~:text=La%20tasa%20de%20variacion%20anual,es%20del%200%2C6%25.](https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/china#:~:text=La%20tasa%20de%20variacion%20anual,es%20del%200%2C6%25.)

Apéndice D: Demanda de importación mesas de madera de categorías varias

Se halló información Cuantitativa de Importaciones de Mesas por China, en las siguientes categorías:

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por China

Producto: 901710 Mesas y máquinas de dibujar, incl. automáticas (exc. unidades para máquinas automáticas de ...

Fuentes: [Cálculos del CCI basados en estadísticas de General Customs Administration of China desde enero de 2015.](#)

[Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2015.](#)

Unidad : miles Dólar Americano

Exportadores	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020
Mundo	1293	1814	1653	1579	1540
Japón	405	571	414	322	573
Alemania	48	8	106	76	356
Suiza	0	160	0	0	223
Estados Unidos de América	253	220	411	213	179
Canadá	104	151	237	255	70
China	36	53	20	123	33
Taipei Chino	236	131	15	78	30
España	30	50	78	67	29
Francia	21	49	24	16	17
Reino Unido	21	36	52	37	11
México	64	14	4	0	10
Brasil	0	0	0	0	5
Malasia	8	8	0	4	3
Turquía	6	7	5	0	2
Corea, República de	0	3	0	0	0
Ucrania	0	0	0	0	0
Australia	1	0	0	0	0
Bélgica	0	346	8	0	0
República Checa	0	0	0	0	0
Dinamarca	0	1	0	0	0
Finlandia	0	0	0	188	0
Hong Kong, China	0	0	51	0	0
Irán, República Islámica del	0	0	0	1	0
Israel	0	0	200	192	0
Italia	53	0	0	0	0
India	1	0	0	0	0
Singapur	4	7	0	0	0
Tailandia	3	0	0	8	0
Emiratos Árabes Unidos	0	0	28	0	0

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por China

Producto: 940290 Mesas de operaciones, mesas de reconocimiento y demás mobiliario especial para medicina, cirugía, ...

Fuentes: [Cálculos del CCI basados en estadísticas de General Customs Administration of China desde enero de 2015.](#)

[Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2015.](#)

Unidad : miles Dólar Americano

Exportadores	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020
Mundo	118277	120260	130737	117980	133292
Alemania	40111	38741	39160	36361	41017
Estados Unidos de América	29657	30092	32659	20735	27575
Taipei Chino	18380	21747	18580	17650	16171
República Checa	575	1169	2250	2304	5602
Polonia	1938	3052	3033	3259	5434
Japón	5778	4634	5241	7452	5054
China	2039	1955	3668	2481	4549
Francia	4083	2814	5208	3728	4234
México	1847	2671	1863	5223	4117
Reino Unido	4234	3675	3938	5111	3951
Italia	2394	2208	4733	3578	3352
Nueva Zelanda	220	177	380	465	2082
Suiza	2144	1838	4009	2147	1982
Israel	542	419	575	1146	1719
India	302	141	221	300	1184
Viet Nam	270	832	673	959	868
España	186	300	476	870	815
Países Bajos	476	1013	808	557	599
Corea, República de	885	469	617	520	420
Australia	28	9	169	61	394
Dinamarca	102	70	109	344	353
Turquía	84	110	11	52	313
Suecia	65	105	278	382	254
Canadá	85	279	205	179	235
República Dominicana	0	1	5	12	208
Eslovenia	43	103	340	225	202
Austria	127	62	29	693	176
Finlandia	434	411	1031	492	127
Bélgica	176	269	67	264	100
Irlanda	131	200	99	123	46
Hungría	270	142	8	8	42
Indonesia	85	334	75	55	37
Estonia	1	0	0	0	28
Portugal	0	3	12	6	27
Noruega	2	17	10	75	13
Singapur	0	2	21	18	7
Eslovaquia	321	70	0	24	4
Malasia	170	46	31	73	2
Pakistán	2	0	7	0	1
Sudáfrica	0	35	11	0	1
Ucrania	0	0	21	0	0
Zona Nep	0	0	1	1	0
Argentina	0	7	0	0	0
Brasil	34	14	18	6	0
Bulgaria	0	0	0	0	0
Chile	0	1	2	0	0
Croacia	0	0	0	1	0
Grecia	0	0	10	0	0
Hong Kong, China	5	0	0	24	0
Irán, República Islámica del	0	0	0	11	0
Kuwait	1	0	0	0	0
Letonia	0	0	0	1	0
Lituania	0	0	0	3	0
Rumanía	0	3	0	0	0
Rusia, Federación de	0	0	0	1	0
Arabia Saudita	0	1	0	0	0
Tailandia	46	19	74	1	0
Emiratos Árabes Unidos	2	0	0	0	0
Túnez	0	0	0	0	0
Tanzania, República Unida de	0	1	0	0	0

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por China
 Producto: 950490 Mesas para juegos de casino, juegos de bolos automáticos, y otros juegos de feria, de mesa ...

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de
[General Customs Administration of China desde enero de 2015.](#)

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN
[COMTRADE hasta enero de 2015.](#)

Unidad : miles Dólar Americano

Exportadores	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020
Mundo	21019	41612	34448	123027	59926
China	4889	12319	9582	57380	25518
Japón	4129	16542	8583	41695	15706
Corea, República de	1457	2283	2564	3069	7053
Reino Unido	572	1174	1922	2509	2901
Alemania	642	1363	1696	1775	1330
Francia	166	119	606	586	1052
India	143	192	307	285	1012
Taipei Chino	1752	1263	766	1373	964
Estados Unidos de América	4358	3453	4427	1723	963
Italia	346	615	342	458	706
Rusia, Federación de	0	42	66	238	606
Viet Nam	596	915	725	726	530
Polonia	58	189	107	251	380
Indonesia	285	50	288	38	351
Dinamarca	50	190	58	167	207
Filipinas	4	0	173	17	140
Hong Kong, China	0	2	14	10109	105
Bélgica	24	41	93	46	80
Singapur	2	3	12	12	63
Finlandia	0	0	292	166	54
Países Bajos	14	151	23	95	47
Suecia	62	83	47	45	43
México	34	11	9	25	28
Eslovenia	0	4	2	14	19
España	22	38	37	42	17
Malasia	85	4	6	17	10
República Checa	44	52	48	46	7
Grecia	0	0	2	5	6
Australia	3	2	4	0	4
Turquia	70	39	6	0	4
Irlanda	7	4	0	1	3
Tailandia	273	13	16	3	3
Canadá	37	0	14	0	2
Hungría	679	0	1386	61	2
Suiza	0	1	1	3	2
Austria	126	81	14	3	1
Armenia	0	0	0	0	1
Israel	15	19	140	0	1
Lituania	60	32	65	0	1
Serbia	0	0	0	0	1
Emiratos Árabes Unidos	0	0	0	0	1
Ucrania	0	0	0	0	0
Zona Nep	1	2	0	0	0
Azerbaiyán	0	0	0	0	0
Bulgaria	0	0	0	0	0
Chipre	0	0	0	17	0
Etiopía	0	0	0	1	0
Kenya	0	7	0	5	0
Libano	0	0	0	0	0
Letonia	0	1	0	0	0
Luxemburgo	0	1	0	0	0
Macao, China	0	1	0	0	0
Madagascar	0	0	0	0	0
Mongolia	0	0	0	0	0
Namibia	0	0	0	0	0
Nueva Zelandia	1	308	0	0	0
Noruega	0	0	0	3	0
Pakistán	0	0	0	0	0
Perú	0	0	0	0	0
Portugal	8	3	4	1	0
Rumania	0	0	0	1	0
Arabia Saudita	0	0	0	1	0
Eslovaquia	0	0	0	15	0
Sudáfrica	1	0	0	0	0
Túnez	0	0	0	0	0