



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR
EL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**“ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE
MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL”**

AUTORES:

CHOEZ BANCHÓN KAREN ISABEL
ROSAS JURADO KATHERINE JANET

TUTOR:

LCDA. CLARA CABRERA J., MAE
GUAYAQUIL, OCTUBRE 2021



Repositorio Nacional en Ciencia y Tecnología	
Ficha De Registro de Tesis/Trabajo de Graduación	
Título y Subtítulo:	“Análisis de la Factibilidad para la Exportación de Muebles de Madera de la Empresa Mueblería Avril Ubicada en la Ciudad de Guayaquil”
Revisor(es)/tutor(es) (apellidos/nombres):	Lcda. Clara Cabrera J., Mae
Institución:	Universidad De Guayaquil
Unidad/facultad:	Ciencias Administrativas
Maestría/especialidad:	
Grado obtenido:	Ingeniería en Comercio Exterior
Fecha de publicación:	No. de páginas:
Areas temáticas:	Comercio Exterior
Palabras claves/ keywords:	Estados Unidos, exportación, factibilidad, muebles de madera, mercados internacionales.
Resumen/Abstract(150-250palabras):	
<p>El presente trabajo tiene como finalidad analizar la factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa mueblería Avril, hacia un mercado accesible para la comercialización. Con el análisis de los factores externos de los mercados internacionales, se logró determinar que Estados Unidos tiene una excelente oportunidad comercial para tener negocios, considerando la población, hábitos de compra, moneda y acuerdos comerciales. La metodología empleada para la investigación fue de enfoque mixto, se realizó una entrevista a una exportadora de muebles en el Ecuador, con la finalidad de indagar sobre aspectos relevantes y necesarios al momento de realizar la exportación; también se realizó una encuesta dirigida a 15 importadores de muebles de madera, que se encuentra localizados en Estados Unidos. Entre los resultados de la encuesta se puede observar cómo los importadores consideran como característica principal el precio del mueble, el estado donde comercializan los muebles de mayor incidencia es en el norte de california, prefieren el pago directo, cada importador tiene diferentes volúmenes de compra, un factor de éxito para que ellos decidan importar es que el exportar presente originalidad, exclusividad del diseño y la compra del mueble, lo realizan mediante un bróker. Finalmente, en el análisis financiero es viable, en sus indicadores financieros, dando como resultado una inversión de \$35.661,15.</p>	
Adjunto Pdf:	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
Contacto Coautor/Es: Choez Banchón Karen Isabel Rosas Jurado Katherine Janet	Teléfono: 0939188280 0983066954
Contacto Con la Institución:	Nombre: Secretaría de la Facultad.
	Teléfono: (04)2848487 Ext. 123
	E-mail: fca@uta.edu.ec



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



UNIDAD DE TITULACIÓN

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR REVISOR

Habiendo sido nombrado Lcda. Clara Cabrera Jara, MAE, tutor del trabajo de titulación **“ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”** certifico que el presente proyecto, elaborado por CHOEZ BANCHÓN KAREN ISABEL con C.I. 0919370239 y ROSAS JURADO KATHERINE JANET con C.I. 0919345751, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Ingeniero en la carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencias Administrativas, ha sido **REVISADO Y APROBADO** en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

Ec. Luis Roberto Asencio Cristóbal, MSc

C.I. 0915338255

Docente Revisor de Tesis



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



**LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL
USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS**

Nosotros, CHOEZ BANCHÓN KAREN ISABEL con C.I. 0919370239 y ROSAS JURADO KATHERINE JANET con C.I. 0919345751, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es “ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL” son de mi absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente

CHOEZ BANCHÓN KAREN ISABEL

C.I. 0919370239

ROSAS JURADO KATHERINE JANET

C.I. 0919345751

*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado **LCDA. CLARA CABRERA J., MAE.**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente proyecto ha sido elaborado por: **CHOEZ BANCHÓN KAREN ISABEL C.I. 0919370239** Y **ROSAS JURADO KATHERINE JANET** con C.I. 0919345751; con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior.

Se informa que el proyecto “ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL” ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio **URKUND** quedando el **3 %** de coincidencia.

Documento: **TESIS DE GRADO CHOEZ ROSAS.docx** (ID112590367)

Presentado: 2021-09-14 14:59 (-05:00)

Presentado por: karen.choezb@ug.edu.ec

Recibido: julio.baquem@ugbanalisis.urkund.com

Mensaje: Tesis "Análisis de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa mueblería AVRIL" mensaje completo

3% de estas 26 páginas, se componen de texto presente en 7 fuentes.

Lista de fuentes	Bloques
Categoría	Enlace/nombre de archivo
	Titulo Paul (1).docx
	http://repositorio.uoec.edu.ec/bitstream/123456789/712/1/436%20estudio%20de%20factibil...
	http://repositorio.uivr.edu.ec/bitstream/44000/2481/1/IT-ULVR-2277.pdf
	http://repositorio.uoec.edu.ec/bitstream/123456789/725/1/449%20E%20de%20de%20factibil...
	http://repositorio.ucug.edu.ec/bitstream/3317/9099/1/IT-UCUG-PPF-FPP-FPI-354.pdf
	https://www.refalva.org/jatsRncv/29/2905/175903/movil/index.html

Fuente externa: <http://repositorio.uivr.edu.ec/bitstream/44000/2481/1/IT-ULVR-2277.pdf> 64%

Ecuador a la UE, tanto las tradicionales como no tradicionales, estimule el crecimiento del PIB y las inversiones europeas en el país. E

momento que entró en vigor el Acuerdo Comercial, quedó liberalizado el 95% de los aranceles por parte de la UE, al menos el 60% por parte del Ecuador. Las exportaciones por parte de la UE alcanzan un arancel de 100 millones EUR, mientras que las exportaciones ecuatorianas de hasta 248 millones de EUR por año

CITATION Van17 (1) 2058 (Van & Saurenbach, 2017). La empresa Mueblería Avril, tiene como actividad económica el diseño, fabricación y comercialización de toda clase de muebles para el hogar y su principal característica es la producción de productos personalizados en relación a las necesidades del cliente. Desde junio del 2018, debido a las habilidades y experiencia de sus dueños, ha decidido incursionar en el mercado. Su volumen de ventas es de quince muebles al mes y varía entre camas, canchales, cómodas, anaqueles de cocina, vanitos, entre otros, dichas ventas representan sus expectativas de ganancia. Una de las problemáticas es que la empresa tiene desconocimiento de su demanda de muebles, en mercados internacionales. La ausencia de un estudio de factibilidad que permita determinar la viabilidad del proyecto y determinar si los mercados internacionales logran adquirir los productos que la empresa Mueblería Avril, fabrica. Esto es efectivo, debido a la falta de análisis de factibilidad hacia la empresa. Una gran parte de las empresas que integran la industria de los muebles, son fábricas, talleres pequeños y demás que son originados por una estructura familiar, debido a esto poseen varias limitaciones en temas de competitividad empresarial, ocasionado por grandes empresas como Mueblería Palito, Muebles el bosque, Colineal, entre otras CITATION Rod18 (1) 2058 (Rodríguez & Villamar, 2018). Entonces, como efecto surgen la baja demanda de los muebles de madera, por la cantidad mínima de clientes que tiene la empresa mueblería Avril. Además, se desconoce el mercado objetivo, las necesidades y

LCDA. CLARA CABRERA J., MAE

C.I. 0919345074



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



Certificado de Docente Tutor

Sr.

Ing. Fernando Ponce Orellana, Msc. Director

**Carrera Ingeniería En Comercio Exterior Facultad
De Ciencias Administrativas Universidad de
Guayaquil**

Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación “**ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**” del (los) estudiante(s) **Choez Banchón Karen Isabel, Rosas Jurado Katherine Janet**, indicando han cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante de muestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **Certifico**, para los fines pertinentes, que las estudiantes están aptas para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

LCDA. CLARA CABRERA J., MAE

C.I. 0919345074

Dedicatoria

Esta tesis va dedicada primeramente a Dios por darme siempre una esperanza cada vez que quería dejarme caer él me levantaba y me decía que siempre estaría conmigo, a mis padres Janet Jurado y Roberto Rosas que siempre confiaron en mí y estuvieron día a día apoyándome de una u otra manera y a mis hijos Andrés y Christopher que con solo una mirada me hacían sentir que la vida tiene obstáculos, pero a lado de quiénes amas se los superan.

Y una dedicatoria especial a la joven de veinte años que pensó que no volvería a estudiar y hoy es con mucho orgullo una de las autoras del presente trabajo de titulación.

Katherine Rosas Jurado

En primer lugar dedico esta tesis a Dios, por ser mi promotor y guía en todas mis decisiones a lo largo de mi extenso camino, así mismo le dedico mi tesis a mi primo David Domínguez en sinónimo de agradecimiento por ser mi fuente primordial de seguridad en mi forzoso camino que aunque no se encuentre con nosotros se ha encargado de cuidarme y protegerme, considerando con certeza que se encuentra orgulloso de mis logros al final de la meta, como también dedico este progreso a mi hija por su paciencia ante la culminación de mi proceso formativo y comprender la situación a su corta edad de que los esfuerzos rinden frutos, por su amor incondicionalmente mutuo que compartimos, de ser mi compañera de superación y éxito. A mi gran amiga Katherine Rosas por no dudar ni un segundo en ser parte de este arduo proceso. Incluyendo a cada uno de mis familiares y demás amigos que fueron la roca de apoyo, y palabras de aliento ante mis largos años de carrera; me es difícil conllevar el nombre de cada uno de ellos por la extensión de personas que creyeron en mí, pero expreso mis agradecimientos sinceros, a cada uno de ellos les dedicare este logro adquirido, siempre teniéndolos presente por ayudarme a ser resiliente y paciente en el proceso de mi carrera, pero sobre todo dedico este grandioso logro a las personas que pensaron en que me rendiría y dejaría a un lado mi carrera.

Karen Choez Banchón

Agradecimiento

Eternamente agradecida con Dios y mi madre por ser ese apoyo infinito, por nunca dejarme sola y siempre estar ahí escuchándome y alentándome de que con esfuerzo se puede salir adelante.

Agradezco también a mi padre por ser un apoyo durante el largo camino a mi carrera, y fortalecer en mí el carácter que se necesita para lograr mis objetivos.

A mis hijos por siempre pensar en mí y comprender toda circunstancia que hemos pasado, así como todo sacrificio que juntos hemos sobrellevado.

A mis docentes por darme la oportunidad de adquirir sus conocimientos y sus valores, y ser un modelo para mí a seguir en lo profesional.

A mí tutora, Lcda. Clara Cabrera Jara quién semana a semana nos brindó su confianza, paciencia y apoyo en la realización de la tesis, a mi amiga y compañera de tesis por permitirme el luchar juntas por lo que tanto anhelamos y a la empresa Mueblería Avril por recibirnos y permitirnos el realizar el presente estudio.

Y por último quiero agradecer a todas aquellas personas en especial al Ing. Andrés Macancela quienes me motivaron y acompañaron en esta bonita etapa universitaria para que mi título profesional se haga realidad.

Katherine Rosas Jurado

Quiero empezar por agradecer a Dios por permitirme llegar a esta etapa tan anhelada, la cual me propuse empezar cuando culminé el colegio, se me presentaron muchos obstáculos que me sirvieron para salir adelante con mucho esfuerzo y sacrificio, pero este logro hoy es realidad y me invade el alma de alegría al ver que mi dedicación y empeño obtuvieron resultados al convertirme en una profesional.

Agradezco a mi familia por sus consejos y apoyo, a mis amigos incondicionales que son muy poquitos pero que me han dado ánimos para nunca dejar mis sueños, pero sobre todo a mi hija que ha sido mi principal motor durante todo este trayecto.

Agradezco a la empresa mueblería Avril por abrirme las puertas para poder compartir la gran experiencia analítica y sistemática que ha complementado la sustentación de mi tesis. Aquellos docentes que tuvieron la predisposición para brindarnos sus conocimientos para ponerlos en práctica en nuestra vida profesional.

Agradezco a la Lic. Clara Cabrera, por ser un pilar indispensable y guía académico en el desarrollo de este presente trabajo.

Y a todas las personas que de una u otra manera depositaron toda su confianza en mí para poder culminar este arduo proceso académico.

Karen Choez Banchón

Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad analizar la factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa mueblería Avril, hacia un mercado accesible para la comercialización. Con el análisis de los factores externos de los mercados internacionales, se logró determinar que Estados Unidos tiene una excelente oportunidad comercial para tener negocios, considerando la población, hábitos de compra, moneda y acuerdos comerciales. La metodología empleada para la investigación fue de enfoque mixto, se realizó una entrevista a una exportadora de muebles en el Ecuador, con la finalidad de indagar sobre aspectos relevantes y necesarios al momento de realizar la exportación; también se realizó una encuesta dirigida a 15 importadores de muebles de madera, que se encuentra localizados en Estados Unidos. Entre los resultados de la encuesta se puede observar cómo los importadores consideran como característica principal el precio del mueble, el estado donde comercializan los muebles de mayor incidencia es en el Norte de California, prefieren el pago directo, cada importador tiene diferentes volúmenes de compra, un factor de éxito para que ellos decidan importar es que el exportar presente originalidad, exclusividad del diseño y la compra del mueble, lo realizan mediante un bróker. Finalmente, en el análisis financiero es viable, en sus indicadores financieros, dando como resultado una inversión de \$35.661,15.

Palabras Claves: Estados Unidos, exportación, factibilidad, muebles de madera, mercados internacionales.

Abstract

The purpose of this work is to analyze the feasibility of exporting wooden furniture from the company Avril furniture, to an accessible market for commercialization. With the analysis of the external factors of the international markets, it was possible to determine that the United States has an excellent commercial opportunity to do business, considering the population, purchasing habits, currency and trade agreements. The methodology used for the research was of a mixed approach, an interview was conducted with a furniture exporter in Ecuador, in order to inquire about relevant and necessary aspects at the time of exporting; A survey was also conducted among 15 importers of wooden furniture, which are located in the United States. Among the results of the survey, it can be seen how importers consider the price of furniture as the main characteristic, the state where they sell the furniture with the highest incidence is in Northern California, they prefer direct payment, each importer has different purchase volumes, a factor of success for them to decide to import is that exporting this originality, exclusivity of the design and the purchase of the furniture, is done through a broker. Finally, in the financial analysis it is viable, in its financial indicators, resulting in an investment of \$ 35,661.15. **Keywords:** United States, export, feasibility, wooden furniture, international markets.

ÍNDICE GENERAL

Repositorio Nacional en Ciencia y Tecnología	II
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR REVISOR.....	III
LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS	IV
CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD.....	V
Dedicatoria	VII
Agradecimiento	VIII
Resumen	X
Abstract.....	XI
ÍNDICE GENERAL.....	XII
Índice de Tablas.....	XVII
Índice de Gráficos.....	XIX
Índice de Figuras	XIX
Anexos.....	XX
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1. Antecedentes del problema.....	3
1.2. Planteamiento del problema.....	4
1.2.1. Árbol del problema.....	8
1.3. Formulación del problema	9
1.3.1. Sistematización del problema.....	9
1.4. Objetivos de la Investigación.....	9
1.4.1. Objetivo General.....	9
1.4.2. Objetivos Específicos	9
1.5. Justificación de la investigación	10
1.5.1. Justificación teórica	10
1.5.2. Justificación práctica	10
1.5.3. Justificación metodológica	11
1.6. Viabilidad del estudio	12
1.7. Hipótesis de la investigación	12
1.8. Variables de la investigación	12
1.8.1. Variable dependiente	12

1.8.2.	Variable independiente	12
1.8.3.	Operacionalización de las variables	12
CAPÍTULO 2		14
MARCO TEORICO		14
2.1.	Bases Teóricas	14
2.1.1.	Ventaja absoluta	14
2.1.2.	Ventaja comparativa	15
2.1.3.	Ventaja competitiva	16
2.2.	Marco contextual	17
2.2.1.	Mercado	17
2.2.1.1.	Estudio de mercado	17
2.2.2.	Oferta	20
2.2.2.1.	Estudio técnico	20
2.2.2.2.	Capacidad de la planta.....	20
2.2.3.	Producto.....	20
2.2.3.1.	Distribución física	20
2.2.4.	Precio	22
2.2.4.1.	Estudio de factibilidad.....	22
2.2.5.	Factores externos	23
2.2.5.1.	Socioeconómicos.....	23
2.2.5.2.	Factores tecnológicos	23
2.2.5.3.	Factores legales	23
2.2.5.4.	Factores Geográficos.....	24
2.2.6.	Factores internos.....	25
2.2.6.1.	Socioeconómicos.....	25
2.2.6.2.	Factores tecnológicos	26
2.2.6.3.	Factores legales	26
2.3.	Marco conceptual.....	29
2.4.	Marco legal	30
2.4.1.	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.....	30
2.4.2.	Art 154 (COPCI) Exportación definitiva	31
2.4.3.	Ley orgánica de emprendimiento e innovación.....	31
2.4.4.	Aspectos aduaneros (COPCI).....	34
CAPÍTULO III		34

MARCO METODOLOGÍA	34
3.1.1. Enfoque cualitativo.....	34
3.1.2. Enfoque cuantitativo.....	35
3.2.1. Exploratorio	36
3.2.2. Descriptivo	36
3.2.3. Explicativa.....	36
3.3. Técnica para la recolección de datos	37
3.3.1. Entrevista.....	37
3.3.2. Encuesta.....	37
3.4. Análisis de Resultados	38
3.4.1. Identificación de mercados internacionales	38
3.5. Análisis situacional de los países internacionales.....	40
3.5.1. Factor socio económico.....	41
3.5.1.1. Producto Interno Bruto.....	41
3.5.1.2. PIB Per Cápita.....	42
3.5.1.3. Inflación	43
3.5.1.4. Tasa de desempleo	44
3.5.1.5. Balanza comercial	45
3.5.2. Factor político	47
3.5.2.1. Tipo de gobierno	47
3.5.2.2. Política comercial.....	48
3.5.3. Factor tecnológico	49
3.5.3.1. Acceso a internet	49
3.5.3.2. Ranking en Innovación.....	50
3.5.4. Factor Legal.....	51
3.5.4.1. Normativa Aduanera	51
3.5.4.2. Barreras arancelarias	52
3.5.4.3. Barreras no arancelarias	52
3.5.5. Factor geográfico.....	53
3.5.5.1. Índice de desempeño logístico	53
3.5.5.2. Población.....	55
3.5.6. Perfil de Oportunidades y Amenazas (POAM).....	56
3.5.6.1. Análisis POAM del Perfil de Oportunidades y Amenazas.....	58
3.6. Análisis de mercados- Estados Unidos	59

3.6.1.	Análisis del perfil del consumidor.....	59
3.6.1.1.	Ficha técnica Estados Unidos.....	60
3.6.1.2.	División administrativa.....	60
3.6.1.3.	Tendencia de consumo.....	61
3.7.	ANÁLISIS DEL PRODUCTO.....	62
3.7.1.	Importación de Muebles de madera a Estados Unidos.....	62
3.7.2.	Exportaciones de muebles de madera de Estados Unidos.....	63
3.7.3.	Producción de muebles de madera en Estados Unidos.....	63
3.7.3.1.	Precio referencial de muebles de madera.....	64
3.7.4.	Análisis de la competencia.....	65
3.7.5.	Requisitos para exportar muebles de madera a Estados Unidos.....	66
3.7.5.1.	Etiquetado y presentación para exportar a EEUU.....	66
3.7.5.2.	Requisitos tradicionales para la exportación.....	66
3.7.6.	Requisitos de importación.....	66
3.7.6.1.	Requisitos para importar a EEUU.....	67
3.7.6.2.	Requisitos de documentación exigida.....	67
3.7.6.3.	Valor en aduana.....	68
3.7.7.	ANÁLISIS DE LA OFERTA (ECUADOR).....	68
3.7.7.1.	Factor socioeconómico.....	68
3.7.7.2.	Factor Político.....	69
3.7.7.3.	Factores Tecnológicos.....	71
3.7.7.4.	Factores Geográficos.....	72
3.7.8.	Análisis situacional interno.....	73
3.7.8.1.	Ventajas y desventajas de la empresa.....	73
3.7.8.2.	Organigrama de la empresa.....	75
3.7.8.3.	Ficha técnica de muebles de madera.....	75
3.7.8.4.	Oferta del Sector.....	76
3.8.	Análisis de los resultados de encuesta.....	79
3.8.1.	Encuesta.....	79
3.8.2.	Comprobación de la hipótesis.....	86
3.8.3.	Análisis de resultado de entrevista.....	87
CAPITULO V.....		89
PROPUESTA.....		89
4.1.	Objetivos General.....	89

4.2. Objetivos específicos	89
4.3. Justificación	90
4.4. Desarrollo del trabajo.....	90
4.4.1. Análisis financiero.....	90
CONCLUSIONES.....	99
RECOMENDACIONES	100
REFERENCIAS	101
ANEXOS.....	106

Índice de Tablas

Tabla 1: Operacionalización de las variables	13
Tabla 2: Exportaciones FOB millones USD	38
Tabla 3: Identificación de mercado internacionales	39
Tabla 4: PIB de Países importadores de madera	41
Tabla 5: Per Capita de Países importadores de madera.....	42
Tabla 6: Inflación de Países importadores de madera	43
Tabla 7: Tasa de desempleo	44
Tabla 8: Balanza comercial	45
Tabla 9: Tipo de gobierno	47
Tabla 10: Acuerdos Comerciales.....	48
Tabla 11: Personas que usan internet (%)	49
Tabla 12: Ranking de innovación.....	50
Tabla 13: Normativa Aduanera	51
Tabla 14: Barreras Arancelarias	52
Tabla 15: Barreras no arancelarias	53
Tabla 16: índice de desempeño logístico.....	53
Tabla 17: Población.....	55
Tabla 18: (POAM) Ponderación perfil de oportunidades y Amenazas	56
Tabla 19: Matriz POAM.....	57
Tabla 20: Resultado de la matriz POAM	58
Tabla 21: Perfil del consumidor	59
Tabla 22: Ficha Técnica de Estados Unidos.....	60
Tabla 23: Tendencia de consumo	62
Tabla 24: Importaciones de muebles de madera	62
Tabla 25: Exportaciones de muebles de madera	63
Tabla 26: Producción de muebles de madera Estados Unidos	63
Tabla 27: Precio referencial.....	64
Tabla 28: Análisis de la competencia	65
Tabla 29: Ficha Técnica Ecuador	68
Tabla 30: Organismos Internacionales	70
Tabla 31: Acuerdos Comerciales.....	71
Tabla 32: Ficha técnica de muebles de madera 1	75

Tabla 33: Ficha técnica de muebles de madera 2	76
Tabla 34: Producción de muebles	77
Tabla 35: Ficha de proceso de producción	78
Tabla 36: Características y condiciones a cumplir	79
Tabla 37: Precio a cancelar por cada juego de muebles	80
Tabla 38: Condiciones para realizar pagos	81
Tabla 39: Estados donde se comercializan los muebles	82
Tabla 40: Medios para publicidad y marketing para el producto	83
Tabla 41: Cantidad aproximada de importación	84
Tabla 42: Gestión de la compra de mueble	85
Tabla 43: Factores de éxitos en la comercialización de madera	85
Tabla 44: Activos fijos de la empresa Avril	90
Tabla 45: Depreciación de los activos fijos de la empresa Avril	91
Tabla 46: Gastos administrativos de la empresa Avril del primer año	91
Tabla 47: Gastos administrativos de la empresa Avril proyectados a 5 años	92
Tabla 48: Gastos generales de la empresa Avril	93
Tabla 49: Gastos de ventas	93
Tabla 50: Costos indirectos	94
Tabla 51: Costos de productos	94
Tabla 52: Valor de la inversión del proyecto	95
Tabla 53: Financiamiento del proyecto	95
Tabla 54: Amortización del proyecto	95
Tabla 55: Ventas de la empresa Avril y su proyección a cinco años	96
Tabla 56: Flujo de caja	97
Tabla 57: Índices financieros	98

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Identificación de mercado internacional	39
Gráfico 2: PIB.....	41
Gráfico 3: Per Cápita	42
Gráfico 4: Inflación	43
Gráfico 5: Tasa de desempleo	45
Gráfico 6: Balanza Comercial	46
Gráfico 7: Personas que usan Internet (%)	49
Gráfico 8: Índice de desempeño logístico	54
Gráfico 9: Tamaño de población	55
Gráfico 10: Precio referencial	64
Gráfico 11: Análisis de la competencia.....	65
Gráfico 12: Hogares con Acceso a internet.....	72
Gráfico 13: Producción de muebles de madera.....	77

Índice de Figuras

Figura 1: Árbol del problema.....	8
Figura 2: Ilustración de los muebles armables	21
Figura 3: Ubicación geográfica desde Ecuador a Estados Unidos.....	24
Figura 4: Ubicación Geografica Muebleria Avril	28
Figura 5: Exportaciones de muebles de madera.....	39
Figura 6: Características y condiciones a cumplir	79
Figura 7: Precio a cancelar por cada juego de muebles	80
Figura 8: Condiciones para realizar pagos	81
Figura 9: Estados donde se comercializan los muebles	82
Figura 10: Medios para publicidad y marketing para el producto	83
Figura 11: Cantidad aproximada de importación	84
Figura 12: Gestión de la compra de mueble.....	85
Figura 13: Factores de éxitos en la comercialización de madera.....	86
Figura 14: Punto de equilibrio.....	96

Anexos

Anexo I: Evidencia de la entrevista correo	106
Anexo II: Evidencia entrevista 2	107
Anexo III: Lista de contactos de la encuesta	108
Anexo IV: Informe de avance de la gestión tutorial	109
Anexo V: Rúbrica de evaluación trabajo de titulación	110
Anexo VI: Certificado del docente –Tutor del trabajo de titulación	111
Anexo VII: Certificado porcentaje de similitud	112
Anexo VIII: Estado de perdida y ganancia.....	113
Anexo IX: Balance general	114
Anexo X: Costos directos	115
Anexo XI: Validación de la encuesta.....	117
Anexo XII: Validación de entrevista	119
Anexo XIII: Rúbrica de evaluación docente revisor del trabajo de titulación	121
Anexo XIV: Informe del docente revisor	122
Anexo XV: Licencia gratuita intransferible y no exclusiva.....	123

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como propósito, dar a conocer el mercado potencial para la exportación de muebles de madera diseñados y fabricados por la Mueblería Avril, hacia mercados internacionales. Durante las últimas décadas, el sector maderero ha adquirido gran importancia en la oferta exportable del Ecuador, de este modo, se tiene una mayor participación en el mercado.

El problema a investigar se direcciona sobre oportunidad que tendrá la empresa mueblería Avril de poder incursionar en el mercado internacional, sobre cuánto es factible esta exportación, cuáles serán los mercados más accesibles para la comercialización de los muebles de madera, indagar sobre las exigencias que requiere o considera el país meta.

La hipótesis: El estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril, permitirá determinar la demanda en los mercados. Para lo cual es necesario aplicar varios instrumentos de recolección de datos y así encontrar la viabilidad de la problemática

En el primer apartado se presenta el planteamiento de problema en donde se detalla la situación del sector de los muebles de madera, consumo y el problema principal. Este se basa en la ausencia de un estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril, impide que se pueda determinar un mercado accesible para la comercialización internacional.

En el marco teórico se presenta el estudio de factibilidad y el análisis de los mercados internacionales, a través de una presentación teórica del entorno interno como externo del sector de los muebles y de esta manera poder consolidar la oportunidad en el mercado exterior.

Dentro del apartado metodológico, se detallan tanto los factores externos de los principales países que exporta el Ecuador los muebles de madera, indagando sobre aspectos tanto políticos, legales, socioeconómicos y tecnológicos. De igual manera, se abarcan los factores internos del Ecuador, en relación a la capacidad que tiene la empresa para producir y comercializar los muebles de madera.

Además, se realiza un enfoque cuantitativo de la investigación, mediante el uso de la encuesta como técnica de recolección de datos dirigida a importadores de muebles de madera que se encuentran en los Estados Unidos de Norteamérica. También se realizó una entrevista a los principales exportadores de muebles de madera del Ecuador, para conocer su volumen de exportación y demás aspectos relevantes que aporten a la investigación.

En el apartado de la propuesta se pretende conocer la viabilidad económica financiera del proyecto hacia la exportación de muebles de madera, para lo cual se considera la inversión, capital de trabajo, financiamiento, indicadores financieros, costos directos e indirectos y punto de equilibrio, con esto se puede determinar si resulta factible la exportación para la mueblería Avril.

CAPÍTULO 1

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Antecedentes del problema

Mueblería Avril, inició sus procesos y operaciones de carpintería, como un emprendimiento familiar en la cual una pareja de esposos se dedicó a crear, fabricar y comercializarlos con el fin de brindarles modelos únicos, básicos y de excelente calidad para los clientes. La empresa se desarrolló, mediante la promoción de sus productos a través de las redes sociales, de esta manera este negocio se convirtió en su fuente principal de ingresos.

Durante estos años la empresa se ha mantenido superando los cambios políticos y económicos que ha pasado el país. Debido que, ninguna institución tanto pública como privada, se ha acercado a la empresa a realizar un estudio de viabilidad o factibilidad, con el propósito de mejorar sus perspectivas laborales. De este modo, se desconoce qué tan factible resulta la exportación de muebles a mercados internacionales.

Mueblería Avril cuenta con cuatro empleados; tres artesanos Jhonny Puya, Gustavo Puya y Joel Morán quienes elaboran los muebles y Génesis Morán quién se encarga de darlos a conocer a través de redes sociales y comercializarlos a nivel local y nacional. La madera que utiliza para la elaboración de sus muebles son las siguientes: Fernan Sánchez, laurel, cedro, Guayacán blanco, pino, y otros materiales como láminas de Mdp, lámina tropicalizada en Mdp y láminas de melanina, sus principales proveedores son el almacén de la madera y Novocentro.

La empresa, no ha realizado un seguimiento correcto para incrementar su producción, promociones mediante el uso de estrategias de marketing, estudio de factibilidad, análisis de mercado, búsqueda de posibles compradores en el exterior,

incrementó del número de empleados y demás factores que una empresa debe realizar si busca la expansión laboral.

1.2. Planteamiento del problema

El comercio internacional tiene varios beneficios para todas las compañías que apuestan a este método para hacer negocio, en la cual tengan como principal propósito la internacionalización de bienes y servicios, lo que inicialmente se debe hacer es conseguir beneficios económicos, a través del crecimiento de las ventas, que provengan de la aplicabilidad de estrategias de expansión y diversificación hacia nuevos mercados.

Para que la internacionalización sea positiva deben tratar de minimizar todo lo posible los costos de distribución del producto. Desde este contexto la internacionalización de una compañía puede generar potenciales inversores tanto a nivel local y extranjero, también, permitirá mejorar la valoración de la marca y finalmente la lealtad de los clientes donde se efectúan.

El acuerdo comercial entre Ecuador y una Unión Europea, permite crear y desarrollar un marco estable para lograr el reforzamiento del comercio entrante y la inversión de ambas partes. Este acuerdo permite incrementar las exportaciones desde el Ecuador a la Unión Europea, tanto para productos tradicionales como no tradicionales, esto estimula el crecimiento del PIB y las inversiones europeas en el país.

En el momento que entró en vigor el Acuerdo Comercial, quedó liberalizado el 95% de los aranceles por parte de la UE, al menos el 60% por parte del Ecuador. Las exportaciones por parte de la UE ahorran un arancel de 106 millones EUR, mientras, que las exportaciones ecuatorianas de hasta 248 millones de EUR por año (Van & Saurenbach, 2017).

La empresa Mueblería Avril, tiene como actividad económica el diseño, fabricación y comercialización de toda clase de muebles para el hogar y su principal

característica es la producción de productos personalizados en relación a las necesidades del cliente. Desde, junio del 2018, debido a las habilidades y experiencia de sus dueños, ha decidido incursionar en el mercado. Su volumen de ventas es de quince muebles al mes y varía entre camas cunas, closets, anaqueles de cocina, vanity, entre otros, dichas ventas representan sus expectativas de ganancia.

Una de las problemáticas es que la empresa tiene desconocimiento de su demanda de muebles, en mercados internacionales. La ausencia de un estudio de factibilidad que permita determinar la viabilidad del proyecto y determinar si los mercados internacionales llegaran adquirir los productos que la empresa Mueblería Avril, fabrica. Esto se efectúa, debido a la falta de análisis de factibilidad hacia la empresa.

Una gran parte de las empresas que integran la industria de los muebles, son fábricas, talleres pequeños y demás que son dirigidas por una estructura familiar; debido a esto poseen varias limitaciones en temas de competitividad empresarial, ocasionado por grandes empresas como Mueblería Palito, Muebles el bosque, Colineal, entre otras (Rodríguez & Villamar, 2018). Entonces, como efecto surgen la baja demanda de los muebles de madera, por la cantidad mínima de clientes que tiene la empresa mueblería Avril. Además, se desconoce el mercado objetivo, las necesidades y requerimientos del cliente, no emplean el correcto uso de marketing para promocionar la empresa y los productos que ofrece, por tanto, la demanda también será a nivel empresarial.

La limitación de la comercialización se produce por la empresa no tiene las herramientas, métodos, tecnología, maquinarias y estrategias para fomentar y expandir las ventas, esto ocurre porque no tiene la asesoría necesaria para analizar los posibles mercados potenciales para la exportación y por la falta de capital de inversión para ofrecer productos innovadores que puedan ser proyectados internacionalmente. Además de la globalización de los mercados, el uso del internet como herramienta comercial, la

inestabilidad económica del país y avances tecnológicos, ocasiona que la empresa deba adaptarse a este nuevo paradigma, mismo que debe ser analizado de manera cuidadosa (Corporación Financiera Nacional- CFN, 2019).

La empresa desconoce los procesos de exportación como, el registrarse como exportador, tener el token, costos logísticos, país meta, tipo de etiquetado, número de partida arancelaria, medio de transporte, incoterms a utilizar, financiamiento del proyecto de exportación y entre otros aspectos que debe conocer una empresa para iniciar sus procesos de exportación. Por tanto, el empresario desconoce si el posicionamiento internacional será positivo y rentable (Santos, 2019).

Otra problemática dentro de la industria de muebles es el bajo volumen de exportación que presenta este sector, donde la cifra promedio en el 2019 fue de \$6.183 millones de dólares (FOB), siendo menor ese año que en el 2018. Pero en el 2020, las exportaciones tuvieron un monto de \$3.313 millones de FOB representando solo el 64% del valor FOB del año 2019 (Trade Map, 2020).

Además, el crédito al sector en el 2017, disminuyó un 26% en relación al año 2016, el porcentaje de crédito por subsistema durante el periodo 2013-2018, para este sector fue del 85% para los bancos privados, 13% para las instituciones financieras públicas y un 1,65 para las mutualista y sociedad financiera. Esto imposibilita que los empresarios puedan realizar préstamos y exista una reducida producción a nivel local y nacional, consecuentemente este tendrá como efecto la poca capacidad para cubrir la demanda de mercados internacionales (Corporación Financiera Nacional- CFN, 2019).

Las exigencias estrictas a nivel internacional se dan por las últimas tendencias en el diseño, ya que son de mayor perfeccionamiento, productos sofisticados, acabados más definidos y demandas más exigentes. Obviamente al ser un producto con mayor índice de

complejidades y exigencias internacionales se genera un impedimento para exportar los productos.

A continuación, se detalla el árbol del problema de la investigación, donde se observan tanto las causas como los efectos del problema general, para lo cual fue necesario expresarlo en la figura 1.

1.2.1. Árbol del problema

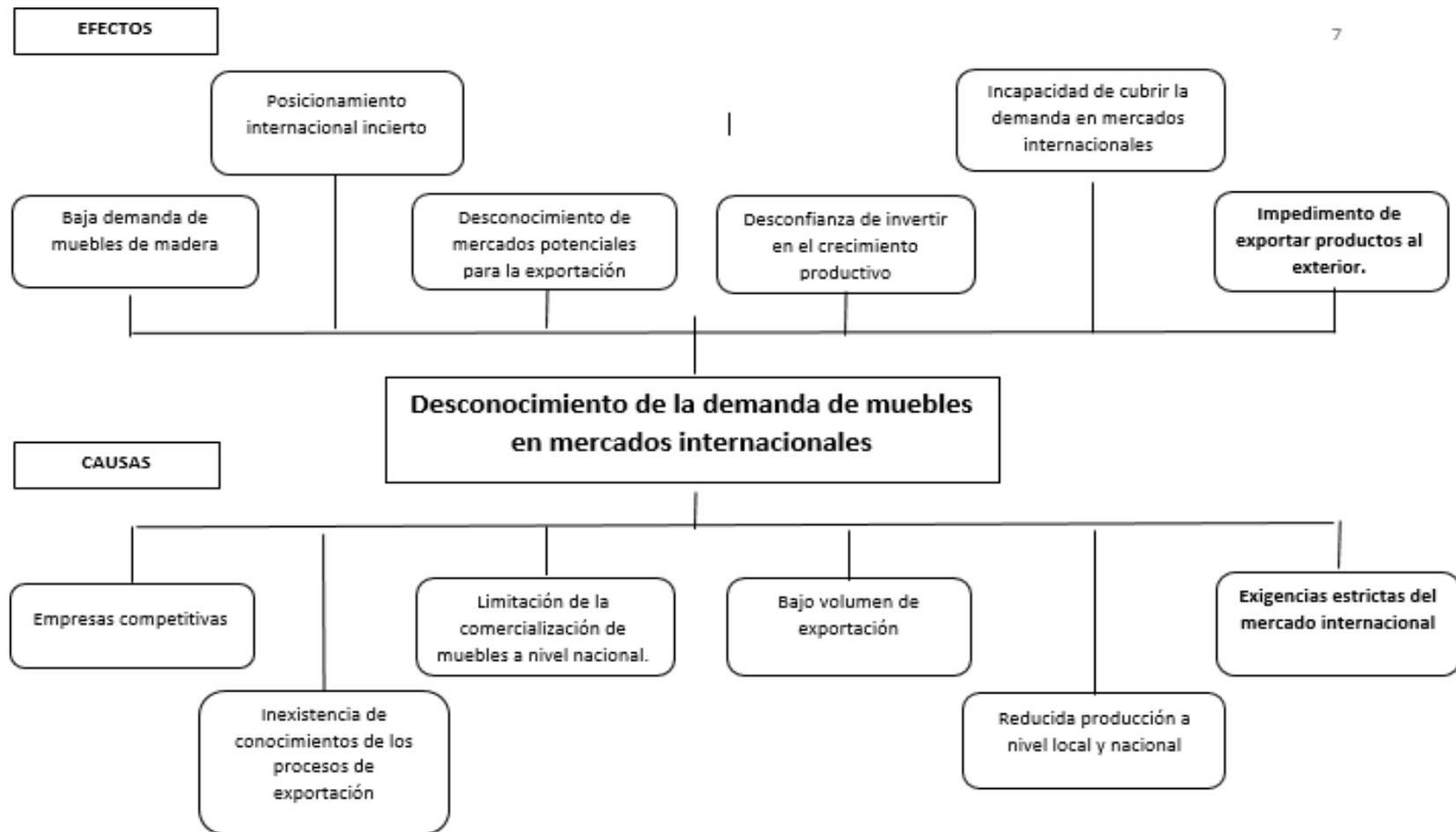


Figura 1: Árbol del problema

Fuente: Rosas y Choez

1.3. Formulación del problema

- ¿De qué manera la ausencia de un estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril impide determinar un mercado accesible para la comercialización internacional?

1.3.1. Sistematización del problema

- ¿Qué se debe realizar para identificar los mercados accesibles para la exportación de muebles de madera?
- ¿Cuál es el mercado más factible para la comercialización de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril?
- ¿Cuál es el monto de la inversión necesaria para la factibilidad de exportación de muebles de madera a Estados Unidos?

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General

- Analizar la factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril a un mercado accesible para la comercialización internacional.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Describir los factores externos de los mercados internacionales.
- Establecer el mercado accesible para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril
- Determinar la viabilidad económica y financiera de muebles de madera hacia el mercado estadounidense.

1.5. Justificación de la investigación

1.5.1. Justificación teórica

Debido a las exigencias del mercado, existe mucha competencia, de tal manera que el adquirir nuevos conocimientos para explotar el mercado y atraer nuevos clientes, de tal el marketing. Mediante una investigación de mercado se podrá identificar el comportamiento, preferencias, gustos y expectativas de los clientes, se pretende analizar a los competidores y a los cambios constantes en el mercado en relación al comportamiento de compra (Rodríguez & Villamar, 2018).

Este proyecto se justifica en base a las líneas de investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, dominio de conocimiento “Desarrollo local y emprendimiento socioeconómico sustentable” y su línea de investigación “Emprendimiento e innovación, producción, competitividad y desarrollo empresarial”, según la sublínea de investigación de la carrera de Comercio Exterior “Las cadenas de productos exportables de las Zonas de Desarrollo”.

1.5.2. Justificación práctica

El proyecto es relevante, es una importante oportunidad para que los muebles de madera, fabricados en la Mueblería Avril se conviertan en un potencial de exportación, específicamente para fortalecer la oferta exportable de productos no tradicionales del país. De tal manera, que el proyecto pretende incrementar la entrada de divisas para el país y aportar de una manera a la reducción de los déficits que tiene la balanza comercial, por consecuencia de la COVID-19. También, se cumple con ejes que aportan a la transformación de la matriz productiva, es decir, además de fomentar la exportación, impulsa el desarrollo de nuevos avances tecnológicos, innovación y conocimientos, a través de la oferta de

productos atractivos, funcionales y prácticos para los mercados internacionales. Que poseen procesos técnicos para una producción masiva que permita garantizar la sostenibilidad exportable.

En el ámbito económico, el proyecto tiene gran dinamismo, ya que impulsa las exportaciones, genera inversión, empleo y mejora la calidad de vida de los ecuatorianos. También, incrementa nuevas plazas de trabajo tanto de forma directa como indirecta por medio de los empleados, proveedores y distribuidores, ya que se forma una cadena de abastecimiento que empieza desde el aprovisionamiento de la madera, procesamiento, exportación y comercialización en el mercado internacional.

En el ámbito social, el proyecto tiene estrecha relación con el Plan Nacional de Desarrollo (2017), en donde promueve la económica sobre el servicio de la sociedad, mediante el impulso, productividad y competitividad del crecimiento económico sostenible y sustentable.

1.5.3. Justificación metodológica

La investigación tendrá un diseño mixto (cuantitativo-cualitativo), ya que se considera datos cuantificables como cualitativos, los métodos empleados son los inductivo-deductivos, que van de lo particular a lo general; tipo descriptivo, que estamos detallando hechos, situaciones, de un grupo o individuos con el propósito de definir una estructura o comportamiento.

La investigación bibliográfica, ya que se consideran fuentes como revistas indexadas, artículos científicos, repositorios y base de datos estadísticos para analizar las exportaciones. Las técnicas e instrumentos a utilizar será la entrevista a exportadores de muebles de madera

y encuesta a clientes potenciales, empleando un cuestionario de preguntas cerradas para medir la aceptación de los muebles de madera en el mercado internacional.

1.6. Viabilidad del estudio

La viabilidad se produce mediante el aprovechamiento de los mercados potenciales, como Estados Unidos, considerando la buena calidad de muebles que se fabrica en la Mueblería Avril, diseños atractivos, costos bajos y demás factores que promueven las exportaciones del sector.

1.7. Hipótesis de la investigación

El estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril, permitirá determinar la demanda en los mercados.

1.8. Variables de la investigación

1.8.1. Variable dependiente

Mercados internacionales

1.8.2. Variable independiente

Estudio de factibilidad

1.8.3. Operacionalización de las variables

Tabla 1*Operacionalización de las variables*

Objetivos	Hipótesis	VARIABLES	Dimensión	Indicador	Técnica	Escala de medición
<p>Objetivo General: Analizar la factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril a un mercado accesible para la comercialización internacional.</p> <p>Objetivo específico: Describir los factores externos de los mercados internacionales. Establecer el mercado accesible para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril Determinar la viabilidad económica y financiera de muebles de madera hacia el mercado estadounidense.</p>	<p>El estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril, permitirá determinar la demanda en los mercados.</p>	<p>Variable Dependiente: Mercados Internacionales</p> <p>Variable independiente: Estudio de factibilidad</p>	<p>Factor externo</p> <p>Factor interno</p> <p>Mercado accesible</p> <p>Oferta</p> <p>Precio</p>	<p>Factor socioeconómico</p> <p>Factor político</p> <p>Factor Tecnológicos</p> <p>Factor Legales</p> <p>Factor Geográfico</p> <p>Estudio de Mercado</p> <p>Estudio Técnico</p> <p>Análisis financiero</p>	<p>Fichaje</p> <p>Análisis Bibliográfico</p> <p>Encuesta</p> <p>Entrevista</p>	<p>Fichas</p> <p>Cuestionario de preguntas dicotómicas y politómicas</p> <p>Entrevista semiestructurada con preguntas abiertas</p>

Elaborado por: Rosas y Choez

CAPÍTULO 2

MARCO TEORICO

2.1. Bases Teóricas

2.1.1. Ventaja absoluta

La ventaja absoluta es la capacidad que tienen cualquier organización para producir un bien o servicio empleado una menor inversión, uso de maquinarias, materias primas, aplicando métodos de producción eficiente que permiten obtener bienes comerciales a un menor precio a diferencia de otras entidades que ofrecen la misma oferta comercial (Boundi, 2019).

En lo que respecta al comercio internacional, las naciones que hayan aplicado y desarrolla el modelo de la ventaja absoluta puede producir mercaderías de una forma más eficiente diferencia de su competencia, esto los convierte en especialistas donde se genera un amplio proceso de tecnificación para poder seguir mejorando sus procesos y seguir manteniendo esta ventaja (Boundi, 2019).

Este término de la ventaja absoluta fue creado por Adam Smith, debido a que este personaje hacía referencia con gran énfasis sobre los temas de las ganancias y la dirección del libre comercio, donde la división del trabajo puede ser un factor clave para generar una diferencia, debido a que distribuir de forma ordenada las tareas puede generar mejoras, siendo esta una característica de los países desarrollados (Jave, 2020).

La división del trabajo es un aspecto muy eficiente debido a que se puede producir una mayor cantidad con el mismo número de trabajadores, logrando así obtener una mayor producción con menos personas lo cual es favorable para obtener ganancias, esto se realiza debido a que se eligen a los trabajadores con mayor destreza para cada empleo, en segundo

es que se puede lograr un ahorro de tiempo al momento de cambiar de actividad laboral, otros de los aspectos importantes es la implementación de máquinas y equipos tecnológicos que permiten desarrollar el trabajo de varias personas.

Las economías a escala pueden aprovechar la división del trabajo para poder obtener una mayor producción y aumento de la riqueza a nivel nacional. La división del trabajo lleva que las organizaciones se especialicen, desarrollen procesos técnicos logrando incrementar su oferta comercial, llevando a la conclusión de que la división del trabajo lleva a aumentar las riquezas y mejorar la economía de las naciones.

2.1.2. Ventaja comparativa

La ventaja comparativa fue expuesta por David Ricardo en año 1817 en el libro Principios de Economía Política e Impuestos, este autor hace referencia a que este concepto y modelo de producción tiene lugar cuando una entidad económica puede producir productos con costos muy por debajo de otras organizaciones. Ricardo concuerda con Smith al determinar que el libre comercio benéfica a las naciones, sin embargo, Ricardo hace referencia a una diferencia donde compara el comercio exterior con el comercio local, indicando que el valor de las mercancías de un país no es el mismo cuando se intercambia con otros países (Aguilera & Hernández, 2018).

El concepto del cambio del valor de la mercancía en diferentes naciones se basa en que los recursos como el trabajo y el capital invertido no se mueven como la hacen dentro de una nación, la razón de que los factores de producción no se muevan se relacionan con la inseguridad de capital cuando el inversionista no tiene control sobre su capital, en cuanto al trabajo se refiere que las personas al momento de buscar otro país de trabajo debe afrontar una serie de cambios y adaptarse a nuevos escenarios establecidos por los gobiernos y las leyes (Bravo, 2018).

Ricardo indica que no se debe temer al comercio internacional debido a que permite una competencia justa donde los países en vía de desarrollo pueden ponerse de igual manera que los desarrollados, llevándolos a mejorar sus procesos de producción, logrando una especialización y así obtener beneficios, sin embargo, cuando existe en mercado productos con iguales características, la ventaja comparativa no tiene lugar.

Ante esto Ricardo determina que el comercio internacional no aumenta la cantidad de valor en un país, si no que lleva a los países a aumentar su producción y ofertar una gran cantidad de productos que los consumidores pueden adquirir y satisfacer sus necesidades, debido a que los bienes son más abundantes y poseen un valor más económico.

2.1.3. Ventaja competitiva

La ventaja competitiva hace referencia las características y cualidades únicas que posee una organización que le permite diferenciarse entre las demás, logrando marcar una diferencia en un determinado mercado donde ejercen sus actividades comerciales, este factor surge cuando las cadenas de valor de las empresas, están conformadas por excelentes procesos de producción, maquinaria, tecnología que permite ahorrar costes y brindar productos y servicios de buena calidad, llevando así a que los clientes tengan una preferencia por las oferta comercial de las empresas que tiene este tipo de ventajas (Arellano, 2017).

El principal exponente de esta teoría es Michael Porter en el año 1979, quien plantea cinco fuerzas: poder de negociación de clientes, poder de negociación de los proveedores, amenazas de nuevos competidores entrantes, amenazas de nuevos productos sustitutos y rivalidad de competidores, lo que lleva a las empresas a realizar análisis para poder plantear estrategias ofensivas y defensivas para poder desarrollar ventajas competitivas y así poder mantenerse y posicionarse en el mercado (Quispe & Rojas, 2017).

2.2. Marco contextual

2.2.1. Mercado

2.2.1.1. Estudio de mercado.

A nivel mundial el mercado del mueble durante el año 2020 tuvo una producción de \$1.870 millones de dólares, con una exportación de \$1.667 millones de dólares, el desglose porcentual de la producción mundial de muebles del 2020 por país corresponde del 41% para China, el 13% para Estados Unidos, 5% para Alemania, 4% para Italia, 3% India, 3% para Vietnam, 3% Polonia, 2% Corea del Sur, 2% Japón, 2% Canadá y el 23% corresponde a otros países. siendo así el principal productor China a nivel mundial de muebles (Centre for Industrial Studies (CSIL), 2020).

A nivel de América Latina y el Caribe, el destino de las exportaciones de muebles se inclina hacia países como Estados Unidos con el 72,9%, Canadá con el 12,3%, Francia con el 6,3%, España con el 2,7%, Suiza con el 1,1%, Portugal con el 0,8%, Reino Unido con el 0,6% e Italia con el 0,6%. El mercado de mueble de América Latina y el Caribe tiene un valor aproximado de 16 mil millones de dólares en precios de producción e importación. El consumo de muebles por región tiene un valor porcentual del 75% para América del Sur, 20% para América Central y 5% para el Caribe. Existe un fuerte crecimiento donde las importaciones de muebles para América y el Caribe ronda entre el 20%. Durante el año 2020 el crecimiento real de muebles decreció un -1%, sin embargo, para el 2021, se espera un crecimiento del 1% (Centre for Industrial Studies , 2020).

Argentina tiene un aproximado de 2.000 empresas dedicadas a la industria del mueble, donde el 90% se conforma por Pymes. Los actores claves y líderes en esta industria son empresas como Fontenla, Ricchezza (dedicados a ofrecer muebles para el hogar),

Fiplasto, Cuyoplacas, Platinum, Johnson Acero, Amoblamientos Reno (muebles de oficina) y Color Living (muebles tapizados). Aunque, durante los últimos años el país ha tenido que enfrentar periodo de recesión económica, entre otros aspectos. La industria argentina tiene excelentes activos estructurales, como los clusters productivos, la excelente dotación de recursos forestales y las asociaciones sectoriales dinámicas (Grigolini, 2020).

Por otra parte, la industria uruguaya del mueble se encuentra muy dividida, y no posee grandes productores de muebles, casi el 90% de las empresas solo tienen a su cargo a 4 trabajadores y solo un 2% contrata a más de 20 trabajadores. La producción de un total del 40% es exportada hacia argentina y el restante se comercializa a nivel interno. Uruguay tiene un consumo de muebles, según per capital, superior al de los países vecinos. Por tanto, su sistema de distribución se centra en la importación, que es vendida en tiendas de muebles a nivel mayorista y minorista (Grigolini, 2020).

La industria del mueble panameña se encuentra compuesta por pequeñas y microempresas, con un porcentaje significativo del sector gris. Pero una peculiaridad de las industrias panameñas es que se enfocan en la madera maciza con una gama elevada, focalizadas en la industria local. Entre las maderas que más utilizan se encuentra el cedro, laurel y teca, estas son de gran durabilidad en ambientes húmedos (Grigolini, 2020).

El sector de mueble en Costa Rica tiene un aproximado de 200 empresas, que son tanto micro como pequeñas empresas. Su producción se centra en la madera maciza. Pero la gran mayoría del mercado del país logra satisfacer sus necesidades con la importación. Su sistema de distribución de país incluye la venta directa de productores locales, directamente a sus consumidores (Grigolini, 2020).

Más de 650 empresas ya sean pymes o industrializadas, pertenecen al sector del procesamiento de madera y silvicultura ecuatoriana, incluidos los fabricantes de muebles. La industria local tiene a su disposición importantes productores locales de paneles que son a base de madera, mismos que satisfacen la demanda. Empresas como Novopan y Aglomerados Cotopaxi son consideradas las más grandes. Pero los productores de muebles más claves se encuentra la industria Colineal, siendo un comerciante minorista de muebles (Grigolini, 2020).

Cabe mencionar, que los productores ecuatorianos centran sus productos para venderlos en el mercado interno. Las exportaciones por país tuvieron como destino durante el 2019 a Estados Unidos con el 33%, Panamá con el 18%, Chile con el 17%, Perú con el 14%, Bahamas con el 5% y el resto del mundo con el 13%. (Corporación Financiera Nacional- CFN, 2019)

A nivel local, la fabricación de muebles de madera, se divide según la empresa, donde el 62% corresponde a las grandes y medias empresas. El porcentaje de participación por provincia corresponde al 43% a Pichincha y el 35% al Guayas, el 11% al Azuay, el 3% a Loja, el 3% a Manabí y el 5% a las demás provincias (Vera, 2018).

La industria maderera en el Ecuador tiene un crecimiento significativo en los últimos años, además ayuda al crecimiento económico del país, llegando a posicionarse en mercados extranjeros. Los tipos de madera que Ecuador Exporta hacia el mundo es la Teca y la Balsa, ya que son los de mayor volumen de exportación, por tanto, lo convierte en el mayor exportador a nivel mundial de ambas variedades de madera (Castillo & Valencia, 2019).

2.2.2. Oferta

2.2.2.1. Estudio técnico

Un estudio técnico se refiere a la disponibilidad de insumos, recursos, localización, infraestructura, tecnología, procesos productivos, entre otros, que son necesarios para ejecutar las actividades. Generalmente, en este factor se cuestiona aspectos como ¿Dónde, ¿cuándo, cuanto y con qué? Poder producir lo esperado, en el caso de la investigación los muebles de madera, esta parte operativa se centra en todos los aspectos relacionados con el desarrollo, ejercicio y operatividad del proyecto (Valencia & Lasso, 2018)

2.2.2.2. Capacidad de la planta

La capacidad de la planta revela el nivel de eficiencia operativa, considerando de mayor a menor utilización de toda la capacidad instalada, de modo que, la capacidad utilizada C.U, se divide en capacidad disponible C.D. Y la capacidad de producción por persona, es considera por el número de muebles de madera producidos/ periodo de tiempo, sobre el número de trabajadores / periodo de tiempo.

2.2.3. Producto

2.2.3.1. Distribución física

Un producto debe contener un conjunto de atributos complementados en: un producto como tal, en base a sus características, beneficios y usos, el valor agregado este debe ser percibido por el cliente, y se consigue mediante la marca, calidad, envase, diseño, etiquetado y precio. También intervienen otros aspectos como la fidelidad del mismo cuando los tiempos de entrega son los correctos, se da una garantía extendida y se ofrece servicio post venta.

Los materiales empleada para la distribución de muebles de madera son:

- Tablones de madera que son empleados para la fabricación de muebles de madera, previamente sometidos al proceso de calentamiento en hornos con una temperatura de entre 12 -14 °C, mismo que es empleado para reducir su oxidación y humedad de tal manera que no proliferen los microorganismos.
- La laca es un componente transparente que se emplea para revestir el mueble y así adquiere resistencia.
- Los diluyentes son químicos líquidos que se utilizan para dar un lacado y pintura dando así mayor durabilidad y equilibrio.

El concepto Ready –to-assemble furniture

Se refiere a la terminología que se emplea para describir los muebles que están listos para ser ensamblados. Se los conoce como muebles desmontables o muebles de empaque plano, kit de muebles, porque se venden con la finalidad de que el cliente pueda armarlos por su cuenta. Por tanto, los fabricantes tienen que encargarse de colocar y administrar todos los componentes por separados necesarios para su montaje, además, debe incluir un diagrama que contenga las instrucciones pertinentes para su montaje total. Este tipo de montaje es

Figura 2: Ilustración de los muebles armables



Fuente: (Cabezas & Cazar, 2019)

2.2.4. Precio

2.2.4.1. Estudio de factibilidad

La factibilidad en relación al precio de un producto, dependerá del total del estudio, cuanto sea la inversión inicial o el capital, el rendimiento de la inversión, entre otros aspectos financieros del cual dependerá el estudio. Entonces, se reconoce cuando dinero se debe invertir, cuando se gastará en equipos y maquinarias nuevo y el origen de procedencia. Fácilmente, un estudio de factibilidad permite que el empresario pueda prepararse e identificar los puntos positivos y negativos para realizar la inversión en base al tiempo y dinero (Velástegui, 2017).

La factibilidad financiera tiene como propósito el poder determinar cuáles son los niveles de rentabilidad que puede generar un proyecto, para lo cual se debe comparar los ingresos que genera el proyecto con los costos que incurren, considerando los costos de oportunidad de los fondos. Un análisis financiero aporta toda la información necesaria para que estimar la rentabilidad de los recursos (Moncayo, 2018).

La factibilidad financiera de un negocio se logra medir empleando dos herramientas básicas como la tasa interna de retorno (TIR), sirve como un indicador de rentabilidad de un proyecto y el Valor Neto (VAN), permite reconocer la viabilidad antes de efectuar el proyecto, con el cual se puede conocer que tan rentable es y que opción debe ser la correcta para tomar las decisiones (Soriano, 2020).

2.2.5. Factores externos

2.2.5.1. Socioeconómicos

La población de Estados Unidos hasta julio del 2018 fue de 329.256,465 habitantes, con un tipo de cambio de \$1 por EUR 0.9214; la capital es Washington, DC; con una tasa de crecimiento anual de la población del 8%, un PIB de 19,49 billones y con el idioma oficial el Inglés (ProEcuador, 2017).

2.2.5.2. Factores tecnológicos

Estados Unidos al ser un país con fuertes avances tecnológicos, se direcciona por tecnificación como parte esencial en el desarrollo de sus productos, en la cual dejan de depender de la mano de obra. Al ser un país industrializado, cuenta con las últimas tendencias en maquinarias para acabados, sin embargo, existen empresas que no dejan de valorar la mano de obra, ya que pueden generar un nivel más elevado al pulir y personalizar los productos.

2.2.5.3. Factores legales

Ecuador mantiene un acuerdo comercial de preferencial con Estados Unidos, denominado el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), actualizado en marzo del 2018, con la renovación de este arreglo, beneficio a 120 países que se encuentran en vías de

desarrollo incluido Ecuador, mismo que estará vigente por 3 años y del cual un aproximado de 300 subpartidas arancelarias se benefician.

Los documentos legales que se necesitan para exportar desde el Ecuador a Estados Unidos son: el documento de embarque, permiso especial para entrega inmediata (Special Permit for Immediate Delivery) la factura comercial, la lista de empaque, la declaración aduanera de exportación, el certificado de origen o derechos de la mercancía y el aviso previo denominado (Prior notice), entre otra documentación que sea necesaria en relación al tipo de producto (Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

2.2.5.4. Factores Geográficos

El acceso físico desde Ecuador hacia los Estados Unidos de América se efectúa por vía aérea desde el Aeropuerto internacional de Miami (MIA), es conocido como el número 1 en tráfico de carga internacional, tiene aproximadamente 3,230 hectáreas y 2 terminales; el aeropuerto Internacional John F. Kennedy (JFK) es uno de los 6 en tráfico de carga internacional en EE. UU. y el número 19 a nivel mundial, tiene una extensión aproximada de 4,930 has y 6 terminales operativos

Por vía marítima los principales puertos donde ingresa la carga de Ecuador son por: Everglades-Miami-Houston- New York-San Diego y Los Ángeles. Por vía marítima el puerto de Everglades que se localiza en la costa este de Florida, maneja cargas secas y refrigeradas, cargas sueltas y al granel. el tiempo de tránsito dependerá de la agencia naviera, es decir, CMA-CGM, demora 12 días; Mediterranean Shipping, tiene una duración de 14 días; Evergreen 20 días y Sealand 24 días (ProEcuador, 2017).

Figura 3: *Ubicación geográfica desde Ecuador a Estados Unidos*



Fuente: (ProEcuador, 2017)

2.2.6. Factores internos

2.2.6.1. Socioeconómicos

A nivel económico, se relaciona con los procesos de transformación de la materia prima, de esta manera, incrementa la balanza comercial del país y los muebles adquieren un valor agregado en el mercado local e internaciones. La industria del mueble dentro del Ecuador se centra en la gran participación que tiene la ciudad de cuenca que lo focaliza por desarrollarse en el contexto económico.

La contracción de la economía ecuatoriana es de 3-6,3% según las proyecciones de organismos internacionales, sin embargo, el ministro de finanzas afirma la caída del 7% del PIB, por consecuencia de la crisis sanitaria ocasionada por la pandemia COVID-19 (Perspectivas económicas del Ecuador , 2020).

A nivel social, el sector de los muebles se encuentra direccionado por la percepción de los ecuatorianos y el crecimiento acelerado de las Pymes o demás negocios que tiene como

actividad económica la comercialización de productos de muebles de madera en diferentes líneas, precio y demás que fuertemente influyen en las decisiones de compra de los clientes.

2.2.6.2. *Factores tecnológicos*

Se detalla la importancia de contar con maquinaria moderna, para que esta industria genera innovación en sus productos, variedad, calidad, diseño y acabados. Que permiten que, al percibir el nivel de técnico del producto, el cliente desee consumir el bien. Entre los factores tecnológicos que debe centrarse la empresa son la posesión de máquinas resistentes, velocidad en el desarrollo de muebles de madera, capacidad en la innovación de productos que sean de gran utilidad (Saldarriaga, 2013).

2.2.6.3. *Factores legales*

Los acuerdos o tratados internacionales ya sean bilaterales como multilaterales, que se lleven a cabo entre uno o varios países son consideradas herramientas de gran aporte para la diplomacia internacional y como una herramienta para la resolución de conflictos. Estos acuerdos permiten que los estados se unan y puedan superar desafíos mediante los conflictos jurídicos.

El acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea permite acceder a mercados mediante este acuerdo se eliminan los aranceles para todos los productos industrializados y de pesca ecuatoriana. Y demás productos no agrícolas del Ecuador, como la confección, muebles de madera, productos de plásticos o papel, estos pueden acceder libre de arancel (Van & Saurenbach, 2017).

Los instrumentos de protección exterior, se consideran aquellas medidas que adoptan los gobiernos con el fin de modificar todos los movimientos internacionales de mercancías, que permita aumentar y disminuir el volumen de las importaciones y exportaciones. Se

considera que en las diferentes partes del mundo se deben aplicar medidas de protección con el fin de salvaguardar la economía y la productividad de todas las naciones frente a aquellos países desarrollados y que sean competitivos, que con el pasar del tiempo puedan debilitar los sistemas económicos de sus naciones (González, Martínez, Otero, & González, 2009).

Las barreras arancelarias permiten que no se incremente el precio del bien que se importa con el propósito de proteger la entrada de mercancías que de una u otra manera afecten a los diferentes sectores y economía del país importador. Esta barrera arancelaria se determina por el impuesto indirecto de un producto, que debe pagar tanto un país que importa como el que exporta, como una medida para el ingreso y salida de la mercancía.

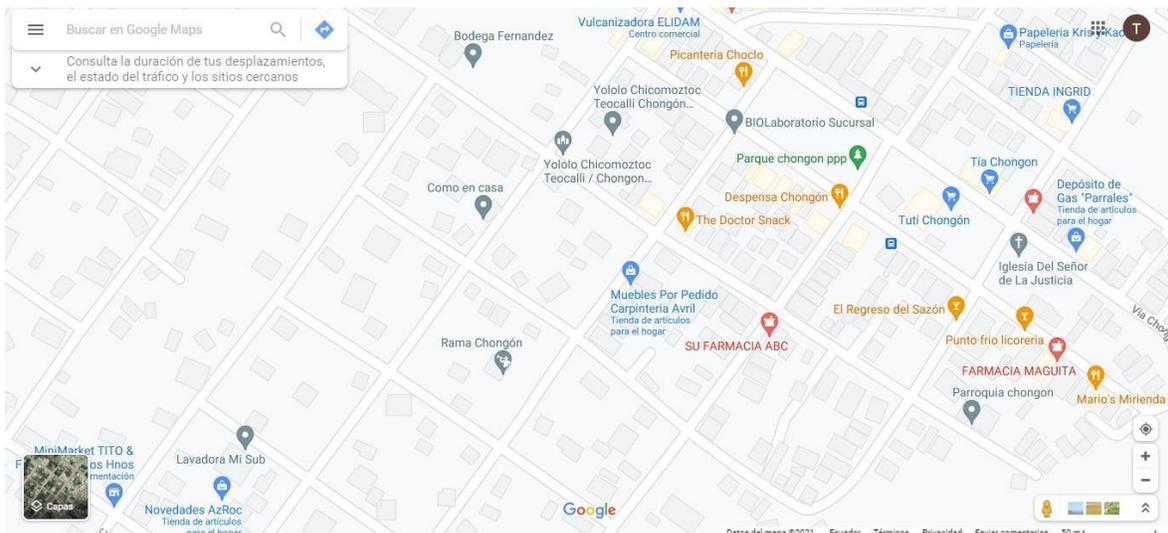
Las barreras no arancelarias son consideradas las disposiciones que tiene una nación o gobierno con el propósito de obstaculizar el libre ingreso de mercancías a un país. Se trata de tanto requisitos como reglas que tiene un producto o servicio para facilitar el ingreso. Se consideran dos tipos de barreras: las barreras sanitarias, se encarga de evitar que la mercadería que se perjudicial para la salud de la población ingrese al país y las barreras técnicas, se trata de los requisitos como (estructura, componentes y demás) que debe tener un producto para poder ingresar a otro país (Iborra, 2007).

Ubicación Geográfica

Actualmente en la provincia del Guayas, existen variedades de empresas que se dedican a la elaboración y fabricación de muebles de madera, esta ciudad reconocida por ser la Perla de Pacífico, entre unas de sus actividades comerciales es tener empresas que se dediquen a la fabricación de diferentes artesanías y unas de las principales es la fabricación de muebles de madera de excelente calidad y precios pero no todas las empresas cuentan con los recursos necesarios para poder darse a conocer o abrir nuevos mercados.

Mueblería Avril es una empresa dedicada a la elaboración y fabricación de muebles varios como cama cuna, clóset, anaqueles de cocina, vanity, centro de entretenimiento, cajoneras y mucho más. La empresa mueblería Avril es conocida en la parroquia Chongón de la ciudad de Guayaquil teniendo gran demanda de sus productos en dicha ciudad y a nivel nacional. Los diseños que se realizan son en base a la preferencia del cliente, con modelos actuales e innovadores que identifican a mueblería Avril, sus productos son dados a conocer a través de redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter en las cuales comparten que muestren a sus seguidores la calidad de trabajo y atención al cliente que brindan. Se encuentran ubicados en el Km 24 vía a la costa, Chongón y entre Av, Calle segunda y Av tercera. En la siguiente figura se detalla su ubicación geográfica.

Figura 4: *Ubicación Geografica Muebleria Avril*



Fuente: Google Maps

Análisis FODA de la empresa Mueblería Avril

Fortaleza

- Personal calificado.
- Variedad de productos.

- Ambiente laboral óptimo.
- Fabricación de muebles bajo pedido con diseños exclusivos.

Oportunidades

- Alta demanda de muebles para el hogar.
- Poca competencia en su ubicación geográfica, parroquia Chongón.
- Gran acogida en las redes sociales, en especial Instagram.

Debilidad

- Falta de conocimiento sobre exportación.
- Inexistencia de vehículo propia para la realización de la entrega de sus productos.

Amenaza

- Ingreso de nuevos competidores similares.
- Los proveedores de materiales e insumos tienen alto poder de negociación.

2.3. Marco conceptual

Factibilidad: sirve para recopilar datos que son relevantes para el desarrollo de un proyecto, según los resultados se puede tomar la decisión más óptima para la empresa u organización.

Exportar: es considerado el intercambio legal de bienes y servicios desde un territorio aduanero hacia otro. La exportación puede efectuarse un producto o servicios que se envía fuera de la frontera aduanera. Generalmente las exportaciones se efectúan bajo condiciones específicas que son previamente acordadas.

Trade Map: fue efectuada por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI), con el propósito de facilitar la investigación estratégica de mercado, a través del monitoreo comercial a nivel nacional e internacional de un producto en específico o una partida

arancelaria, también, se puede conocer la ventaja comparativa y competitiva, con la identificación del potencial de los mercados.

Comercio internacional: son las negociaciones de bienes y servicios que se hace entre uno o varios países desde uno hacia otro. Dentro de este se pueden enmarcar tanto regulaciones internacionales y nacionales que se encuentran sujetas tanto al país importador como exportador.

Emprendimiento: es un considerado un proyecto menor a 5 años que nace con la iniciativa o necesidad del emprendedor de explotar tanto sus recursos físicos como mentales, organizando sus ideales con la finalidad de generar una rentabilidad y fomentar las plazas de empleo.

Comercialización: La comercialización es un conjunto de actividades que se deben realizar para promocionar y vender productos a distintos mercados, con el fin de dar a conocer el producto a los consumidores.

2.4. Marco legal

2.4.1. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Art 85.- Certificado de origen

Se trata de un documento que todo producto para ser exportado debe considerarlo como requisito fundamental, donde se certifica el origen del producto como al 100%, con la finalidad de acogerse a los beneficios arancelarios que goza dicho país con las otras naciones.

Art 95.- Promoción no financiera de exportación

1. Tener como meta una correcta promoción de la oferta exportable de tanto los bienes como los servicios que se fabrican o elaboran en El Ecuador, consolidando las

exportaciones anuales, a través del fomento de diversificación de los exportadores, productos y a diferentes mercados.

2. Lograr la diversificación y el empoderamiento de la oferta exportable mediante la inversión que genera un encadenamiento productivo, en base a innovación tecnológica.
3. Lograr una excelente cultura organizacional, enfatizándose en los actores del comercio exterior.
4. Conseguir una buena inserción estratégica de todo el comercio internacional, en base a los productos que se encuentran un nivel nacional y enfatizándose sobre los bienes y servicios.

2.4.2. Art 154 (COPCI) Exportación definitiva

El régimen aduanero, permite la salida de las mercancías, enfocado en la libre circulación fuera del territorio aduanero, o en la zona de desarrollo económico siempre que se ubique dentro del territorio aduanero ecuatoriano, sujeto a las disposiciones establecida por el cuidado y sus normas aplicables (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones-COPCI, 2018).

2.4.3. Ley orgánica de emprendimiento e innovación

Art. 12.- Registro Nacional de Emprendimiento. - El Ministerio rector de la Producción creará el Registro Nacional de Emprendimiento -RNE-, el mismo que será el responsable de su creación y actualización en línea, conforme a los parámetros y características establecidos en el reglamento de esta Ley. Los proyectos que consten dentro de este registro se sujetarán al Título III del Libro IV del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación. Toda persona natural o jurídica con antigüedad menor a cinco años

a la fecha de entrada en vigencia de esta Ley, que tenga menos de 49 trabajadores y ventas menores a 1.000.000 USD, podrá constar en el RNE para beneficiarse de los incentivos previstos en esta Ley. Para esto el Ministerio rector de la Producción, previa la emisión del RNE, requerirá los datos que correspondan al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y al Servicio de Rentas Internas, así como a otras entidades vinculadas. (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, pág. 9)

Art. 13.- Infraestructura para centros de emprendimientos. - Con la finalidad de acompañar el desarrollo de emprendimientos, el ente rector de la gestión inmobiliaria del sector público brindará apoyo y facilitará instalaciones, infraestructuras o establecimientos disponibles a su cargo, mediante la suscripción de convenios, a los Gobiernos Autónomos Descentralizados e instituciones del gobierno central, para ser utilizados como centros de incubación gratuita para emprendedores. De igual forma, el ente rector de la gestión inmobiliaria del sector público podrá facilitar instalaciones, infraestructuras o establecimientos a su cargo, mediante el arrendamiento a precio preferencial para ser utilizados como centros de apoyo, desarrollo y/o aceleradoras de emprendimientos de carácter público y/o privado. La sanción o clausura a un emprendimiento no podrá perjudicar a otros emprendimientos ubicados en el mismo establecimiento (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, pág. 9).

Art. 14.- Guía Nacional de Emprendimiento. - La Secretaria Técnica del CONEIN generará una guía nacional para emprendedores que provea información al menos en los siguientes aspectos: macro económicos, de mercados internacionales, legales, tributarios, sectoriales, laborales, societarios y financieros del ecosistema emprendedor, además de un directorio de las oficinas comerciales del Ecuador en el mundo, con información para

exportar productos y servicios. La Secretaría Técnica, en coordinación con las demás entidades del Estado, actualizará semestralmente la Guía Nacional de Emprendimiento y podrá incluir la información complementaria que crea necesaria (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, pág. 9).

Art. 15.- Promoción comercial de emprendimientos a nivel internacional. - El ente rector de Comercio Exterior realizará la promoción comercial de productos y servicios de emprendedores que se encuentren en el RNE, a través de sus oficinas comerciales del Ecuador en el exterior. Además, presentará al CONEIN una estrategia anual en la que se especificarán los objetivos, metas, proyectos, programas y actividades a desarrollar para el apoyo a emprendedores en el exterior, e igualmente presentará un informe semestral para evaluar el avance de la estrategia de promoción comercial internacional (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, pág. 9).

Art. 16.- Liquidez para el emprendimiento. - La obligación de pago del saldo insoluto contenido en facturas que se emita con ocasión de un emprendimiento inscrito en el Registro Nacional de Emprendimiento, a sociedades que no estén inscritas en dicho registro, deberá ser satisfecha máximo treinta días después desde la recepción de la factura. A partir del día treinta y uno se podrá pagar la factura de manera bancarizada, y correrán, automáticamente por mandato de la ley, intereses por el saldo impago, a la tasa activa legal establecida por el Banco Central del Ecuador. Las facturas emitidas por bienes y servicios contratados a un emprendimiento inscrito en el Registro Nacional de Emprendimiento por entidades del sector público, deberán ser satisfechas de acuerdo a los plazos que se establezca en el Reglamento y la normativa de finanzas públicas, procurando liquidez para el emprendimiento (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, pág. 9).

2.4.4. Aspectos aduaneros (COPCI)

Art 63.- Declaración aduanera. - esta debe ser presentada mediante vía electrónica, o física de ser necesario y en acuerdo con los procedimientos o formatos establecidos por el SENA. Se considera que una sola declaración aduanera tiene la capacidad de contener los documentos necesarios para su efectividad como las facturas, documentos de transporte, soporte, acompañamiento, entre otros. pero deben ser expuestos por el mismo declarante y el mismo lugar de destino (puerto). (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones-COPCI, 2018).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLOGÍA

3.1. Enfoque Metodológico

3.1.1. Enfoque cualitativo

(Hernández Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2014), permite recoger información basada en las observaciones y comportamientos naturales, discursos y respuestas abiertas en consideración a la interpretación de los resultados. Entonces, dentro de la investigación se consideran aspectos y características con base en las exportaciones de muebles de madera y su factibilidad para la empresa Mueblería Avril.

Las características del estudio con base en los gustos y preferencias del consumidor se direccionan sobre un concepto nuevo o diseño personalizado, facilidad al acceder al producto, orientación de la compra, exclusividad para el cliente, aplicar las TICS en los procesos de venta, contar con personal competente y uso de software para el diseño de productos de interiores.

Entre las tendencias de mercado de muebles de madera, se inclina por el acceso a muebles elaborados con materiales llamativos que puedan ofrecer confort y eficiencia; los tipos de muebles más buscado en la actualidad son los muebles Living que son mesas, sillones y muebles de TV, muebles de comedor (mesas y sillas), muebles para alcobas, muebles de cocina, muebles de oficina. Dentro de esta industria es importante enfocarse en la calidad, valor agregado al producto y no en el precio (Ávila, 2019).

3.1.2. Enfoque cuantitativo

(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), consideran el enfoque cuantitativo, como un método de recolección de datos numéricos que permite comprobar la hipótesis de la investigación y dar una perspectiva estadística de patrones y comportamiento de una investigación específica, en base a una problemática.

Permite aportar datos numéricos a la investigación, mediante el análisis estadístico de las exportaciones del Ecuador en relación a la madera, de tal manera, permite ver el comportamiento de sus variables. La búsqueda y acumulación de datos se emplea con fundamento estadístico y aplicando un buen criterio lógico.

3.2. Tipo de la investigación

3.2.1. Exploratorio

Una investigación exploratoria permite examinar el tema o problema de la investigación que no ha sido analizado con anterioridad, por tanto, la revisión literaria es poco acertada y con fuentes mínimas, poco relacionadas a la investigación o con el problema de estudio. Su acción es aplicada cuando el problema se encuentra en fases preliminares, de este modo, se puede llevar a una mejor comprensión y sin tener que proporcionar resultados concluyentes (Acosta & Venegas, 2010).

Tiene la finalidad de conocer la factibilidad de la empresa Muebleria Avril para realizar la exportación de sus productos. Por tanto, se presenta ciertos aspectos importantes que no han sido presentados en estudios precedentes sobre el tema de investigación, de este modo, se propone acciones a realizar para destacar su relevancia e impacto en la empresa.

3.2.2. Descriptivo

Una investigación descriptiva permite conocer la situación, costumbre, preferencias y actitudes que son predominantes entre un grupo de estudio. Su objetivo no solo se centra en la recolección de datos, sino, que se encarga de predecir e identificar una posible relación entre las variables. Es decir, indagan a profundidad la dependiente como la independiente sobre sus hechos, ejemplificando una información específica de estudio (Gonzalez & Toscano, 2018).

3.2.3. Explicativa

(Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014), detallan que una investigación de tipo explicativa, permite responder a las causas y eventos físicos o sociales de un tema en particular. Tiene como propósito fundamental, explicar el porqué del fenómeno, suceso y sus condiciones para efectuarlo, direccionándose en sus variables. Este tipo de estudio, es útil

cuando se ha analizado diferentes factores tanto externos como internos, de tal manera, que este permite observar el comportamiento. Entonces, va a permitir explicar con profundidad los resultados del estudio en base a las entrevistas.

3.3. Técnica para la recolección de datos

3.3.1. Entrevista

La entrevista aporta en gran proporción a la investigación, permite recolectar datos, consiste en realizar una entrevista personal de manera no estructurada, con el fin de indagar profundamente sobre las experiencias y expectativas de la persona, con este instrumento la persona puede sentirse cómoda de expresar en detalle su creencias, actitudes y sentimientos sobre un tema de estudio (Piza, Amaiquema, & Beltrán, 2019).

La entrevista es dirigida a empresas exportadoras de muebles de madera, tiene como objetivo el analizar aquellos procedimientos, documentación y aspectos relevantes que necesita un empresario para realizar una exportación. La entrevista fue direccionada a la empresa Colineal Corporation Cia Ltda., quien exporta sus productos a Perú y Panamá.

3.3.2. Encuesta

La encuesta es un cuestionario que se utiliza para recolectar información, se basa en un conjunto de interrogantes que permite medir una o varias variables. Se emplea el uso de respuesta mediante la escala de tipo Likert, que permite cuantificar dos respuestas positivas, dos negativas y una neutra (Hernández Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2014).

Empresas importadoras de muebles de madera en los Estados Unidos, con la finalidad de conocer las características, especificaciones y requerimientos de las empresas hacia un producto que distribuyen o comercializan en el país extranjero. Las empresas a cuáles se les aplicó la encuesta son: Global Furniture USA, El paso Import Co, Kirk Imports Furniture,

Tickle Imports, Naurelle Furniture, Challinor Wood Products, City Furniture, Robinson Lumber Comapny, Inc., North American Wood Products, The Magellan Group, Aljoma Lumber, Inc., Carolina Import, A to Z Exotic Hardwoods LLC, Florida Teak, Home discount warehouse inc. Para una mejor visualización observar el (Anexo X)

3.4. Análisis de Resultados

3.4.1. Identificación de mercados internacionales

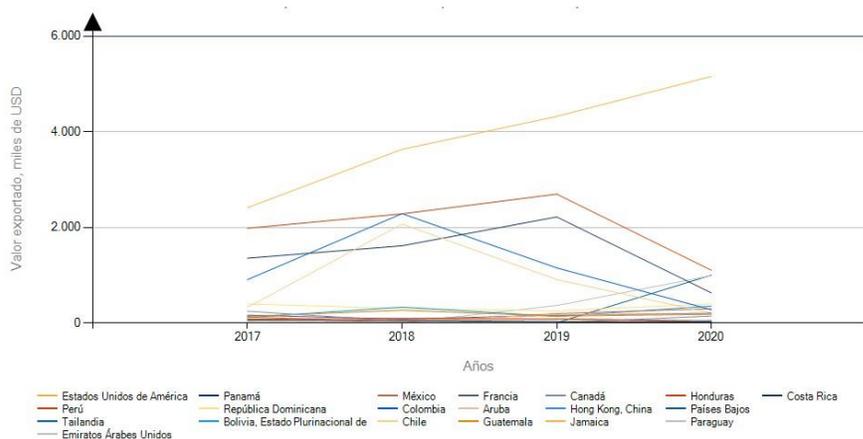
La identificación de los mercados internacionales se realiza mediante el análisis de la base de datos a nivel mundial, las principales páginas que proporcionan este tipo de información son: Trade Map, Banco Mundial, Datos Macro, esta información es precisa y necesaria para conocer la evolución de las exportaciones e importaciones de todos los productos que se comercializan a nivel mundial.

En la siguiente tabla y figura se puede observar las exportaciones de muebles de madera y sus principales destinos, así como su valor en FOB en los últimos años.

Tabla 2: Exportaciones FOB millones USD

Área económica origen	2016	2017
Estados Unidos	1,48	1,37
Perú	0,69	0,87
Panamá	0,95	0,71
Canadá	0,21	0,24
Bahamas	0,00	0,23
República Dominicana	0,16	0,21
Martinica	0,11	0,14
Resto del mundo	0,74	0,76

Fuente: (Trade Map, 2020)

Figura 5: Exportaciones de muebles de madera

Fuente: (Trade Map, 2020)

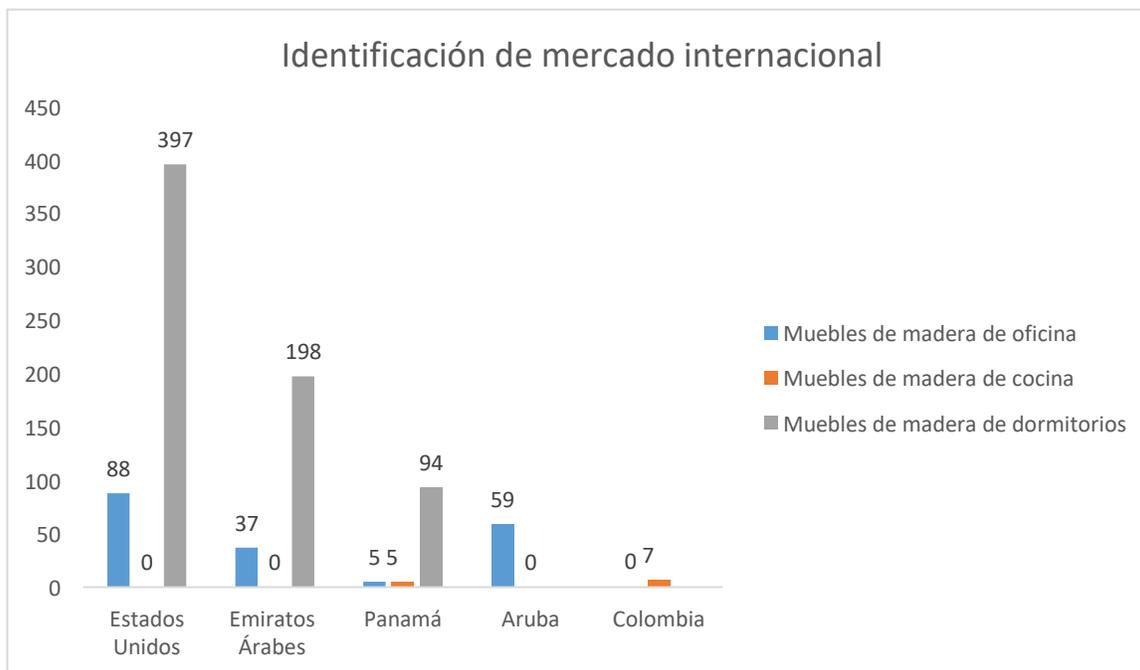
Tabla 3: Identificación de mercado internacionales

	Importador	Valor exportado FOB millones
Muebles de madera de oficina	Estados Unidos	88
	Aruba	59
	Emiratos Árabes Unidos	37
	Chile	13
	Panamá	5
	República Dominicana	2
	México	2
	Colombia	1
Muebles de madera de cocinas	Colombia	7
	Panamá	5
Muebles de madera de dormitorios	Estados Unidos	387
	Emiratos Árabes Unidos	198
	Panamá	94
	Perú	87
	Aruba	53
	Colombia	29
	Canadá	21
	República Dominicana	20
	México	13
	Chile	9

Fuente: (Trade Map, 2020)

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 1: Identificación de mercado internacional



Fuente: (Trade Map, 2020)

Elaborado por: Rosas y Choez

En la anterior tabla 2, se detalla la identificación de los principales mercados internacionales que se dedican a la importación de muebles de madera, para esta sección se ha dividido en muebles de madera de cocina, oficina y dormitorios, con la finalidad de abarcar un mercado para cada producto que la empresa ofrece. Entonces se puede contar como principal importador a Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos y Panamá.

3.5. Análisis situacional de los países internacionales

Con el fin de analizar la situación externa, se consideran los tres principales países que importan muebles de madera, como lo es Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos y Panamá, estos países tienen gran participación en el mercado, por tanto, se consideran los siguientes factores para la investigación.

3.5.1. Factor socio económico

3.5.1.1. Producto Interno Bruto

Este indicador permite obtener el valor total de los bienes y servicios que produce un país, mediante un periodo anual. Se relaciona con el nivel de precios existentes en cada momento. El PIB se obtiene el consumo, inversión, gastos del gobierno, (exportaciones- importaciones).

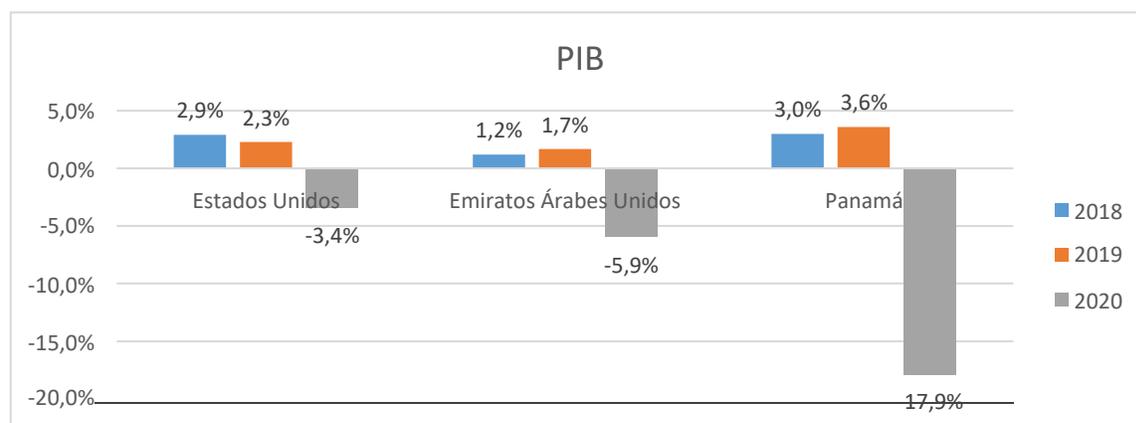
Tabla 4: PIB de Países importadores de madera

Años	PIB		
	Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
2018	2,9%	1,2%	3,0%
2019	2,3%	1,7%	3,6%
2020	-3,4%	-5,9%	-17,9%

Fuente: Datos Macro

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 2: PIB



Fuente: Datos Macro

Elaborado por: Rosas y Choez

Para Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos y Panamá, se puede observar que el PIB del 2020 es negativo en comparación a otros años. Para los Emiratos Árabes Unidos, durante el 2019 tuvo una cifra PIB del 1,7%, es una economía buena, encontrándose en el puesto 29 del

ranking, es decir, que el PIB creció en relación al 2018, que fue de 1,2%. Panamá, tiene una economía que lo centra en el puesto 76, de 196 países, donde el PIB creció respecto al 2018, pero decreció notablemente en el 2020 con una economía % de -17,9%.

3.5.1.2. PIB Per Cápita

Este indicador permite medir la riqueza por habitantes dentro de la economía de un país, su cálculo debe ser obtenido mediante la división del Producto Interno Bruto de manera anual sobre el total de la población. Una de sus características es la entender el bienestar de la gente.

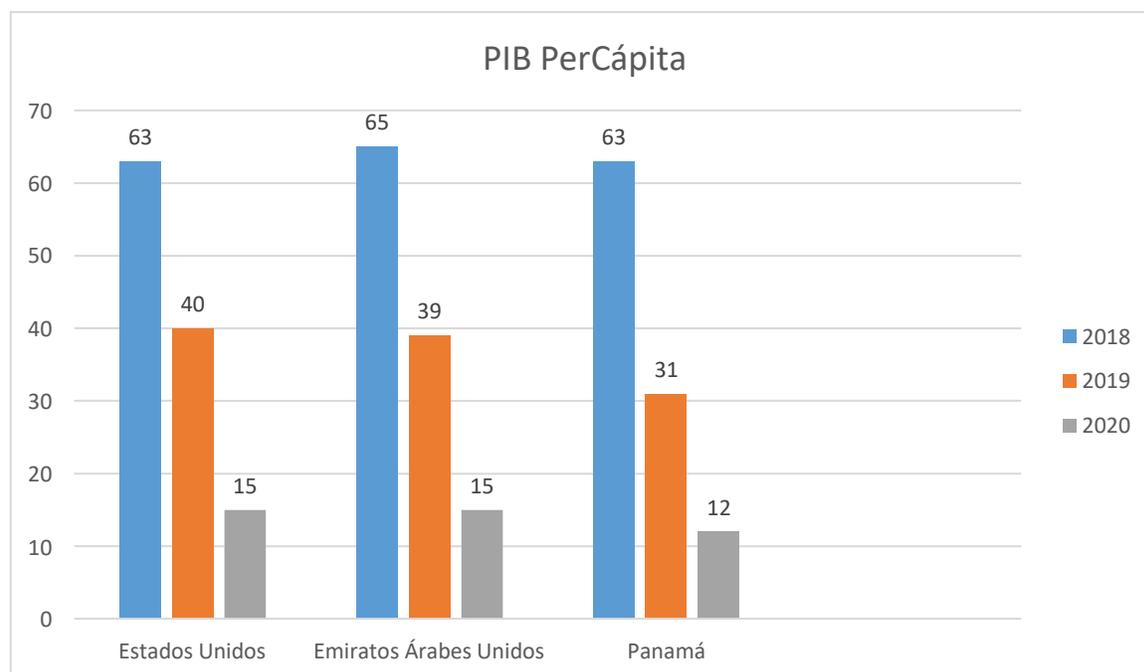
Tabla 5: Per Capita de Países importadores de madera

Año	Per Capita		
	Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
2018	63	40	15
2019	65	39	15
2020	63	31	12

Fuente: Datos Macro

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 3: Per Cápita



Fuente: Datos Macro

Elaborado por: Rosas y Choez

Estados Unidos, según su PIB Per Cápita, este país se encuentra en bien situado en relación al nivel de vida de los habitantes se ubica en el puesto número 5. Por su parte Emiratos Árabes Unidos, tuvo un Per cápita, mayor en el 2019 que en el año 2020, en función a su PIB per cápita este país se encuentra en el puesto número 27 en relación al nivel de vida de los habitantes. Mientras, que Panamá, en el año 2018 tuvo un mejor per cápita que en años anteriores, al observar su nivel de vida este país se encuentra en el puesto número 55.

3.5.1.3. Inflación

Se trata del incremento no adecuado del nivel de los precios, refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda, es decir, que el dinero tiene un menor valor, de tal manera, que reduce la adquisición de bienes y servicios, afectando a los más pobres de un país o nación.

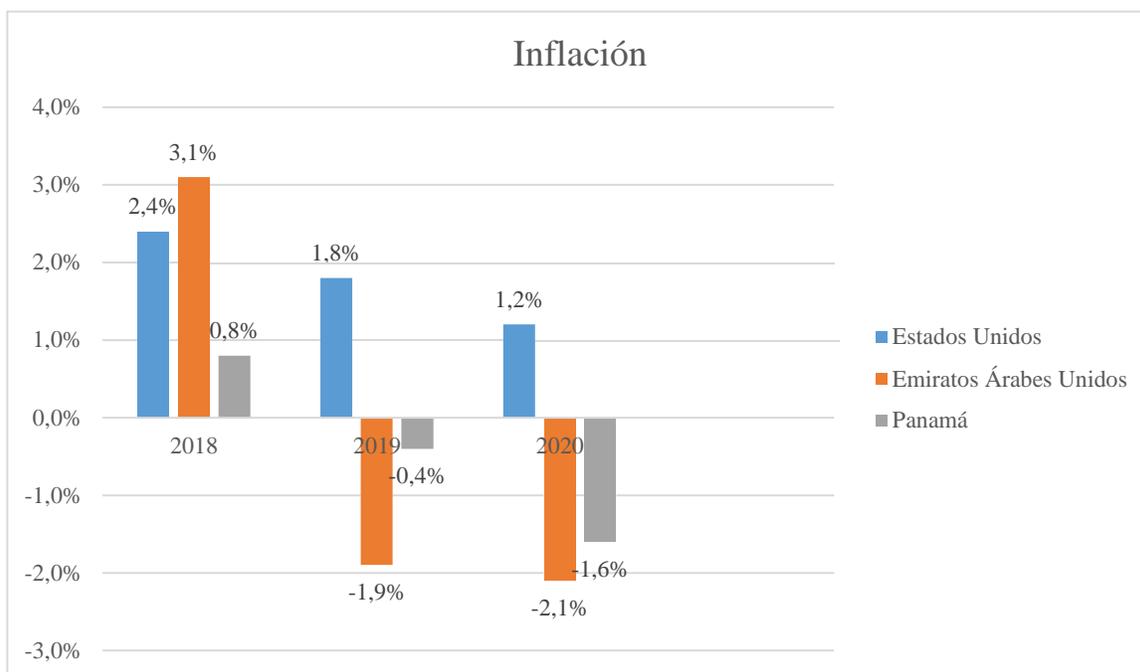
Tabla 6: Inflación de Países importadores de madera

Año	Tasa de Inflación		
	Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
2018	2,4%	3,1%	0.8%
2019	1,8%	-1,9%	-0,4%
2020	1,2%	-2,1%	-1,6%

Fuente: Santander trade markets

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 4: Inflación



Fuente: Santander trade markets

Elaborado por: Rosas y Choez

Como se puede observar en la tabla y grafico la inflación es más negativa para países como Emiratos Árabes Unidos y Panamá, sin embargo, Estados Unidos, también posee una inflación no tan positiva que, al compararla con otros años, se puede observar como esto afecta a la población.

3.5.1.4. Tasa de desempleo

La tasa de empleo es aquella relación porcentual entre el número de personas que buscan un empleo o trabajo (DS) y la cantidad de individuos que pueden integrar la fuerza laboral (PEA).

Tabla 7: Tasa de desempleo

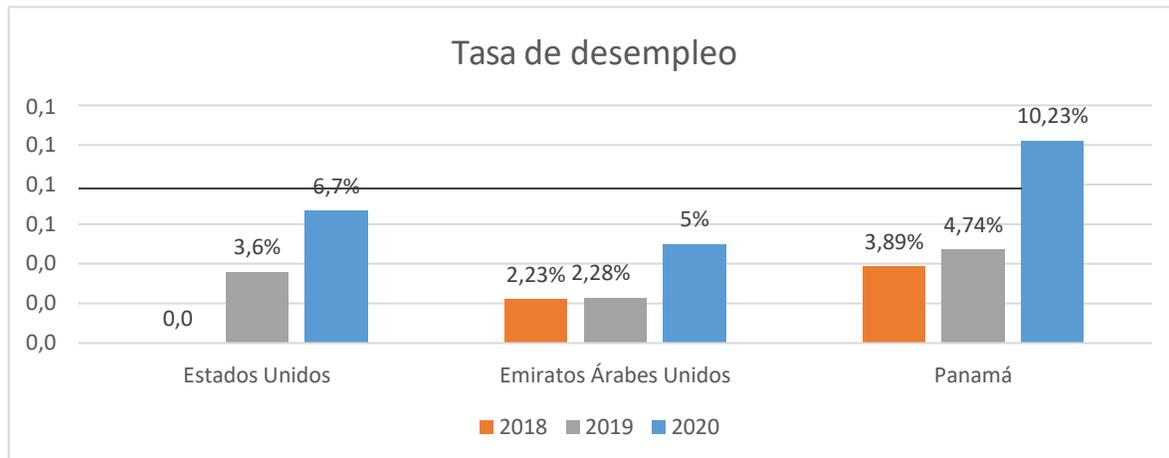
Año	Estados Unidos	Tasa de desempleo Emiratos Árabes Unidos	Panamá
2018	-	2,23%	3,89%

2019	3,6%	2,28%	4,74%
2020	6,7%	5%	10,23%

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 5: Tasa de desempleo



Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Rosas y Choez

La tasa de desempleo en Estados Unidos durante el año 2020 incremento en relación a años anteriores; por su parte, Emiratos Árabes Unidos, también incremento de 2,28% a 5% y Panamá tiene una superior que los otros países analizados con el 10,23%. Cabe mencionar que esta tasa de desempleo tuvo que haber sido incrementada por la situación pandémica, donde muchas empresas e industrias tuvieron que disminuir su carga laboral para mantenerse en el mercado, sin embargo, puede darse el caso que esta cifra se mantenga en el 2021, porque muchas empresas no han logrado recuperarse y su cierre ha sido indefinido.

3.5.1.5. Balanza comercial

Es aquel registro contable de todas aquellas transacciones de bienes o servicios que genera un país en específico hacia el mundo, por un tiempo determinado. Básicamente se trata del registro de las importaciones y exportaciones de un país (Marin, 2018).

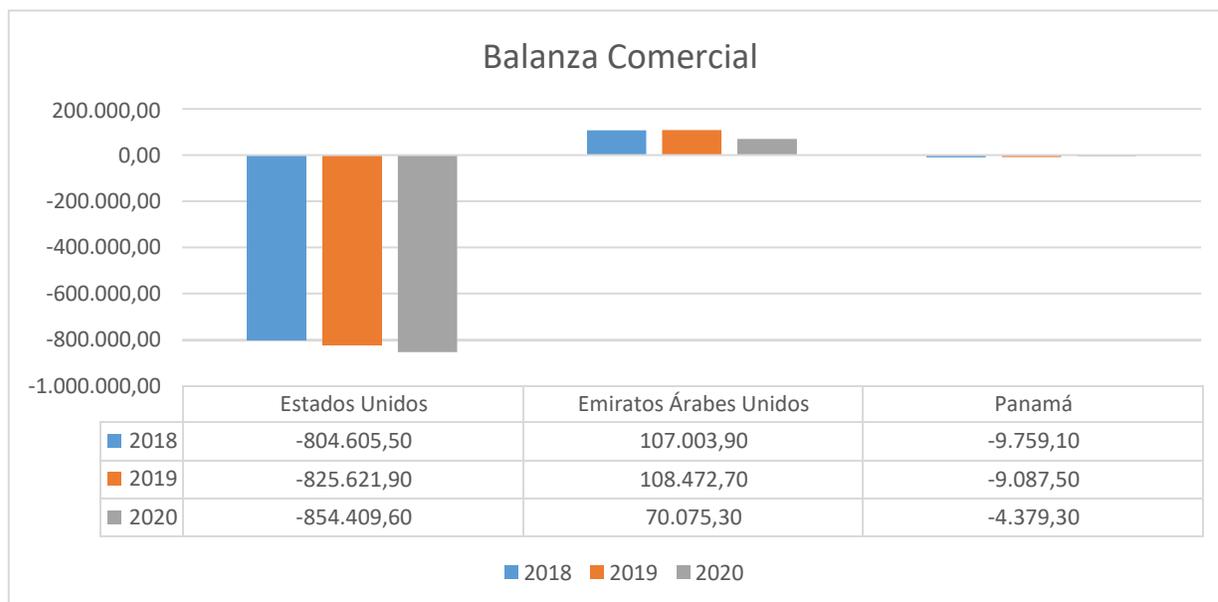
Tabla 8: Balanza comercial

Año	Balanza Comercial		
	Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
2018	-804.605,5 M.€	107.003,9 M.€	-9.759,1 M.€
2019	-825.621,9 M.€	108.472,7 M.€	-9.087,5 M.€
2020	-854.409,6 M.€	70.075,3 M.€	-4.379,3 M.€

Fuente: Datos Macro

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 6: Balanza Comercial



Fuente: Datos Macro

Elaborado por: Rosas y Choez

Estados Unidos, durante el 2020, registro un déficit en su balanza comercial siendo superior al registrados en años anteriores. Esta variación se debe al descenso de las importaciones sobre las exportaciones. Entonces, se puede decir que este país ha empeorado su situación, colocándose en la posición 84. Durante el 2020 Emiratos Árabes Unidos, registro un superávit de 70.075,3 millones de euros, siendo un 28,83% de su PIB, siendo inferior al superávit del 2019. Esto se debe al descenso de las exportaciones que disminuyeron la demanda interna y por tanto provocaron una disminución en las importaciones. Sin embargo,

se sitúa en la posición 2 como uno de los países con mejor superávit del mundo. Panamá, registra un descenso en las importaciones y las exportaciones durante el último año, pero claramente esta cifra es menor que años atrás, es decir, su balanza ha mejorado progresivamente. Es decir, tiene un déficit muy elevado en relación a los demás países, encontrándose en la posición 128. Entonces, se puede mencionar que según la balanza comercial Emiratos Árabes Unidos, tiene una mejor económica que los otros países.

3.5.2. Factor político

3.5.2.1. Tipo de gobierno

Los tipos de gobierno, son quienes se encargan de administrar la procedencia de una constitución política, es decir, son aquellos métodos que se emplean los gobernantes para poder administrar, organizar, ejercer y controlar la población.

Tabla 9: Tipo de gobierno

	Tipo de gobierno	
Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
Democracia	Monarquía Constitucional	Democracia Constitucional

Fuente: Santander Trade Market

Elaborado por: Rosas y Choez

El gobierno de Estados Unidos, fundamenta una estructura presidencial y federal, con un tipo de gobierno en democracia ya que solo gobierna un solo presidente, esta elección es realizada de manera indirecta por los compromisarios o grandes electores. Emiratos Árabes Unidos, tiene un presidente que accedió a puesto en reemplazo de su padre, quien había muerto un día antes. Por tanto, su tipo de gobierno es monarquía, este estado está formado por siete Emiratos, en la cual cada uno tiene una fuerte independiente, en donde cada gobernante puede elegir su ritmo de transición y pasarse de un estado tradicional a una economía más moderna. Mientras, que Panamá tiene un gobierno en democracia que se desarrolla bajo el régimen de

un presidente y este es quien dirige el poder ejecutivo, es tanto jefe de estado como jefe de gobierno.

3.5.2.2. *Política comercial*

Son tratados o acuerdos comerciales que se establecen entre dos o más países, incluso entre bloques económicos, con el resguardo constitucional y con el propósito de optimizar y mejorar las relaciones comerciales.

Tabla 10: Acuerdos Comerciales

Estados Unidos	Acuerdos Comerciales Emiratos Árabes Unidos	Panamá
Acuerdo Comercial de primera Fase	de Acuerdo para evitar la doble tributación	Acuerdo de Alcance Parcial

Fuente: ProEcuador

Elaborado por: Rosas y Choez

Estados Unidos y Ecuador, el 8 de diciembre del 2020, estos países, firmaron un Acuerdo de Primera Fase, lo cual fue ratificado por el organismo de la Asamblea Nacional del Ecuador el 4 de mayo del 2021, dando paso a la etapa de profundización en el relacionamiento comercial con perspectivas de negociación hacia un Acuerdo Comercial más definido y sin límite de tiempo para que acceder a los mercados (Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR), 2021).

Ecuador y Emiratos Árabes Unidos, promueven un Acuerdo para poder evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal sobre el impuesto a la renta. Este acuerdo permite afianzar las relaciones comerciales y financieras con el Medio Oriente y permite que reconocidas empresas y sus capitales puedan realizar operaciones en el Ecuador (Ministerio de Economía y Finanzas, 2021).

En los primeros meses del 2021, Ecuador y Panamá iniciaron proceso hacia un Acuerdo de Alcance Parcial, tiene como objetivo poder ampliar las preferencias vigentes que se otorgaron el marco de la Asociación Latinoamericana a de integración (ALADI), donde se permite aprovechar al máximo la complementariedad económica de ambos países y que los productos ecuatorianos puedan llegar en excelentes condiciones al mercado panameño (Ministerio de Producción Comercio Exteriro Inversiones y Pesca , 2021).

3.5.3. Factor tecnológico

3.5.3.1. Acceso a internet

Se trata de aquella conexión a internet que permite a las personas poder acceder, mediante el uso de un ordenador personal o grupal, mediante dispositivos móviles como la tablet, móvil, computadora entre otros.

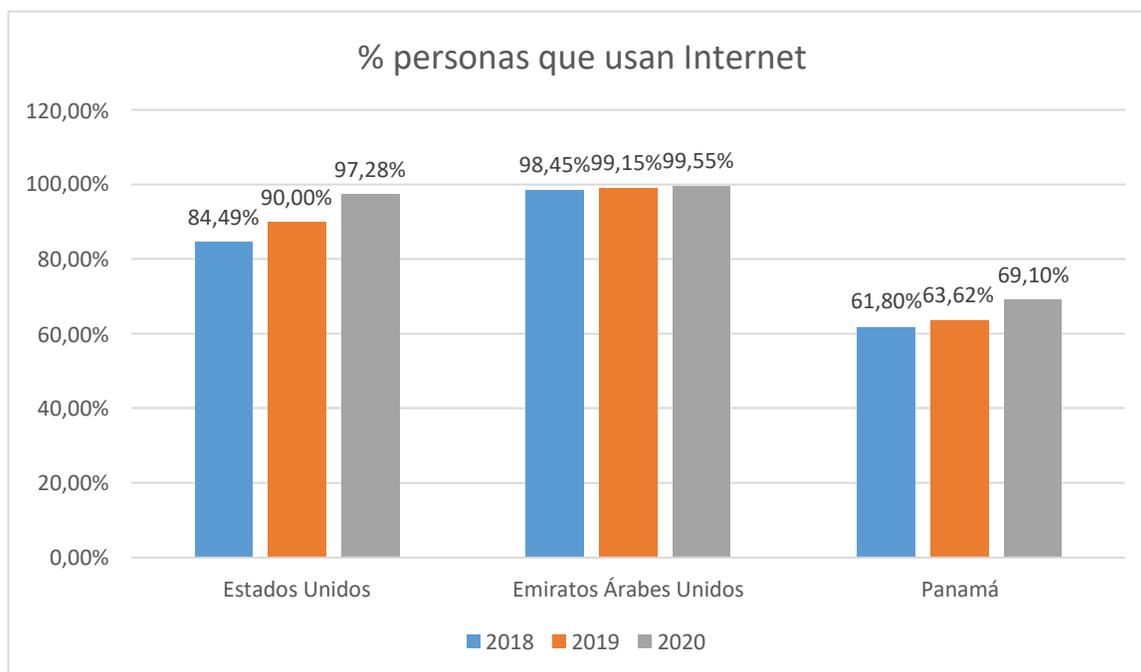
Tabla 11: Personas que usan internet (%)

Año	% personas que usan internet		
	Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
2018	84,49%	98,45%	61,80%
2019	90,00%	99,15%	63,62%
2020	97,28%	99,55%	69,10%

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 7: Personas que usan Internet (%)



Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Rosas y Choez

A nivel tecnológico, las personas que usan internet en los países seleccionados, tenemos que durante el 2018 Estados Unidos tiene un índice del 84,49% quienes utilizan internet, para Emiratos Árabes Unidos el 98,45% en este mismo año. Y Panamá, el 61,80%. Sin embargo, para el 2019 Estados Unidos no tiene registro y Emiratos Árabes Unidos tiene una cifra del 99,15% y Panamá del 63,62%. Esto significa que Emiratos Árabes Unidos tiene una mejor interacción con el resto del mundo.

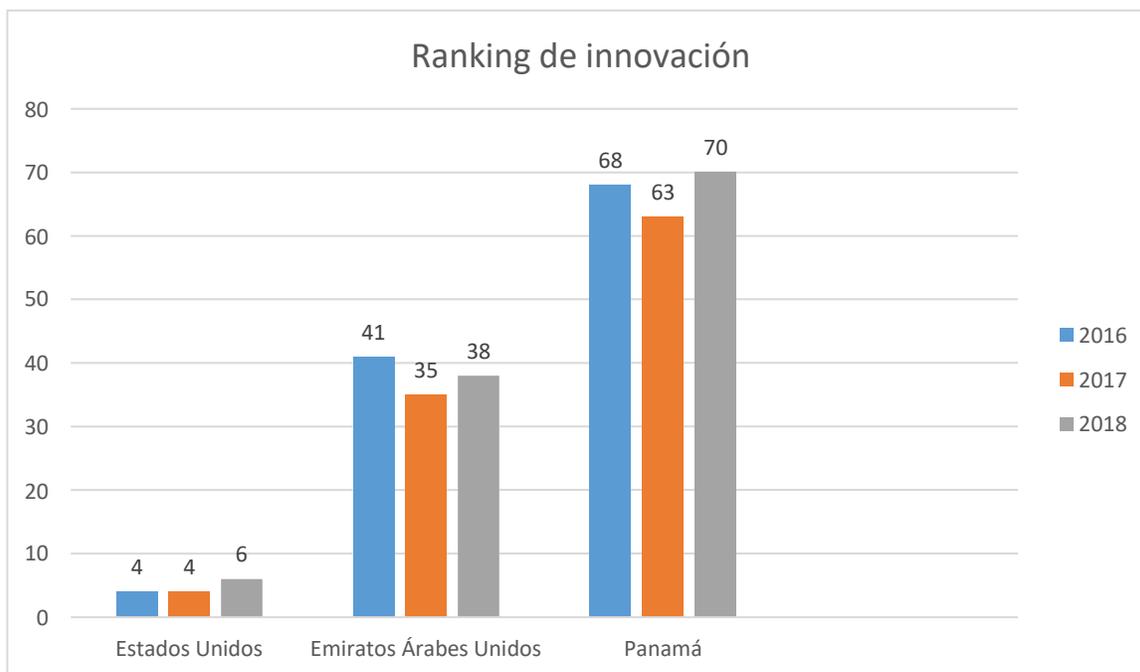
3.5.3.2. Ranking en Innovación

Tabla 12: Ranking de innovación

Año	Ranking de Innovación		
	Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
2018	6°	38°	70°
2017	4°	35°	63°
2016	4°	41°	68°

Fuente: Datos Macro

Elaborado por: Rosas y Choez



Según el índice mundial de innovación, Estados Unidos ocupó el 6° en el año 2018, mientras que Emiratos Árabes Unidos tuvo el 38° y Panamá el puesto 70°, esta cifra puede haber cambiado durante los últimos años. Aunque, no existe información para su mejor actualización.

3.5.4. Factor Legal

3.5.4.1. Normativa Aduanera

Se trata de un conjunto de disposiciones legales y reglamentarias para la importación como para la exportación de productos, incluido la circulación y depósito de las mercancías. Su aplicabilidad, se direcciona en la aduana de cada país.

Tabla 13: *Normativa Aduanera*

Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
Código de Reglamentaciones Federales (CFR)	Emirates Authority for Standardization and Metrology (ESMA)	Código de arancelario de la autoridad nacional de Aduanas

Fuente:

Elaborado por: Rosas y Choez

Estado Unidos, cuenta con el código de los reglamentos federales que se encarga de exponer las políticas del gobierno de EEUU. Se encarga de los reglamentos de las importaciones y exportaciones de las mercancías, salvaguarda los derechos del país de origen del producto, considera los patentes y demás.

La autoridad responsable de las normas, requisitos, homologación, certificación y etiquetado en los Emiratos Árabes Unidos es el ESMA, se encarga de las barreras no arancelarias como los requisitos técnicos exigido para el ingreso de mercancía.

3.5.4.2. Barreras arancelarias

Se conocen como aquellas tarifas que se pueden fijar y cobran tanto a la importación como la exportación de productos, esto generalmente lo realizan las aduanas de un país, por el ingreso o salida de la mercancía.

Tabla 14: Barreras Arancelarias

País	Partida Arancelaria	Descripción	Ad valorem
Estados Unidos	940330	Muebles de madera de los tipos utilizados en oficina	
Emiratos Árabes Unidos	940340	Muebles de madera de los tipos utilizados en cocinas	
Panamá	940350	Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios	0%
	940360	Demás muebles de madera	

Fuente: COPCI

Elaborado por: Rosas y Choez

3.5.4.3. Barreras no arancelarias

Es una medida distinta a un arancel, mismo que puede afectar el comercio de las mercancías que son importadas; dentro de este factor se encuentran también las medidas sanitarias y

fitosanitarias. Por su parte, los obstáculos del comercio cada vez exigen que se pueda cambiar las características técnicas de las importaciones, ya que entre mayor sea el número de las medidas mayor será la restricción al comercio (Baena, 2018).

Tabla 15: *Barreras no arancelarias*

Barreras no arancelarias	Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
Documento de embarque (B/L)	✓	✓	
Documento de transporte	✓		✓
Factura comercial	✓	✓	✓
Lista de empaque	✓	✓	✓
Declaración Aduanera de importación	✓		✓
Certificado de Origen	✓	✓	✓
Documentos de acompañamiento según el producto		✓	✓
Declaración de valor en aduanas			✓

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado por: Rosas y Choez

A nivel legal, las barreras no arancelarias que son exigibles para la importación de Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos y Panamá, se detallan en la siguiente tabla, como se puede observar existen documentos que se exigen para poder ingresar un producto a estos países.

3.5.5. Factor geográfico

3.5.5.1. Índice de desempeño logístico

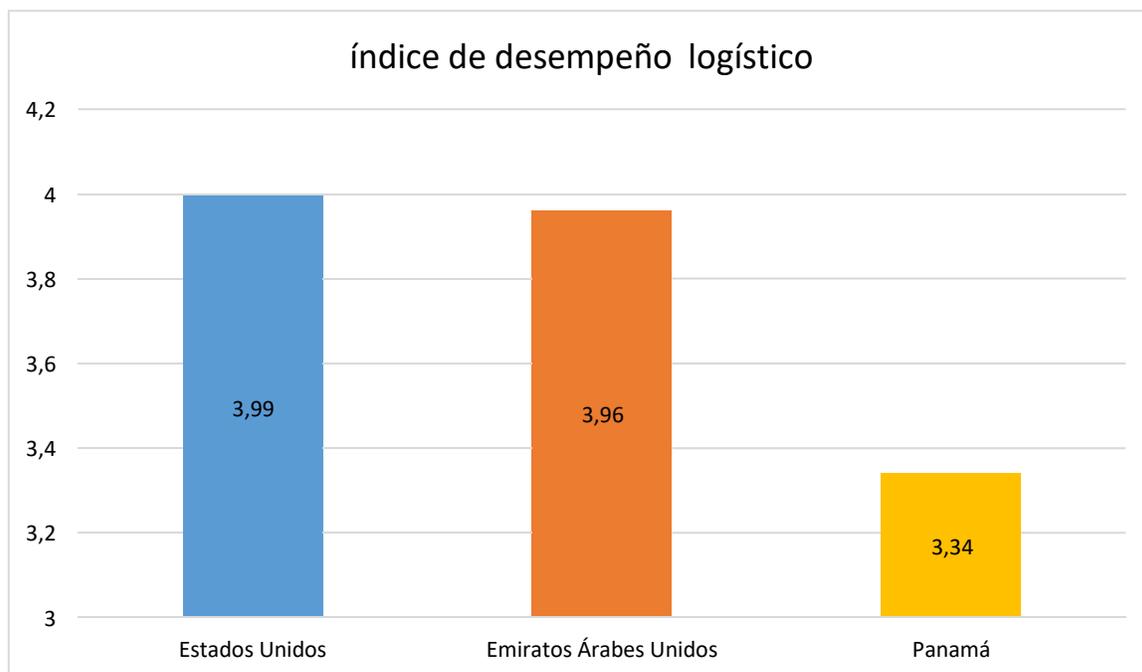
Es un indicador que se evalúa a nivel internacional que permite medir el desempeño con base logística a diferentes países en empresas privadas, operadores, agencias, empresas de transporte que son las encargadas de brindar una retroalimentación sobre el acceso y eficiencia logística que los países que operan (Granillo, 2019).

Tabla 16: *índice de desempeño logístico*

Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
3,99	3.96	3,34

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 8: Índice de desempeño logístico



Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por: Rosas y Choez

El índice del desempeño logístico permite medir la eficiencia aduanera, la calidad de la infraestructura, competitividad de transporte internacional de carga, la competencia y calidad de los servicios logísticos, capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos y la puntualidad en el transporte de carga.

Estados Unidos, tiene un puntaje de 3.99 en el desempeño logístico y de puesto 10. Emiratos Árabes Unidos tiene el puesto 11 en el mundo, en relación al desempeño logístico con un puntaje de 3,96. Panamá ocupa el puesto 40 y tiene una puntuación de 3.34.

3.5.5.2. Población

La población es un conjunto de personas que se encuentran o habitan una misma o específica área geográfica. Este indicador permite tener una aproximación lógica sobre la cantidad de la sociedad que se encuentra en cada continente, territorio, país o bloque económico.

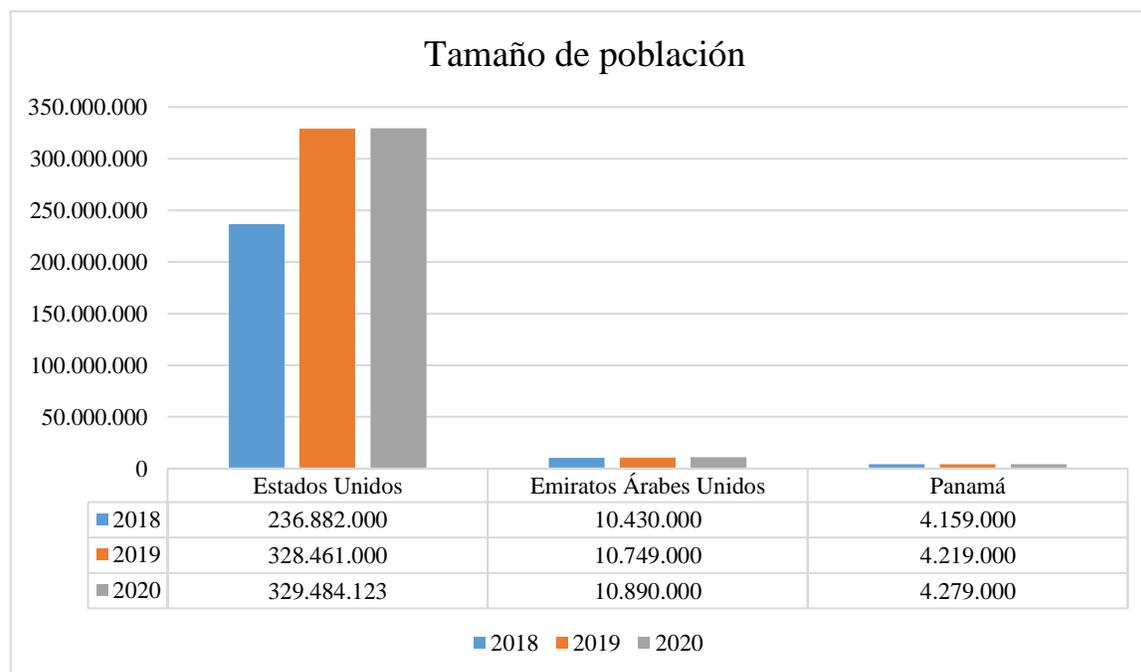
Tabla 17: Población

Año	Población		
	Estados Unidos	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
2018	326.882.000	10.430.000	4.159.000
2019	328.461.000	10.749.000	4.219.000
2020	329.484.123	10.890.000	4.279.000

Fuente: Santander Trade Markets

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 9: Tamaño de población



Fuente: Santander Trade Markets

Elaborado por: Rosas y Choez

La población geográfica de Estados Unidos es mayor que los otros países, es decir, tiene una cantidad superior de habitantes. Es país al ser uno de los más grandes a nivel mundial, tiene una densidad de población de 33 habitantes por Km². Por su parte, Emiratos Árabes Unidos, Y tiene una densidad de población media de 129 habitantes por Km². Mientras, Panamá, tiene una densidad de 57 habitantes por Km².

3.5.6. Perfil de Oportunidades y Amenazas (POAM)

Tabla 18: (POAM) Ponderación perfil de oportunidades y Amenazas

PONDERACIÓN POAM			
OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
Alta	3	Baja	1
Medio	2	Medio	2
Baja	1	Alta	3

Fuente: (Coral, 2019)

Elaborado por: Rosas y Choez

El perfil de oportunidades y amenazas (POAM), Se trata de una metodología que permite identificar, valorar y clasificar de manera cuantitativa todos los factores propuestos en una investigación, dentro de este estudio se analizan los factores socioeconómicos, políticos, legales, tecnológicos y geográficos de Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos y Panamá

Tabla 19: Matriz POAM

Indicadores	Estados Unidos				Emiratos Árabes Unidos				Panamá			
	Oportunidad		Amenaza		Oportunidad		Amenaza		Oportunidad		Amenaza	
	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.
FACTORES SOCIOECONÓMICOS												
PIB	Baja	1			Baja	1			Baja	1		
PIB PERCÁPITA	Medio	2			Media	2			Baja	1		
Inflación			Baja	1			Alta	3			Medio	2
Tasa de desempleo			Medio	2			Baja	1			Alta	3
Balanza Comercial	Baja	1			Alta	3			Baja	1		
	Suma	4	Suma	3	Suma	6	Suma	4	Suma	3	Suma	5
	Promedio	0,8	Promedio	0,6	Promedio	1,2	Promedio	0,8	Promedio	0,6	Promedio	1
FACTORES POLÍTICOS												
Tipo de Gobierno	Alta	3			Medio	2			Alta	3		
Acuerdos Comerciales	Medio	2			Medio	2			Media	2		
	Suma	5	Suma		Suma	4	Suma		Suma	5	Suma	
	Promedio	2,5	Promedio		Promedio	2	Promedio		Promedio	2,5	Promedio	
FACTORES TECNOLÓGICOS												
Acceso a Internet	Alta	3			Alta	3			Alta	3		
	Suma	3	Suma		Suma	3	Suma		Suma	3	Suma	
	Promedio	3	Promedio		Promedio	3	Promedio		Promedio	3	Promedio	
FACTORES LEGALES												
Barreras Arancelarias			Baja	1			Baja	1			Baja	1
Barreras no Arancelarias			Medio	2			Medio	2			Alta	3
	Suma		Suma	3	Suma		Suma	3	Suma		Suma	4
	Promedio		Promedio	1,5	Promedio		Promedio	1,5	Promedio		Promedio	2
FACTORES GEOGRÁFICOS												
Desempeño logístico	Alta	3			Alta	3			Media	2		
Tamaño de la población	Alta	3			Medio	2			Baja	1		
	Suma	6	Suma		Suma	5	Suma		Suma	4	Suma	
	Promedio	3	Promedio		Promedio	2,5	Promedio		Promedio	2	Promedio	

Elaborado por: Rosas y Choez

3.5.6.1. Análisis POAM del Perfil de Oportunidades y Amenazas

Tabla 20: Resultado de la matriz POAM

Factores	Estados Unidos		Emiratos Árabes Unidos		Panamá	
	Oportunidad	Amenaza	Oportunidad	Amenaza	Oportunidad	Amenaza
Socioeconómicos	0,8	0,6	1,2	0,8	0,6	1
Políticos	2,5	0	2	0	2,5	0
Tecnológicos	3	0	3	0	3	0
Legales	0	1,5	0	1,5	0	2
Geográficos	3	0	2,5	0	2	0
Suma	9,3	2,1	8,7	2,3	8,1	3
Promedio	1,86	0,42	1,74	0,46	1,62	0,6
Oportunidades - Amenazas	1,44		1,28		1,02	

Fuente: (Coral, 2019)

Elaborado por: Rosas y Choez

Después de realizar el análisis de todos los factores tanto políticos, socioeconómicos, tecnológicos, legales y geográficos de países como Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos y Panamá, se determina que el país más conveniente y factible para la exportación de muebles de madera es Estados Unidos, ya que tienen una ponderación de 1,44 puntos, esto se obtuvo como resultado de la suma de las oportunidades menos las amenazas del medio, de tal manera, los resultados indican que existe una excelente oportunidad de comercializar los productos que se fabrican en el Ecuador hacia los Estados Unidos, al contar con una mayor cantidad de oportunidades que amenazas, es un país idóneo a diferencia de países como Emiratos Árabes Unidos y Panamá.

Los factores políticos considerando para el análisis de la matriz POAM, guardan relación con el tipo de gobierno que maneja el país y con los acuerdos comerciales que tiene con Ecuador. Entre sus factores legales se considera lo estipula en los servicios de aduanas, donde se

relaciona las barreras arancelarias como las no arancelarias para el ingreso y salida del país, el producto a exportar que son los muebles de madera, no representa ningún impuesto adicional o especial que deben pagar, por tanto, se lo clasifica como una amenaza baja y media considerando la cantidad de documentación exigida para el ingreso de las mercancías.

3.6. Análisis de mercados- Estados Unidos

3.6.1. Análisis del perfil del consumidor.

Estados Unidos tiene características específicas en sus consumidores que se asocian indirectamente con los países desarrollados. Pasan la mayor parte de su tiempo en lugares urbanos que rurales y poseen altos índices de educación, sus hogares son más pequeños con una estimación de 2,1 hijos por hogares y con una expectativa de vida de hasta los 78 años.

Tabla 21: *Perfil del consumidor*

Indicador	Detalle
Comportamiento del consumidor	Los hispanos gastan en mayor proporción los ingresos, que los demás habitantes de EEUU. Específicamente en vestuarios de niños y bebés, zapatos deportivos, vestuarios de adulto, servicios telefónicos inalámbricos, alimentos frescos, muebles y electrodomésticos
Perfil del consumidor y poder adquisitivo	Aproximadamente el 45% de los hogares hispanos ricos tienen un ingreso de (USD 99.000) y viven en New York, Los Ángeles, Houston, Miami, Chicago; el 47,3% son dueños de sus casas; el 42,4% poseen cuentas de ahorros o depósitos a plazos; el 82% realiza compras empleado el uso de sitios web; el 40% realiza compras por correos electrónicos; el 57% realiza compras telefónicas y el 58% opta por realizar sus compras directas.
Recurso al crédito por parte del consumidor	Durante el 2020 el 53.20% de la población solicitó un tipo de crédito al gobierno central, esto se debe a la situación ocasionada por la pandemia
Asociaciones de consumidores	La Unión de Consumidores (Consumers Union), Protección Financiera del consumidor (CFPB)

Fuente: (Legis Editores S.A, 2019) (Banco Mundial , 2020)

Elaborado por: Rosas y Choez

3.6.1.1. Ficha técnica Estados Unidos

Tabla 22: *Ficha Técnica de Estados Unidos*

Indicador	Detalle
Población	329.484.123
Religión	Protestantes 52%, católicos 24%, mormones 2%, judíos 1%; musulmanes 1%; Otros 10%, sin religión 10%.
Área	9.831.510 km ²
Crecimiento natural	0,4%
Población Urbana	82,7%
Idioma de negocios	Ingles
Moneda Local	Dólar Estadounidense (USD)

Fuente: (Santander Trade Markets , 2020)

Elaborado por: Rosas y Choez

3.6.1.2. División administrativa

Estados Unidos, según su división administrativa se compone de las principales ciudades, Nuevo York, tiene una población de 8.336.900 habitantes; Los Ángeles tiene una 3.979.600; Chicago tiene un 2.694.000 h; Houston 2.320.300; Phoenix tiene 1.681.000; Filadelfia tiene un 1.584.100; San Antonio tiene 1.547.300; San Diego tiene un 1.423.900; Dallas tiene un 1.341.600; San Jose tiene un 1.021.800 habitante. Míchigan tiene una población de Detroit tiene 945.000; Jacksonville 847.000; San Francisco 842.000; Indianápolis 813.000; Austin, 798.000; Columbus, 773.000; Fort Worth 760.000; Charlotte 743.000; Memphis 688.000; Baltimore 642.000.

Por otra parte, se conforma por 50 estados ya que es una unión federal, compuesto por Washington, Oregón, California, Nevada, Idaho, Montana, Wyoming, Colorado, Nuevo México, Utah, Arizona, Texas, Hawái, Alaska, Dakota del Norte, Dakota del Sur, Nebraska, Kansas, Oklahoma, Texas, Luisiana, Arkansas, Misuri, Iowa, Minnesota, Wisconsin, Illinois, Tennessee, Misisipí, Alabama, Indiana, Kentucky, Ohio, Michigan, Nueva York, Pensilvania, Virginia, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Georgia, Florida, Maine, Nuevo

Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, Nueva Jersey, Delaware, Maryland, Washington, D.C., Virginia Occidental.

El Género masculino está conformado de 162.417.882 habitantes y el género femenino cuenta con 165.821.641 habitantes, según las cifras del 2019. El índice de desarrollo humano que se refiere al desarrollo economía del país, analiza su salud, educación y los ingresos se encuentra en el puesto número 17 del ranking de desarrollo humano.

3.6.1.3. *Tendencia de consumo.*

En la actualidad a medida que las personas reciben la vacuna a causa de la COVID-19, tanto los líderes corporativos como inversionistas analizan el cambio de mercado en relación a su consumo que está teniendo este país. Esto ha generado que el movimiento tanto en los aeropuertos como en las tiendas aumente, sin embargo, esta crisis ha moldeado el pensamiento del consumidor y de sus compras. La consultora AlixPartners, menciona que Estados Unidos tienen un nivel más elevado de consumidores. Dentro de este país, unos de cada tres consumidores se encuentran preocupados por la salud física y uno de cada cuatro personas consideran la salud mental.

Este factor genera gran desconcierto en los minoristas, en relación a las inquietudes de la población, estas pueden aumentar la viabilidad para mantener los protocolos de seguridad, con el fin de tener una limpieza más estricta. Consecuentemente, da un impacto en los negocios de venta de comida ya que deben mejorar como venden y entregan sus productos, siendo un factor de vital importancia que será un hábito en la compra de alimentos por parte de las personas. En la siguiente tabla se detalla el indicador y el porcentaje que asigna los habitantes de Estados Unidos en su consumo anual y mensual.

Tabla 23: *Tendencia de consumo*

Indicador	%
Salud	21,8%
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	19,0%
Bienes y servicios varios	14,1%
Transporte	9,5%
Ocio y cultura	9,0%
Hoteles y restaurantes	6,9%
Alimentos y bebidas no alcohólicas	6,4%
Muebles, electrodomésticos y mantenimiento del hogar	4,1%
Ropa y calzado	3,1%
Educación	2,2%
Comunicación	2,1%
Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos	1,8%

Fuente: (Santander Trade Markets, 2021)

3.7. ANÁLISIS DEL PRODUCTO

3.7.1. Importación de Muebles de madera a Estados Unidos

En la siguiente tabla se detalla las importaciones de muebles de madera que realiza Estados Unidos, desde el resto del mundo, se consideran estos valores para analizar la demanda que puede realizar un país.

Tabla 24: *Importaciones de muebles de madera*

País Exportador	2018	2019	2020
China	13.712.069	9.683.173	7.706.775
Viet Nam	4.073.656	5.180.882	6.834.994
Canadá	2.483.577	2.653.161	2.214.029
Malasia	870.963	1.095.342	1.674.628
México	1.273.473	1.410.263	1.511.434

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Rosas y Choez

Según las estadísticas que proporciona Trademap, se puede reflejar como Ecuador posee una gran competencia a nivel mundial, tiene a excelentes potencias como lo es China y Canadá.

Este análisis detalla los últimos 3 años precedentes donde se puede observar la acogida en el

mercado estadounidense. Desde esta perspectiva Ecuador tiene potencial para fortalecer este mercado con la internacionalización de los muebles de madera.

3.7.2. Exportaciones de muebles de madera de Estados Unidos

En la siguiente tabla se puede observar las exportaciones de muebles de madera desde Estados Unidos, hacia el resto del mundo. en donde las principales exportaciones son elevadas y han incrementado año a año para México, sin embargo, para Canadá estos valores han disminuido.

Tabla 25: *Exportaciones de muebles de madera*

País Importador	2018	2019	2020
Canadá	3.011.166	1.610.526	1.483.625
México	1.608.726	273.560	256.832
Reino Unido	317.908	90.220	60.546
Japón	92.498	51.269	42.411
Países Bajos	42.669	33.479	37.617

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Rosas y Choez

3.7.3. Producción de muebles de madera en Estados Unidos

La producción nacional de Estados Unidos es fuerte debido a su gran acogida de la industria, según los datos proporcionados por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la producción durante los últimos años se ve reflejado en la siguiente tabla

Tabla 26: *Producción de muebles de madera Estados Unidos*

Año	USD
2016	24.411
2017	23.832
2018	22.963
2019	25.579
2020	24.938

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Rosas y Choez

3.7.3.1. Precio referencial de muebles de madera

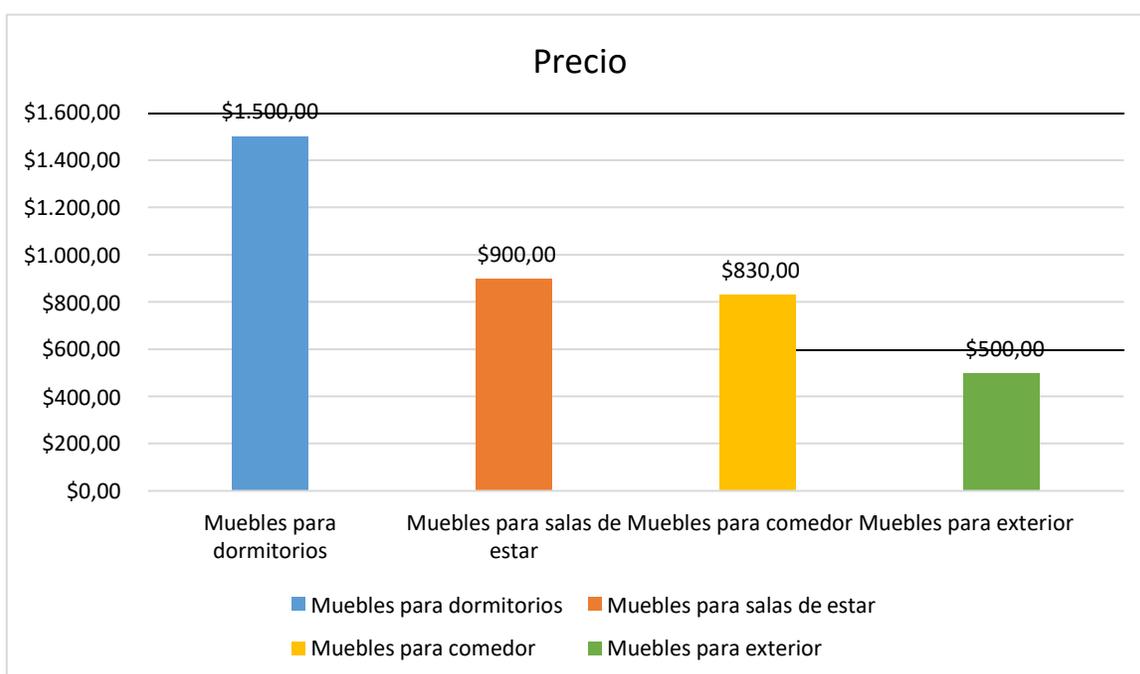
Tabla 27: Precio referencial

Categoría del producto	Precio
Muebles para dormitorios	\$1.500
Muebles para salas de estar	\$900.00
Muebles para comedor	\$830.00
Muebles de exterior	\$500.00

Fuente: Amazon

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 10: Precio referencial



Fuente: Amazon

Elaborado por: Rosas y Choez

Como se puede observar en el gráfico que el precio de los muebles de madera se divide en relación a necesidad del consumidor, dentro de la sección de muebles de dormitorios, incluyen las camas, con espaldar y decoración, también se encuentran los armarios, repisas, vestidores y demás. Entre los muebles para sala de estar se encuentran los de entretenimiento y sillones de madera; los muebles de comedor, son aquellos que incluye mesas y sillas; y los muebles de exterior son los bancos, mesas para exterior, entre otros.

El consumo por edades tiene una incidencia entre edades de 45-54 años, ya que son aquellos que tienen un consumo más elevado; en segundo lugar, se encuentran la población de 25-34 años y finalmente los mayores de 65 años son aquellos que tienen un consumo del 10%.

3.7.4. Análisis de la competencia

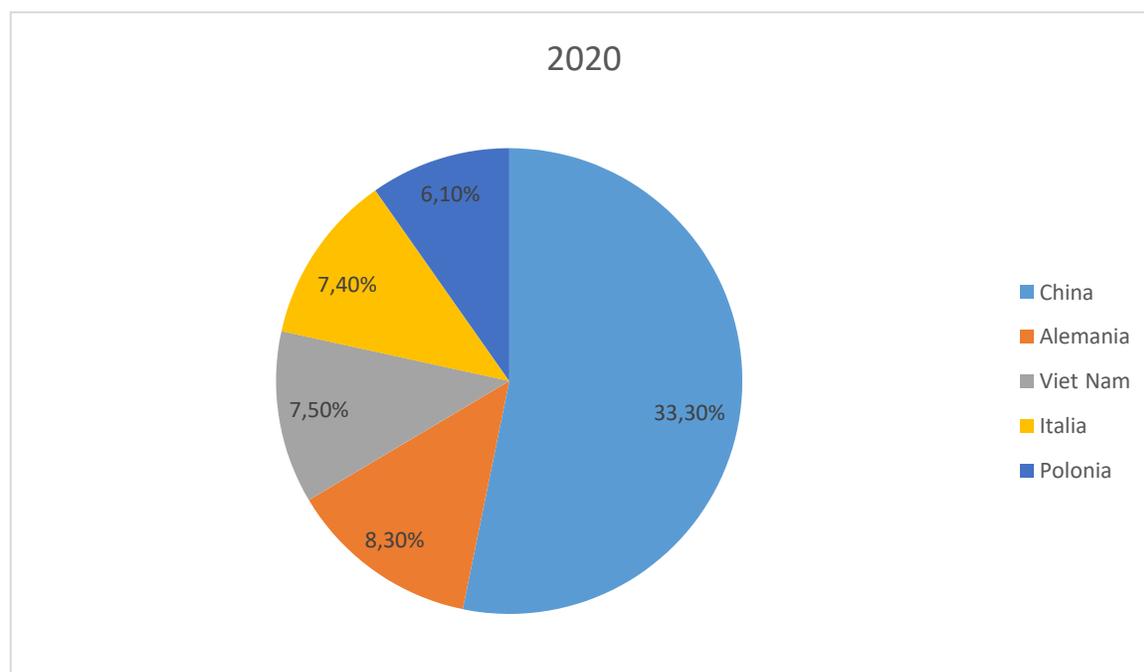
Tabla 28: *Análisis de la competencia*

Exportadores	2020
China	33,3%
Alemania	8,3%
Viet Nam	7,5%
Italia	7,4%
Polonia	6,1%

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 11: *Análisis de la competencia*



Fuente: Trade Map

Elaborado por: Rosas y Choez

Con el análisis de la competencia, según la estadística de Trademap, se puede observar los 5 principales países que exportan muebles de madera, siendo el principal exportador China

que, durante el 2020, tuvo el 33,3% de todas las exportaciones de este producto, Alemania tiene el 8,3% de participación, Viet Nam tiene el 7,5%, Italia el 7,4% y Polonia el 6,1%.

3.7.5. Requisitos para exportar muebles de madera a Estados Unidos

3.7.5.1. Etiquetado y presentación para exportar a EEUU

Las etiquetas dependerán del tipo de producto a exportar, ya que los requerimientos son muy específicos para los importadores. Es decir, en los retailers de la marca Home Depot o Lowe's, se pueden observar como existen diferentes presentaciones en los productos. Claramente esto dependerá de las dimensiones, especificaciones, tipo de madera entre otros aspectos que se centran en la venta del producto.

3.7.5.2. Requisitos tradicionales para la exportación

- Documento de embarque
- Factura comercial
- Lista de empaque
- Declaración Aduanera de exportación
- Certificado de Origen
- Aviso previo (Prior Notice) (PROECUADOR, 2017)

3.7.6. Requisitos de importación

Estado Unidos, considera tanto reglamentos medio ambientales como normas técnicas específicas que se apliquen a varios productos, por tanto, se deben seguir las siguientes regulaciones aduaneras para la importación de madera y manufacturas de manera:

1. Conocimiento de embarque: se trata de Bill of Lading que sirva tanto para transporte marítimo como para guía área. Este documento detalla las condiciones de la mercancía, indica la naturaleza, cantidad del producto a transportar.
2. Lista de empaque: detalla la cantidad, tipo del artículo y métodos de embarque del bien, también, se puede detallar el contacto del comprador y proveedor.
3. Certificado ambiental: este certificado es emitido por el Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica, dentro del Ecuador, sirve para certificar el uso oportuno de los recursos naturales en la fabricación del producto y su prohibición de especies de madera que se encuentran en peligro de extinción.
4. Etiquetas de descripción de contenido: se detalla todo lo relacionado al producto como el tipo de madera, tipo de relleno, componentes extras, compuestos y químicos que se utilizaron para tratar la madera (Chica, 2017).

3.7.6.1. Requisitos para importar a EEUU

- Documento de embarque
- Factura comercial
- Lista de empaque
- Declaración aduanera de importación
- Certificado de origen (opcional) (PROECUADOR, 2017)

3.7.6.2. Requisitos de documentación exigida

La importación de madera y sus manufacturas en EEUU, se encuentra sujeta a las regulaciones generales de la administración aduanera que son reguladas por el organismo federal Customs and Border Protection (CBP), de las cuales se consideran la documentación de embarque (factura y documento de transporte), los documentos de

inspección aduanera, pagos arancelarios y gastos que se conocen como User Fees (Chica, 2017).

3.7.6.3. *Valor en aduana*

Esto dependerá de las mercancías que son importadas, al ser un elemento importante que utilizan todas las autoridades aduaneras, con el fin de calcular el importe a cancelar antes del ingreso de las mercancías a la UE, como resultado se obtiene que la mayor parte de los derechos de la aduana y el IVA son expresados en porcentaje sobre el valor de las mercancías declaradas (Organización Mundial del Comercio, 2017).

3.7.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA (ECUADOR)

Durante los últimos años, Ecuador se ha recuperado de algunos cambios socioeconómicos, políticos, tecnológicos y legales. De tal manera, que es necesario un análisis de estudio para identificar la situación actual del país y su perspectiva de aspectos relevantes que puedan afectar la factibilidad del estudio en base a la exportación de muebles de madera al mercado extranjero.

3.7.7.1. *Factor socioeconómico*

En la siguiente tabla se detalla los factores sociales y económicos que tiene el Ecuador, durante sus últimos años. Sin embargo, es necesario mencionar la lucha que tiene el Gobierno para poder enfrentar las múltiples deudas que se han adquirido durante una década, esto ha ocasionado que el gobierno tome medidas adecuadas para poder restablecer la economía en colaboración con el sector privado y su fomento en la internacionalización de empresas, en conjunto a la Ley De Fomento Productivo y su transparencia de cuentas.

Tabla 29: *Ficha Técnica Ecuador*

Indicadores del Ecuador

País	Ecuador
Capital	Quito
Idioma	Español-(Castellano) 89%, quechua 4,1%
Factores Económicos	
PIB (millones de USD)	98.808
PIB Per Cápita (miles de USD)	5530
Factores Sociales	
Población (2020)	17.643.060 habitantes
Género Masculino	8.690.490
Género Femenino	8.537.160
Tasa de crecimiento anual (%)	1,28%
Población económicamente activa (2020)	8.019.239
Tasa de Desempleo (2019)	4,9%
Moneda oficial	Dólar (USD)

Fuente: ProEcuador

Elaborado por: Rosas y Choez

Ecuador, se ubica en la posición económica número 61 según el volumen de PIB de 98.808 y en relación a su Per Cápita que mide el nivel de vida, situándolo en el puesto 94, indicador que tiene un parámetro muy bajo en relación a los 196 países que se encuentran en el ranking PIB per cápita. Posee una población de 17.643.060 habitantes, asignándose en la posición 68 de la tabla, es decir tiene una densidad de 67 habitantes por Km².

En relación al Índice de Desarrollo Humano (IDH), que permite medir el progreso que tiene el país, detallando el nivel de vida de los habitantes, se menciona que los ecuatorianos se ubican en el puesto 86. En cuanto a los negocios, Ecuador se ubica en el 123° de 190 puestos que conforman el ranking Doing Business, esto califica la facilidad con que empresas extranjeras puedan ofrecer o hacer negocios en el país.

3.7.7.2. Factor Político

Estabilidad de Gobierno

Ecuador en el segundo semestre del 2021 se encuentra bajo el mandato de Guillermo Lasso, ha dejado de considerar tanto barreras como impuestos a empresas internacionales, definiendo

este gobierno con gran influencia administrativa y madurez política, mediante el incentivo de la economía en las microempresas, desarrollando nuevas fuentes de trabajo y quitando obstáculos para que muchas empresas internacionales puedan invertir en el país.

Política Comercial

La política comercial del Ecuador se encuentra formada por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), creó el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), se encuentra formado por 6 representantes del sector público y 5 de las cámaras de producción del país. Tiene como función principal, determinar las políticas de comercio exterior de tanto bienes, servicios y manufacturas, desde las perspectivas internacionales que asume el país según la materia comercial, funcionabilidad macroeconómico y desarrollo del país.

La política comercial es el encargado de regular, mantener y desarrollar buenas relaciones comerciales de la economía de uno o varios países hacia el resto del mundo. empleando instrumentos, normas y leyes, como la política arancelaria, tarifa, ad valorem y demás (Quiñonez & Quiñonez, 2019).

Tabla 30: *Organismos Internacionales*

Organismos Mundial de Comercio (OMC)
Corporación Andina de Fomento (CAF)
Fondo Monetario Internacional (CAF)
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Banco Mundial (BM)
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Fondo de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
Organización de Estados Americanos (OEA)
Organización de Naciones Unidas (ONU)
Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

Fuente: (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019)

Elaborado por: Rosas y Choez

Los acuerdos comerciales que tiene vigente Ecuador con las diferentes organizaciones, organismo y bloques económicos que son esenciales para el desarrollo económico del país, ya que permite brindar facilidades comerciales en la liberación de aranceles, impuestos que son necesarios para la comercialización de productos.

Tabla 31: *Acuerdos Comerciales*

Acuerdos Comerciales
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
Comunidad Andina (CAN)
Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)
Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA)
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
Unión Europea (UE)

Fuente: (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019)

Elaborado por: Rosas y Choez

3.7.7.3. Factores Tecnológicos

Acceso a internet

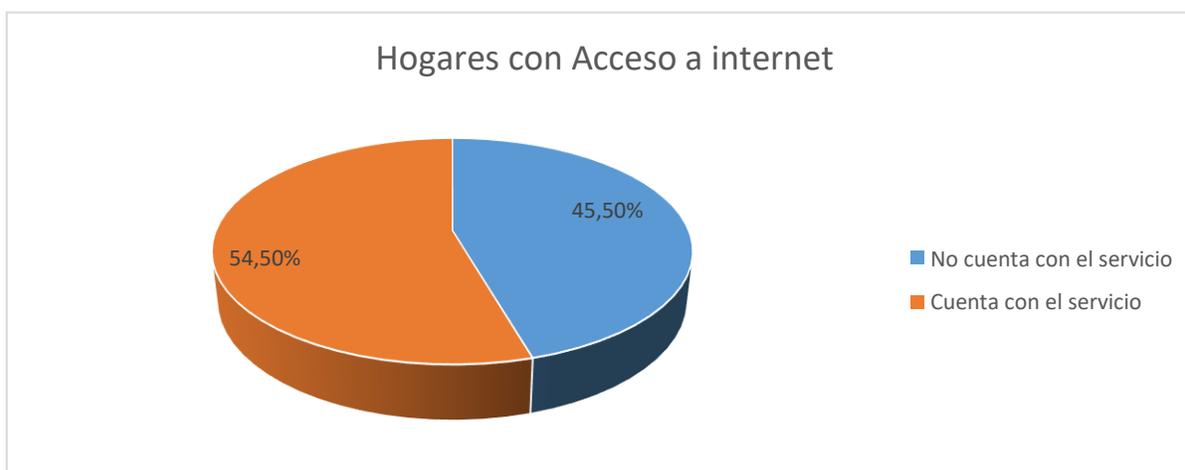
En la actualidad, debido a las diferentes situaciones que se presentan por la situación pandémica, el acceso a internet es una herramienta esencial en cada uno de los hogares del Ecuador, ya que mediante este medio se pueden asistir a clases online, realizar negociaciones, las maestras puedan tener tutorías con los alumnos, se pueden recibir diferentes tipos de cursos y demás. Además, que mantiene a la población conectada mediante las noticias a nivel mundial y en tiempo real.

También, facilita el E-commerce que tratan de vender productos o servicios empleando el internet o vía online, Durante el último año este tipo de comercio ha mantenido a muchas empresas, evitando su cierre total, claramente el mundo empresarial ha tenido que adaptarse

a vender sus productos utilizando un tipo de servicio de entrega y a tener que promocionar sus productos utilizando las diferentes redes sociales.

Durante el 2019, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), presentó datos donde se evidencia que en el país aún existe una desigualdad en el acceso a los recursos tecnológicos, donde a escala nacional el 45,5% de la población no cuenta con este servicio, sin embargo, solo el 54,50% si tiene acceso a internet como se detalla a continuación:

Gráfico 12: *Hogares con Acceso a internet*



Fuente: INEC

Elaborado por: Rosas y Choez

3.7.7.4. Factores Geográficos

Ecuador, es un país americano que se encuentra ubicado en América del Sur, limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú, y al oeste con el océano Pacífico, mismo que separa la Isla Galápagos, localizados a 1000 kilómetros de la península de Santa Elena a la Isla San Cristóbal.

Se encuentra dividido por 4 regiones naturales, como la Costa, Sierra, Oriente y Galápagos. Una sección de volcanes de la cordillera de los andes, se encuentra desde el territorio norte a sur, deja así un flanco occidental al golfo de Guayaquil y una llanura boscosa hacia el oriente

de la amazonia. Ecuador, tiene un área de 283.561 km², ubicándose en el puesto 4° de los países más pequeños del continente.

3.7.8. Análisis situacional interno

3.7.8.1. Ventajas y desventajas de la empresa

Al realizar una indagación interna de la situación en la que se encuentra actualmente la empresa Mueblería Avril, se pudo determinar las ventajas y desventajas de esta, las cuales serán evaluadas para la realización del análisis de factibilidad de exportación de muebles de madera y mediante su estudio determinar si posible incursionar a mercados internacionales como el de Estados Unidos.

De acuerdo con una de las entrevistas que se tuvo con los propietarios de la empresa Mueblería Avril, indicaron que la materia prima que utilizan para la fabricación de sus muebles en su mayoría es de madera como: cedro, laurel, Fernán Sánchez, guayacán blanco, y pino, estos tipos de madera tienen un precio más elevado y al ser de óptima calidad, mejoran su producción haciéndolos más perdurables. Además, los propietarios indicaron que también brindan a sus clientes precios módicos, es decir elaboran muebles de otros materiales como MDP (cartón aglomerado), MDF (cartón prensado), laminado crudo, entre otros y que a pesar de ser económicos brindan buena calidad dependiendo de su uso y cuidado.

Los principales productos que elabora la empresa Mueblería Avril son: camas cunas desmontables, camas Montessori y anaqueles de cocina.

Misión

Somos una pequeña empresa familiar dedica a la producción y comercialización de muebles de madera para el hogar personalizados a gusto del cliente.

Visión

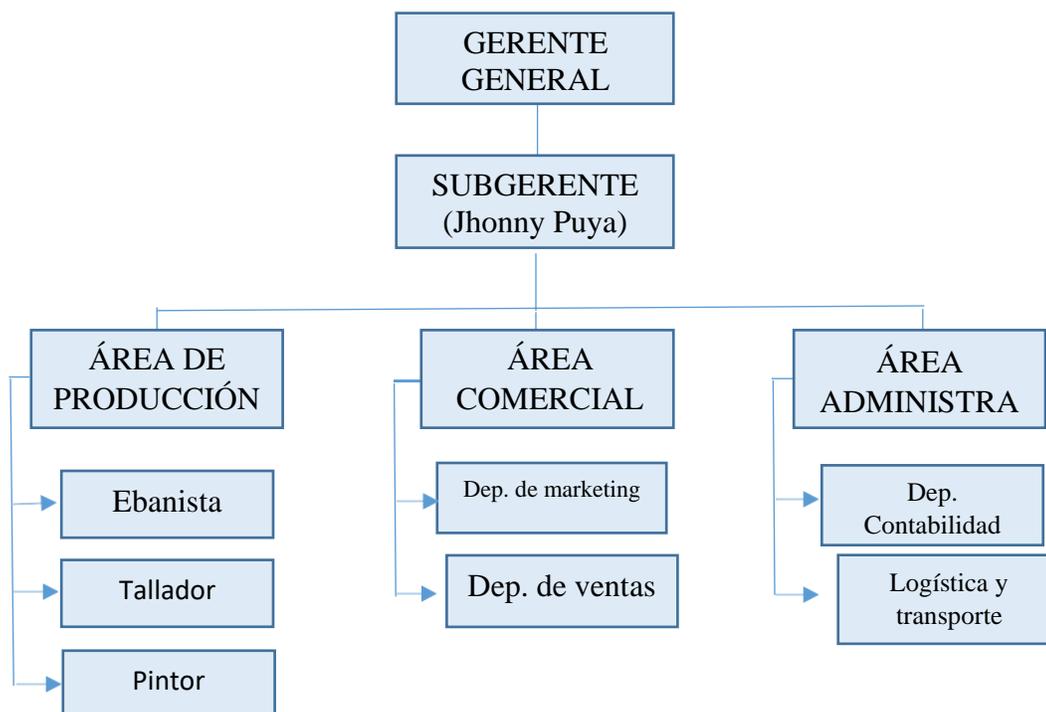
Esperamos en un futuro ser reconocidos en todo el territorio nacional y poder comercializar nuestros muebles generando fuentes de empleo.

Marketing

La empresa mueblería Avril promociona sus productos a través de las redes sociales tales como son Facebook e Instagram, en las cuales detallan los diversos productos que realizan y de esa manera el cliente pueda ver y elegir de acuerdo a precios y diseños el mueble que desee que le elaboren.

A través de las redes sociales la empresa mueblería Avril se contacta con sus clientes leales que se interesan por sus fabulosos productos, además de que dichos clientes los recomiendan y así su demanda es mayor.

3.7.8.2. Organigrama de la empresa



3.7.8.3. Ficha técnica de muebles de madera

Tabla 32: Ficha técnica de muebles de madera 1

	
<p>Nombre comercial variedades Características</p>	<p>Muebles de madera Anaqueles de cocina, etc. Elaborar muebles personalizados y a gusto del cliente con materiales de excelente calidad.</p>
<p>Zona de elaboración Nombre de la empresa</p>	<p>Chongón-Guayaquil Mueblería Avril</p>

Uso y Aplicaciones	Muebles para el hogar
Partida arancelaria	9403.40.00.00
Descripción	Muebles de madera de los tipos utilizados en cocinas.

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 33: Ficha técnica de muebles de madera 2



Nombre comercial	Muebles de madera
variedades	Cama cuna, cama montessori, etc.
Características	Elaborar muebles personalizados y a gusto del cliente con materiales de excelente calidad.
Zona de elaboración	Chongón-Guayaquil
Nombre de la empresa	Mueblería Avril
Uso y Aplicaciones	Muebles para el hogar
Partida arancelaria	9403.50.00.00
Descripción	Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios.

Elaborado por: Las Autoras

3.7.8.4. Oferta del Sector

Producción de muebles de madera de la empresa

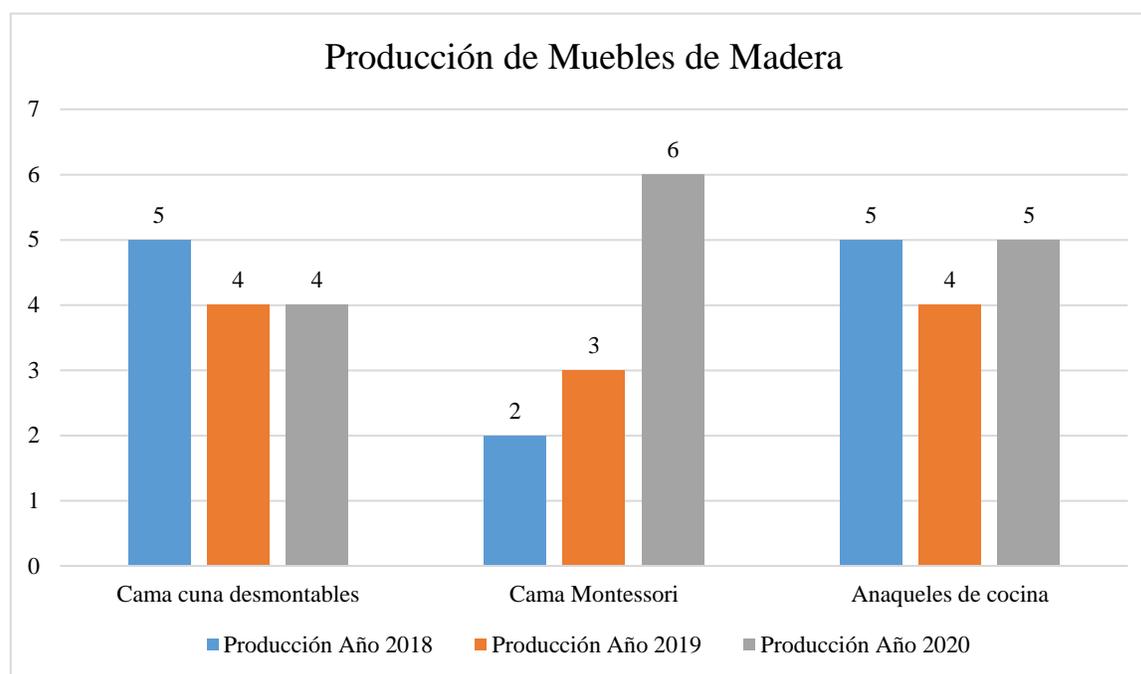
A través de la presente tabla detallaremos la producción de muebles de madera de la empresa Mueblería AVRIL escogiendo sus 3 principales productos de mayor venta, hasta el 2020 se vendieron 15 muebles al mes:

Tabla 34: *Producción de muebles*

Artículos	Producción Año 2018	Producción Año 2019	Producción Año 2020
Cama cuna desmontables	5	4	4
Cama montessori	2	3	6
Anaqueles de cocina	5	4	5

Fuente: Mueblería Avril

Elaborado por: Rosas y Choez

Gráfico 13: Producción de muebles de madera

Fuente: Mueblería Avril

Elaborado por: Rosas y Choez

La empresa Mueblería Avril, no cuenta con un catálogo específico de precios de sus productos, debido a que los precios varían de acuerdo a la medida, diseño, y calidad que el cliente le pide al propietario. Pero los precios de sus productos van desde los \$280 a \$800 aproximadamente.

Tabla 35: *Ficha de proceso de producción*

Ficha de Proceso de Producción		
RESPONSABLE:	Jefe De Área De Producción	MUEBLERÍA AVRIL
DETALLE		
Responsable	Procedimientos	Práctica
Jefe de producción	Verificación de la materia prima: se constata que los materiales como madera o laminados se encuentren en condiciones óptimas.	Supervisión
Obreros	Medición: se toma las medidas según el tipo de mueble que se vaya a realizar. Ebanistería: se trabaja la madera para construir el mueble parte por parte. Lijado y pulido: este proceso permite eliminar cualquier imperfección que haya quedado en la madera al manipularla, dejándola lisa para poder pintar. Acabado: se le dará protección a la madera para evitar que se agriete, se hinche o se deteriore debido a la humedad. Pintado: se le da color al mueble según el pedido del cliente. Secado: se espera que los muebles hayan secado dejándolo en reposo bajo el sol. Ensamblaje: se unen perfectamente las partes de los muebles para obtener el producto terminado. Embalaje: los muebles son embalados ya sea montados o por partes dependiendo de su peso y volumen para facilitar la manipulación de estos y su movilización. Expedición: los muebles están listos para su entrega.	Experiencia propia

Fuente: Mueblería Avril

Elaborado por: Rosas y Choez

Lugares de demanda de sus productos

La empresa Mueblería Avril vende local y a otras provincias de Ecuador, siendo Guayaquil el lugar donde tienen más concentración de sus ventas.

Las provincias que han demandado sus productos de muebles son:

- Galápagos

- Cuenca- Azuay
- Santa Elena (San Pablo, Ayangue)
- Guayaquil (Lomas de Sargentillo, Durán, entre otros)

3.8. Análisis de los resultados de encuesta

3.8.1. Encuesta

1. ¿Qué características y condiciones deben cumplir los juegos de muebles de madera para el hogar para que puedan ser comercializadas en los Estados Unidos?

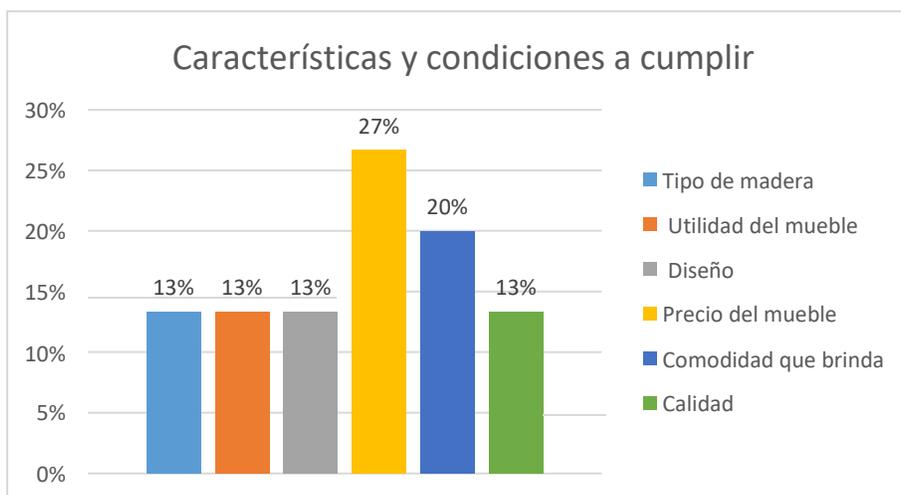
Tabla 36: Características y condiciones a cumplir

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Tipo de madera	2	13%
Utilidad del mueble	2	13%
Diseño	2	13%
Precio del mueble	4	27%
Comodidad que brinda	3	20%
Calidad	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Figura 6: Características y condiciones a cumplir



Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Análisis: Los importadores de muebles de madera, consideran que las características que deben cumplir para importar los muebles de madera al mercado estadounidense, de mayor incidencia es el precio del mueble con el 27%, seguido de la comodidad que brinda al usuario con el 20% y también consideran aspectos como la calidad, tipo de madera y la utilidad que tendrán.

2. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada juego de mueble de madera?

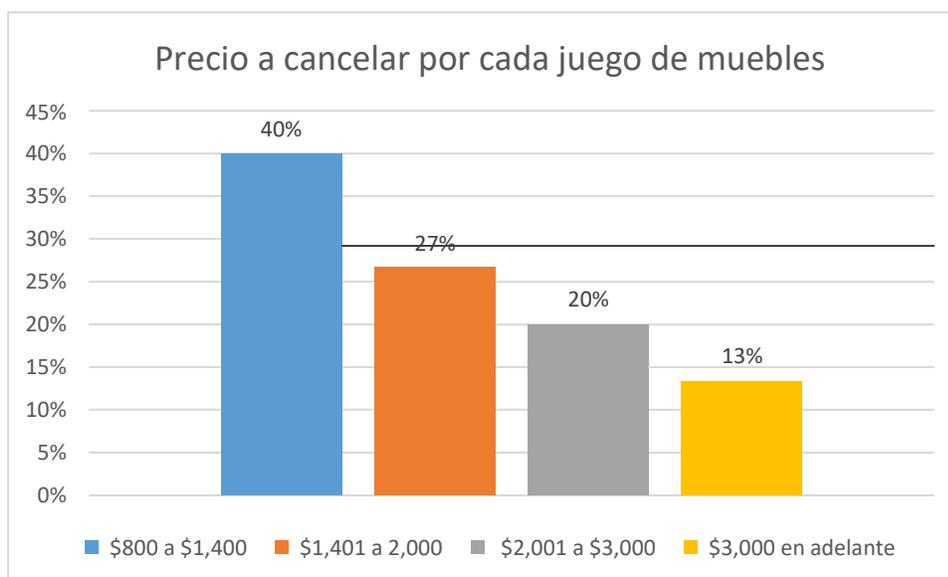
Tabla 37: Precio a cancelar por cada juego de muebles

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
\$800 a \$1,400	6	40%
\$1,401 a 2,000	4	27%
\$2,001 -\$3,000	3	20%
\$3,000 en adelante	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Figura 7: Precio a cancelar por cada juego de muebles



Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Análisis: los importadores de muebles de madera en los Estados Unidos, consideran que el precio a cancelar por cada juego de muebles, el 40% de los encuestados, mencionan que debe encontrarse entre \$800 a \$1400 dólares, el 27% menciona que debe oscilar entre \$1401 a \$2,000 dólares.

3. ¿Cuáles serían las condiciones para realizar los pagos por importaciones de los juegos de muebles de madera?

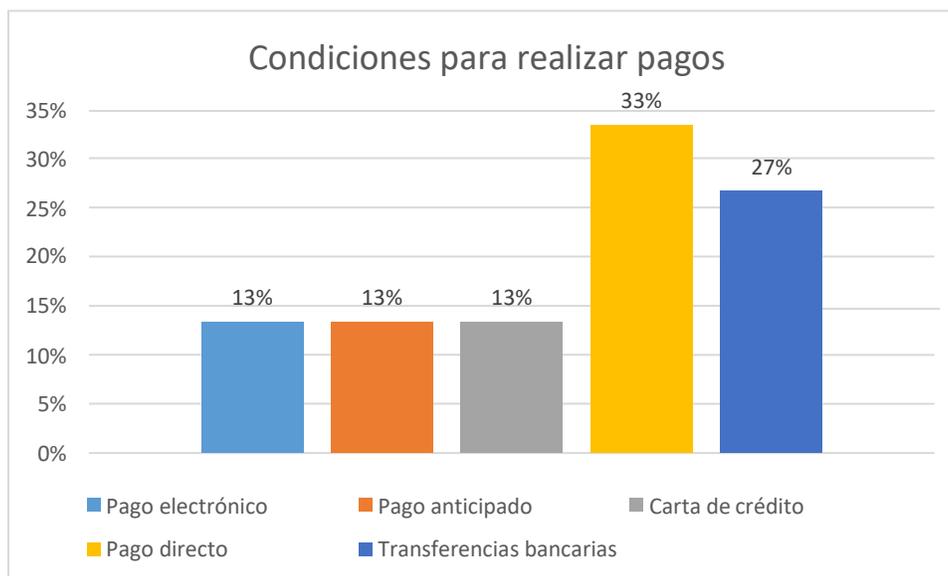
Tabla 38: *Condiciones para realizar pagos*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Pago electrónico	2	13%
Pago anticipado	2	13%
Carta de crédito	2	13%
Pago directo	5	33%
Transferencias bancarias	4	27%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Figura 8: *Condiciones para realizar pagos*



Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Análisis: Los encuestados mencionan que las condiciones para realizar pagos de preferencias son los pagos directos con el 33%, seguido de las transferencias bancarias con el 27%. Sin embargo, el 13% prefiere pago electrónico, pago anticipado y carta de crédito.

4. ¿Cuáles son los Estados donde comercializa los muebles de madera en los Estados Unidos de Norteamérica?

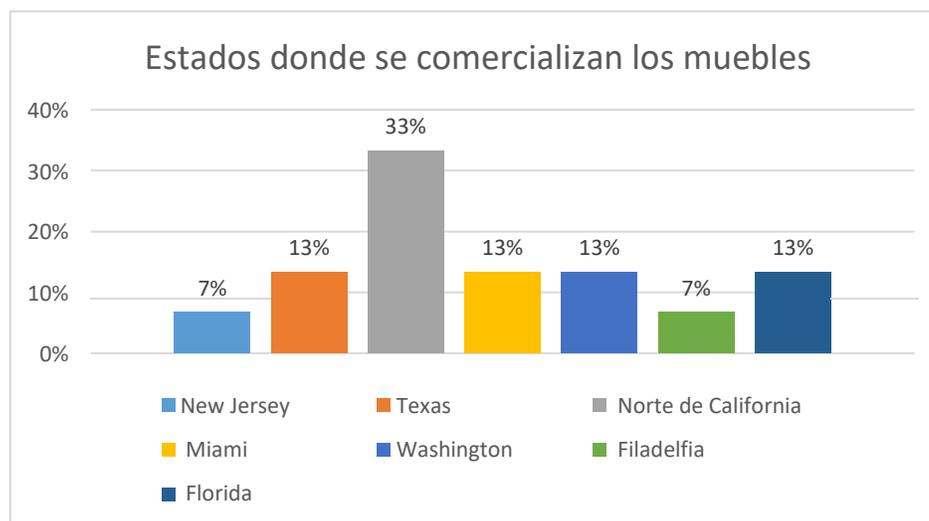
Tabla 39: Estados donde se comercializan los muebles

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
New Jersey	1	7%
Texas	2	13%
Norte de California	5	33%
Miami	2	13%
Washington D.C	2	13%
Filadelfia	1	7%
Florida	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Figura 9: Estados donde se comercializan los muebles



Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Análisis: en la interrogante sobre los estados donde se comercializan los muebles de madera, el 33% menciona que existe una mayor incidencia en el norte de California, seguido del 13% a Florida, Washington, Miami, Texas y el 7% tiene una comercialización en los estados de New Jersey y Filadelfia.

5. ¿Cuáles serían los medios óptimos para ejecutar la publicidad y marketing con la finalidad de dar a conocer las características del producto?

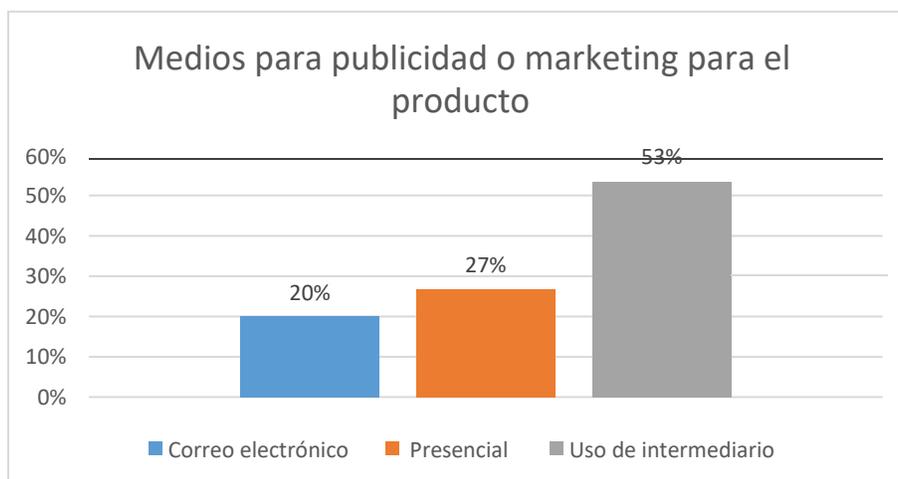
Tabla 40: Medios para publicidad y marketing para el producto

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Correo electrónico	3	20%
Presencial	4	27%
Uso de intermediario	8	53%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Figura 10: Medios para publicidad y marketing para el producto



Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Análisis: los encuestados mencionan que los medios más convenientes para realizar la publicidad y marketing con el propósito de conocer las características del producto es el uso

de intermediarios con el 53%, seguido de presencial con el 27% y la otra opción sería el correo electrónico con el 20%.

6. ¿Cuál es la cantidad aproximada que importa al mes?

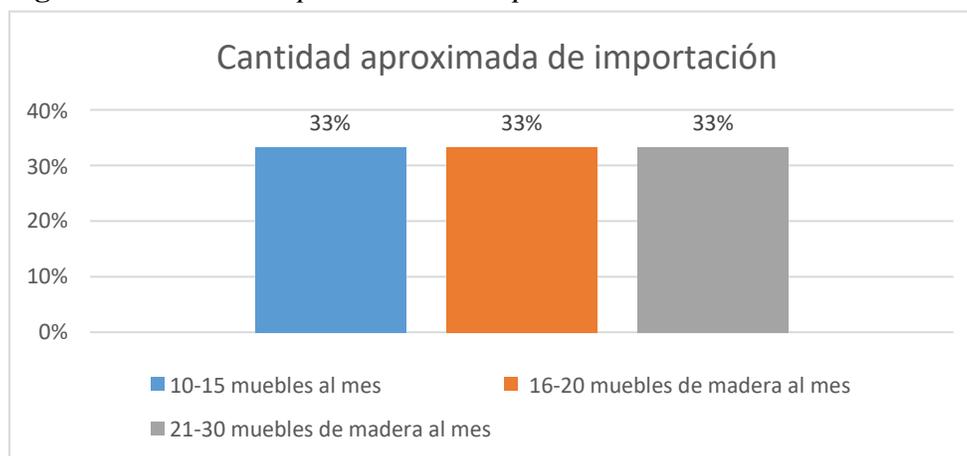
Tabla 41: Cantidad aproximada de importación

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
10-15 muebles al mes	5	33%
16-20 muebles al mes	5	33%
21-30 muebles al mes	5	33%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Figura 11: Cantidad aproximada de importación



Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Análisis: en relación a la interrogante sobre la cantidad aproximada de importación, estuvo dividida donde el 33% mencionan que adquieren entre 10-15 juegos de muebles al mes, ese mismo porcentaje importa entre 16-20 juego de muebles de madera al mes y el 33% restante importan entre 21-30 muebles al mes.

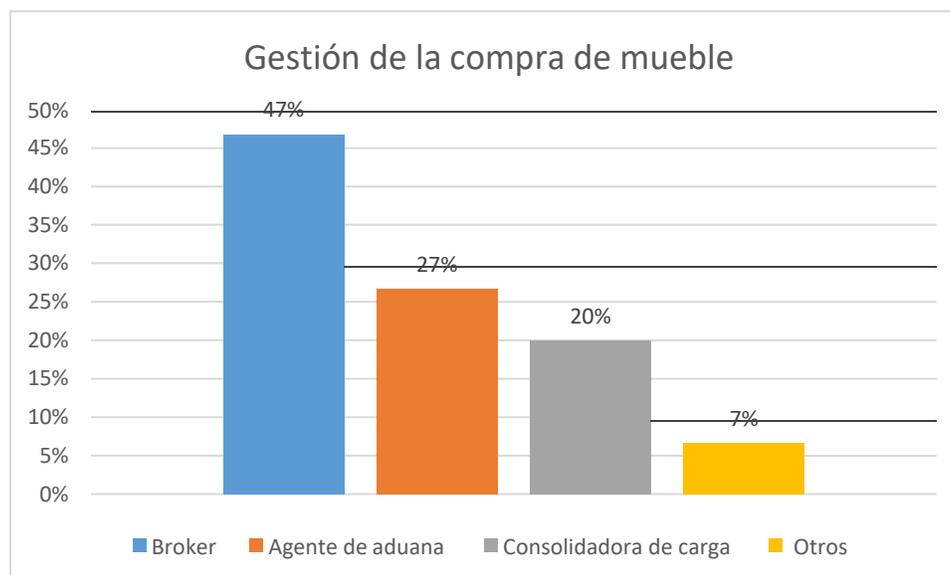
7. ¿Cómo gestiona la compra de muebles de madera en el Ecuador?

Tabla 42: *Gestión de la compra de mueble*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Broker	7	47%
Agente de aduana	4	27%
Consolidadora de carga	3	20%
Otros	1	7%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Figura 12: *Gestión de la compra de mueble*

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Análisis: la gestión de compra de muebles de madera en el Ecuador la realizan mediante un Broker según lo expresado por el 47% de los encuestados, el 27% prefiere un agente de aduana, un 20% prefiere que se gestione su compra mediante una consolidadora de carga y un 7% tiene como preferencia otras opciones.

8. ¿Qué factores de éxito considera en la comercialización de madera?

Tabla 43: *Factores de éxitos en la comercialización de madera*

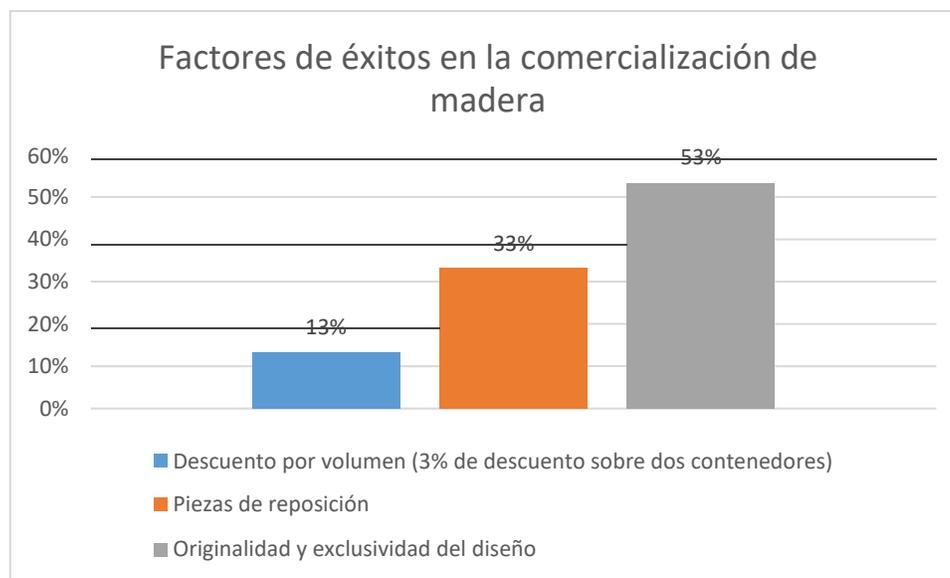
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Descuento por volumen (3%)	2	13%

Piezas de reposición	5	33%
Originalidad y exclusividad de diseño	8	53%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Figura 13: Factores de éxitos en la comercialización de madera



Fuente: Encuesta dirigida a importadores de muebles de madera

Elaborado por: Rosas y Choez

Análisis: los encuestados consideran que para que un exportador del Ecuador tenga éxito en la comercialización de bienes, debe considerar factores de éxito como la originalidad y exclusividad del diseño, reflejando al 53% de los encuestados con este factor; el 33% consideran que un factor importante son las piezas de reposición y un 13% menciona que es importante el descuento por volumen.

3.8.2. Comprobación de la hipótesis

La hipótesis de la investigación es: El estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril, permitirá determinar la demanda en los mercados. En base a esto se realizó una comprobación de hipótesis, mediante el Microsoft

Excel, donde, se correlaciona la interrogante de los precios a cancelar por cada juego de muebles y la gestión de compra de los muebles, dando una correlación positiva de 0,99.

También, se aplica un coeficiente de correlación entre las interrogantes de características y condiciones de los muebles de madera y las condiciones para realizar los pagos, dando una correlación de 0,88. Entonces, se puede mencionar que estas son las correlaciones más significativas del estudio, por lo cual la hipótesis de la investigación se acepta.

3.8.3. Resultados de entrevista

1. ¿Cuáles son los procedimientos específicos sobre los muebles de madera que se debe realiza para la exportación?

Para poder exportar productos de madera es necesario el envío de certificados de origen para la nacionalización de la mercancía y el requerimiento o permiso de certificados fitosanitarios otorgados por Agrocalidad cuando se amerite, cabe recalcar que existe el Sistema Generalizado de Preferencias, que consiste en el acceso libre de impuestos.

2. ¿Considera usted que la exportación de muebles de madera sea factible para las pymes que se dedican a este negocio?

Actualmente podría decirse que no es muy factible para empresas que recién están comenzando ya que la pandemia afectó mucho al sector de exportaciones y poco a poco se está queriendo salir adelante, además son pocas las empresas que exportamos muebles de madera debido a muchos requerimientos exigentes en los demás países.

3. ¿Cuáles serían los términos de negociación más indicados?

Bueno en este caso el término que más se utiliza es el FOB, ya que este término es más fácil de aplicar al momento de que se realiza una compra o venta con el cliente.

4. ¿Considera usted que la exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos sea viable?

No, de hecho, Estados Unidos es uno de los países que pide muchas exigencias en cuanto a control y que los productos cumplan con altos estándares de calidad para su comercialización es por esto por lo que nuestras exportaciones más se realizan a

países de Latinoamérica en donde la demanda está más o menos por un 10% de las exportaciones.

5. ¿Cuál es su opinión con respecto al aumento y disminución de las exportaciones de muebles de madera?

Frente a esto se puede decir que si se observó una fuerte disminución de exportaciones de muebles a nivel global debido a la pandemia que nos golpeó por junio del 2019 e inclusive se tuvo que cerrar algunas tiendas que se tiene en países vecinos como Perú y Panamá, prácticamente ya esté en este presente año es que se empezó a reanudar el comercio y las exportaciones.

6. ¿A qué países de América del norte están destinadas en mayor proporción las exportaciones de muebles de madera?

Bueno nuestras exportaciones están destinadas a países como Estados Unidos y Canadá, y de América central como es Panamá.

7. ¿Qué sucede si un producto no cumple con los requerimientos del cliente en relación a las certificaciones y normas de calidad?

Las certificaciones y normas de calidad son estándares que se deben cumplir, y al haber inconsistencia o ausencia de estas, provocaría la pérdida de confianza hacia el producto y por consiguiente de la empresa.

8. ¿Considera que se exporta en mayor cantidad a Estados Unidos que a otros países que pertenecen a la Unión Europea?

La mayoría de los productos en el mercado se exporta a Estados Unidos, pero para nosotros es un mercado que tiene diversidades de exigencias, así que es mejor buscar países que estén acordes a nuestros lineamientos y sistema de gestión de calidad que empleamos.

9. ¿Qué tipos de muebles de madera tiene una mayor ventaja competitiva?

Muebles de sala, centro de entretenimiento y muebles para dormitorio

10. ¿Qué aspecto cree usted que debe realizar una empresa para poder incursionar en las exportaciones y que estas sean sostenible y rentable?

Uno de los aspectos fundamentales para incursionar en lo que a exportaciones se refiere es contar con recursos necesarios para realizar una viabilidad financiera para determinar si el producto y la cantidad que se produce permiten incursionar en un mercado extranjero o no y además se puede llegar a ver si en unos 5 años tiene buena rentabilidad para que de esa manera si pueda entonces realizar exportaciones.

CAPITULO V

PROPUESTA

Título de la propuesta

La viabilidad económica financiera de la exportación de muebles de madera

4.1. Objetivos General

Determinar la viabilidad económica financiera de la exportación de muebles de madera

4.2. Objetivos específicos

- Determinar los costos directos e indirectos para la fabricación de muebles de madera
- Determinar el valor de la inversión para el funcionamiento del proyecto

- Identificar los principales indicadores financieros como VAN y TIR

4.3. Justificación

Este apartado tiene como propósito analizar la factibilidad en función a la información financiera y económica que se proporciona sobre los costos de la inversión, sus indicadores económicos, estados financieros y sensibilidad empresarial. Para lo cual es necesario analizar los costos directos, indirectos, costos de exportación, liquidez, solvencia, rentabilidad y eficacia operacional de la empresa.

4.4. Desarrollo del trabajo

4.4.1. Análisis financiero

La empresa fabricante y comercializadora de muebles Avril para iniciar sus procesos de producción y exportación cuenta con los siguientes activos fijos:

Tabla 44. Activos fijos de la empresa Avril

Activos fijos			
Cant.	Descripción	Costo unitario	Costo total
	Muebles y enseres		
3	Escritorios	60,00	180,00
1	Mobiliario de oficina (divisiones, alfondras, basureros)	1.400,00	1.400,00
3	Sillas	85,00	255,00
	Total muebles y enseres		1.835,00
	Equipos de oficina		
2	sistema de climatización	1.200,00	2.400,00
3	Teléfonos	200,00	600,00
	Total equipos de oficina		3.000,00
	Equipo de computación		
1	Impresora multifuncional	550,00	550,00
1	Computadoras de escritorio	600,00	600,00
	Total de equipo de computación		1.150,00
	Maquinarias y equipos		
2	Cierra circular	150,00	300,00

2	Cierra banco	400,00	800,00
2	Caladora	100,00	200,00
2	Tupi	200,00	400,00
2	Taladros inalámbricos	200,00	400,00
2	Moladoras	100,00	200,00
1	Equipos de seguridad	300,00	300,00
	Total equipos de cocina		2.300,00
	Vehículo		
1	Montacargas	15000,00	15000,00
	Total de vehículo		15000,00
	Total inversión en activos fijos		23.285,00

Nota: La tabla muestra el detalle de los activos fijos de la empresa Avril

Depreciación de los activos

Para efecto del proceso contable y de proyecciones es importante realizar las depreciaciones de los activos fijo de la empresa Avril, esto se detalla en la tabla 45.

Tabla 45 Depreciación de los activos fijos de la empresa Avril

Depreciación de los activos fijos				
Descripción	Valor de activo	Porcentaje de dep.	Dep. Mensual	Dep. Anual
Muebles y enseres	1.835,00	10%	15,29	183,50
Equipo de computación	1.150,00	33%	31,63	379,50
Equipo de oficina	3.000,00	10%	25,00	300,00
Vehículo	15.000,00	20%	250,00	3.000,00
Maquinarias y equipos	2.300,00	10%	19,17	230,00
Total	23.285,00		341,08	4.093,00

Nota: La tabla muestra la depreciación de los activos fijos de la empresa Avril

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos de la empresa Avril abarcan los sueldos y salarios del personal de todas las áreas de la empresa, este rubro se presenta en la tabla 45 con los valores iniciales.

Tabla 46 Gastos administrativos de la empresa Avril del primer año

Personal	Básico	13ro	14to	Vac.	Aportes IESS - SOLCA	Rem.	R-anual
Gerente	500,00	41,67	29,50	20,83	60,75	652,75	7.833,00
Departamento de marketing	400,00	33,33	29,50	16,67	48,60	528,10	6.337,20
Subgerente	400,00	33,33	29,50	16,67	48,60	528,10	6.337,20
Ebanista	400,00	33,33	29,50	16,67	48,60	528,10	6.337,20
Tallador	400,00	33,33	29,50	16,67	48,60	528,10	6.337,20
Pintor	400,00	33,33	29,50	16,67	48,60	528,10	6.337,20
Auxiliar de carpintería	400,00	33,33	29,50	16,67	48,60	528,10	6.337,20
TOTAL	2.900,00					3.821,35	45.856,20

Nota: La tabla muestra los gastos administrativos del primer año de funcionamiento

Los gastos administrativos proyectados a cinco años se muestran en la tabla 46

Tabla 47 Gastos administrativos *de la empresa Avril proyectados a 5 años*

Gastos administrativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	7.833,00	8.492,38	8.655,14	8.821,17	8.990,51
Departamento de marketing	6.337,20	6.864,70	6.994,91	7.127,73	7.263,21
Subgerente	6.337,20	6.864,70	6.994,91	7.127,73	7.263,21
Ebanista	6.337,20	6.864,70	6.994,91	7.127,73	7.263,21
Tallador	6.337,20	6.864,70	6.994,91	7.127,73	7.263,21
Pintor	6.337,20	6.864,70	6.994,91	7.127,73	7.263,21
Auxiliar de carpintería	6.337,20	6.864,70	6.994,91	7.127,73	7.263,21
Total de Gastos Administrativos	45.856,20	49.680,58	50.624,63	51.587,57	52.569,76

Nota: La tabla muestra la proyección de los gastos administrativos en cinco años

Gastos generales

Los gastos generales son todos aquellos que se relacionan con todas las operaciones de la empresa, la tabla 47 muestra los gastos generales de forma mensual y sus proyecciones a cinco años

Tabla 48 Gastos generales de la empresa Avril

Gastos de generales	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	100,00	5.494,04	5.603,92	5.716,00	5.830,32	5.946,93
Energía eléctrica	200,00	19.664,54	20.057,84	20.458,99	20.868,17	21.285,54
Adecuaciones	30,00	1.000,00	1.020,00	1.040,40	1.061,21	1.082,43
Arriendo	300,00	3.991,71	4.071,54	4.152,97	4.236,03	4.320,75
Suministro de oficina	64,80	1.023,38	1.043,84	1.064,72	1.086,01	1.107,73
Materiales de limpieza	60,00	1.248,67	1.273,64	1.299,11	1.325,10	1.351,60
Dep. Muebles y enseres	15,29	1.606,63	183,50	183,50	183,50	183,50
Dep. De equipo de comp.	31,63	15.775,00	379,50	379,50	-	-
Dep. De equipo de ofic.	25,00	1.457,50	300,00	300,00	300,00	300,00
Dep. Vehículo	250,00	73.479,52	73.479,52	73.479,52	73.479,52	73.479,52
Dep. De maq. Y equipos	19,17	3.058,83	230,00	230,00	230,00	230,00
Total gastos generales	3.058,83	127.799,81	107.643,30	108.304,71	108.599,86	109.287,99

Nota: La tabla muestra los gastos generales y su proyección a cinco años

Gastos de ventas

Los gastos de ventas son aquellos que se necesitan para realizar la promoción de los productos y así lograr captar clientes, la tabla 48 muestra el gasto mensual y su proyección a cinco años.

Tabla 49 Gastos de ventas

Gastos de ventas	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	100	1200,00	1224,00	1248,48	1273,45	1298,92
Total de gastos de ventas	100	1200,00	1224,00	1248,48	1273,45	1298,92

Nota: La tabla muestra los gastos de ventas mensual y su proyección a cinco años

Costos indirectos

Los costos indirectos son todos aquellos que vinculan en segundo plano con el producto final, la tabla 49 muestra el detalle de estos rubros y su proyección a cinco años.

Tabla 50 Costos indirectos

Costo indirecto	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra indirecta	400,00	4800,00	4896,00	4993,92	5093,80	5195,67
Embalaje	100,00	1200,00	1224,00	1248,48	1273,45	1298,92
Gastos de exportación	600,00	7200,00	7344,00	7490,88	7640,70	7793,51
Total de costo indirecto	1100,00	13200,00	13464,00	13733,28	14007,95	14288,10

Nota: La tabla muestra los costos indirectos de la producción y su proyección a cinco años

Costos directos

Los costos directos son los que se relacionan inmersamente en el producto, la tabla 50 muestra el total de costos directos de los muebles de la empresa Avril, el detalle de los costos por unidad se muestra en el Anexo E.

Tabla 51 Costos de productos

Cant	Detalle	Precio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
6	Cama montessori	1800,00	21600,00	22248,00	22915,44	23602,90	24310,99
6	Anaqueles de cocina	2400,00	28800,00	29664,00	30553,92	31470,54	32414,65
6	Cuna desmontable	2400,00	28800,00	29664,00	30553,92	31470,54	32414,65
Total			79200,00	81576,00	84023,28	86543,98	89140,30

Nota: La tabla muestra el total de costos de productos para la fabricación de muebles

Financiamiento

El financiamiento de las operaciones de la empresa Avril se lo realizará mediante un aporte del 30% de los propietarios de la empresa, mientras el 70% del valor total será financiado por un préstamo bancaria, el talle de esta operación financiera se muestra en la tabla 52.

Tabla 52 Valor de la inversión del proyecto

Inversion Del Proyecto	
Muebles Y Enseres	1.835,00
Equipos De Oficina	3.000,00
Vehiculo	15.000,00
Equipo De Computación	1.150,00
Maquinarias Y Equipos	2.300,00
Gastos	4676,15
Costo Indirecto	1100,00
Costo Directo	6600
Total De La Inversion	35.661,15

Nota: La tabla muestra el valor total del proyecto que será financiado en un 70%

El financiamiento del proyecto se lo realizará por un valor de 24.962,81 con una tasa interés anual del 14%, la tabla de amortización anual se muestra en la tabla 53.

Tabla 53 *Financiamiento del proyecto*

Financiamiento del proyecto		
Inversión total		35.661,15
Financiado	70%	24.962,81
Aporte propio	30%	10.698,35
		35.661,15

Nota: La tabla muestra el valor a financiar mediante préstamo bancario

Tabla 54 Amortización del proyecto

Financiamiento				
Tabla de amortización				
Periodo	Capital	Interés	Pago	Saldo
-				24.962,81
1	4.992,56	3.494,79	8.487,35	19.970,24
2	4.992,56	2.795,83	7.788,40	14.977,68
3	4.992,56	2.096,88	7.089,44	9.985,12
4	4.992,56	1.397,92	6.390,48	4.992,56
5	4.992,56	698,96	5.691,52	-
	24.962,81	10.484,38	35.447,18	

Nota: La tabla muestra la amortización anual del préstamo bancario

Ventas

Las ventas de la empresa se muestran en la tabla 55

Tabla 55 Ventas de la empresa Avril y su proyección a cinco años

Ingresos por venta	Cant	Precio	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama montessori	10	400	4000,00	48000,00	50400,00	52920,00	55566,00	58344,30
Anaqueles de cocina	10	500	5000,00	60000,00	63000,00	66150,00	69457,50	72930,38
Cuna desmontable	10	500	5000,00	60000,00	63000,00	66150,00	69457,50	72930,38
Total de ventas		1.400,00	14000,00	168000,00	176400,00	185220,00	194481,00	204205,05

Nota: La tabla muestra la venta mensual, anual y las proyecciones a cinco años

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio permite determinar el valor a facturar para no perder ni ganar y así poder continuar con las operaciones de la empresa

Datos

Ventas	168.000,00
Costo fijos	74.046,80
Costos variables	79.200,00

$$PE = \frac{CF}{1 - CV}$$

$$PE = \frac{74.046,80}{1 - \frac{79.200,00}{168.000,00}}$$

$$PE = \frac{74.046,80}{0.52857}$$

$$PE = 140088,54$$

Punto de equilibrio en porcentaje

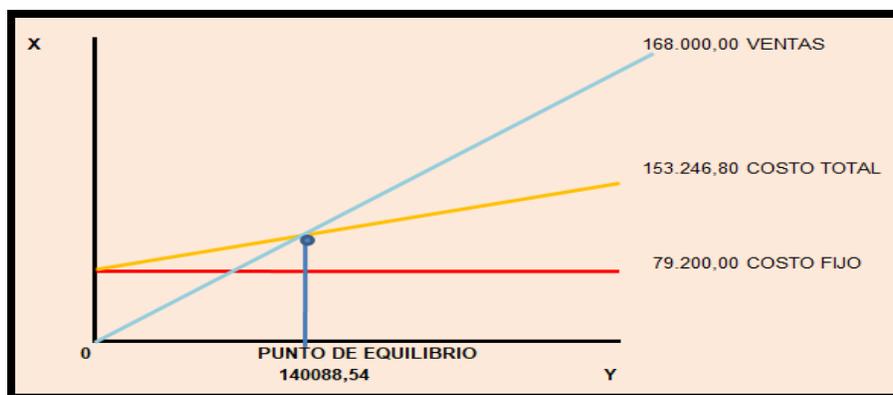
$$PE = \frac{\text{Punto de equilibrio en dólares}}{\text{Ventas netas del primer año } 140088,54}$$

$$PE = \frac{140088,54}{168000,00}$$

$$PE = 83\%$$

El punto de equilibrio para la empresa Avril se dará cuando la empresa haya facturado 14.0088,54 en el primer año, este valor representa el 83% de las ventas.

Figura 14 Punto de equilibrio



Nota: La figura muestra el punto de equilibrio de las ventas de los muebles de la empresa Abril

Flujo de caja

El flujo de caja permite observar el movimiento del dinero de la empresa, a su vez proporciona información para realizar el cálculo de los indicadores financieros:

Tabla 56 Flujo de caja

	Flujo de caja proyectado							
	AÑO 0	Mensual	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Ingresos operativos								
Ventas	-	14.000,00	168.000,00	176.400,00	185.220,00	194.481,00	204.205,05	928.306,05
Total ingresos operativos		14.000,00	168.000,00	176.400,00	185.220,00	194.481,00	204.205,05	928.306,05
Egresos operativos								
Inversión inicial	35.661,15	-	-	-	-	-	-	-
Gasto de administrativos	-	3.821,35	42.034,85	49.680,58	50.624,63	51.587,57	52.569,76	246.497,38
Gasto de ventas	-	100,00	1.100,00	1.224,00	1.248,48	1.273,45	1.298,92	6.144,85
Gastos generales	-	754,80	8.942,80	9.891,55	10.089,38	10.291,17	10.496,99	49.711,90
Costo indirecto	-	1.100,00	12.100,00	13.464,00	13.733,28	14.007,95	14.288,10	67.593,33
Costo directo	-	6.600,00	72.600,00	81.576,00	84.023,28	86.543,98	89.140,30	413.883,56
Pago particip. Empleados	-	-	-	1.688,76	2.051,25	2.896,66	3.849,82	4.799,78
Pago del impuesto a la renta	-	-	-	2.392,41	2.905,94	4.103,60	5.453,91	6.799,69
Total de egresos operativos	35.661,15	12.376,15	136.777,65	159.917,31	164.676,25	170.704,37	177.097,81	795.430,48
Flujo operativo	-35.661,15	1.623,85	31.222,35	16.482,69	20.543,75	23.776,63	27.107,24	119.132,66
Ingresos no operativos								
Préstamo bancario	24.962,81	-	-	-	-	-	-	-
Total ing. No operativos	24.962,81	-	-	-	-	-	-	-
Egresos no operativos								
Inversiones								
Pago de capital	-	416,05	4.992,56	4.992,56	4.992,56	4.992,56	4.992,56	24.962,81
Pago de intereses	-	291,23	3.494,79	2.795,83	2.096,88	1.397,92	698,96	10.484,38
Total egresos no operativos	-	707,28	8.487,35	7.788,40	7.089,44	6.390,48	5.691,52	35.447,18
Flujo neto no operativo	24.962,81	-707,28	-8.487,35	-7.788,40	-7.089,44	-6.390,48	-5.691,52	-35.447,18
Flujo neto	-10.698,35	916,57	22.735,00	8.694,30	13.454,31	17.386,15	21.415,72	83.685,48
Flujo acumulado	-	916,57	22.735,00	31.429,30	44.883,60	62.269,75	83.685,48	

Nota: La tabla muestra los flujos de cajas esperados por las operaciones comerciales de la empresa Avril.

Indicadores financieros

Para poder determinar si el proyecto es viable y rentable se debe realizar en cálculo de los índices financieros del VAN y el TIR, lo cual muestra lo siguiente:

Tabla 57 Índices financieros

Índices financieros						
Descripcion	Inv. Inicial	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Flujos operativos	-35.661,15	31.222,35	16.482,69	20.543,75	23.776,63	27.107,24
Tasa de descuento						
Tasa de descuento						14%
Tasa de rendimiento promedio	Mayor al 14%					
Sumatoria de flujos		119.132,66				
Años		5				
Inversión inicial		35.661,15				
Tasa de rendimiento promedio		66,81%				
Suma de flujos descontados				82.093,69		
VAN			Positivo	46.432,54		
Indice de rentabilidad I.R.			Mayor a 1	1,77		
Rendimiento real			Mayor a 14	76,80		
Tasa interna de retorno				63%		

La tabla muestra el cálculo de los índices financieros de la empresa Avril

El cálculo del índice financiero VAN arroja un valor de 46.432,54 el cual es mayor a la inversión inicial lo que indica que el proyecto es viable, en cuanto a TIR, esta muestra un valor de 63% lo que indica que es rentable al ser mayor que la tasa de interés, la tasa de rendimiento promedio del proyecto es de 66.81%. Los resultados obtenidos mediante los índices financieros determinan que es factible llevar a cabo este modelo de negocio.

CONCLUSIONES

- Se realizó un análisis situacional de mercados internacionales, considerando a países como Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos y Panamá. Mediante la data estadística de trade Map se puede observar el valor de las exportaciones de estos países. en base a estos datos, se realizado un análisis externo de aspectos como socioeconómico (PIB, Per Cápita, inflación, tasa de desempleo, balanza comercial); entre los factores políticos analizados fueron (tipo de gobierno, política comercial); factor tecnológico (acceso a internet); factor legal (normativa aduanera, barreras arancelarias, barreras no arancelarias); factor geográfico (índice de desempeño logístico y población). Estos resultados, permitieron ver el comportamiento durante los últimos 5 años de estos países y la fuerte afectación que genero la pandemia COVID-19 sobre las exportaciones y sobre los demás aspectos evaluados en el trabajo.
- Con la evaluación de la matriz POAM, en base a los factores externos de los países, se determinó que el mercado objetivo con mayor puntuación fue Estados Unidos con 1,44 puntos, lo que indica que este país posee más oportunidades de comercializar los productos fabricados en el Ecuador.
- El proyecto es viable porque el resultado del VAN es mayor a la inversión y el resultado del TIR es mayor a la tasa de interés. La inversión del proyecto tendrá un valor de \$35.661,15.

RECOMENDACIONES

- La empresa Mueblería Avril, debe realizar un análisis de factores externos a países de la Unión Europea, para identificar aquellos que comercializan muebles de madera, de tal manera que, se pueda aprovechar el acuerdo comercial que tiene Ecuador con este bloque económico.
- Estados Unidos al ser un país con un índice de innovación alto, la mueblería Avril debe enfocar sus esfuerzos en ofertar un producto innovador, producir diferentes muebles de gran utilidad, con originalidad y exclusividad de tal manera que satisfaga las necesidades del cliente y en tendencia al mercado demandante.
- Es necesario realizar otro estudio sobre la viabilidad de otro tipo de muebles, es decir, para aquellos muebles personalizados, donde los costos de mano de obra son superiores, ya que requieren una mayor inversión en tiempo y costo en tecnología.

Referencias

- Acosta, B., & Venegas, C. (2010). Estudio exploratorio. *Revista de Investigación en Psicología*, 13(1), 163-172. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/psico/article/view/3744>
- Aguilera, L., & Hernández, M. (2018). *Ventajas comparativas entre los países de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de Universidad ICESI: https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/83691/1/TG02017.pdf
- Arellano, H. (2017). La calidad en el servicio como ventaja competitiva. *Dominio de las Ciencias*, 3, 72-83. Obtenido de http://148.202.167.116:8080/jspui/bitstream/123456789/3194/1/Calidad_servicio.pdf
- Ávila. (25 de Marzo de 2019). *Plan de negocio de la empresa Hogar para el diseño y venta de mobiliario para el hogar con Kits de despersonalización*. Obtenido de Universidad EAN: <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/9490/AvilaFabian2019.pdf;jsessionid=8903811F1F0F179C8CE2BC4052AC5006?sequence=1>
- Baena, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/328887543_Barreras_arancelarias_y_no_arancelarias_como_restricciones_al_comercio_internacional
- Banco Mundial . (2020). *Créditos al gobierno central* . Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.CGOV.GD.ZS?locations=US>
- Boundi, F. (2019). Tipo de cambio real y ventaja absoluta de costo: España, 2000-2014. *Investigación económica*, 78(307), 119-145. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-16672019000100119&script=sci_arttext
- Bravo, K. (2018). *Teorías de Comercio Internacional*. Obtenido de Universidad Tecnológica Ecotec: https://www.ecotec.edu.ec/material/material_2017F1_ADM402_12_78811.pdf
- Cabezas, D., & Cazar, A. (2019). *Análisis de la viabilidad para la exportación de muebles armables de madera a la ciudad de Miami, Florida*. Obtenido de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/13476/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-534.pdf>
- Castillo, D., & Valencia, M. (18 de Marzo de 2019). *Estudio de factibilidad para la Fabricación y comercialización de madera obtendida de la fibra de banano*. Obtenido de Universidad Católica: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/12523/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-548.pdf>
- Centre for Industrial Studies . (Febrero de 2020). *Perspectivas del mueble para América Latina y el Caribe*. Obtenido de https://www-worldfurnitureonline-com.translate.google.com/research-market/furniture-outlook-latin-america-caribbean-0066239.html?_x_tr_sl=auto&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=ajax,se,elem

- Centre for Industrial Studies (CSIL). (Diciembre de 2020). *Perspectivas mundiales del mueble 2021*. Obtenido de https://www-worldfurnitureonline-com.translate.goog/research-market/world-furniture-outlook-0058524.html?_x_tr_sl=auto&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=ajax,se,elem
- Chica, V. (2017). *Guía Básica de exportación a los Estados Unidos*. Obtenido de Sector de Madera, Carbon y Manufacturas de madera: https://www.academia.edu/31478438/GU%C3%8DA_B%C3%81SICA_DE_EXPORTACI%C3%93N_A_LOS_ESTADOS_UNIDOS
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones-COPCI. (2 de Agosto de 2018). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES COPCI*. Obtenido de <https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>
- Corporación Financiera Nacional (CFN). (2019). *Ficha Sectorial: Muebles de Madera*.
- Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR). (4 de Mayo de 2021). *En perspectiva: El Acuerdo comercial de primera Fase con Estados Unidos*. Obtenido de <https://www.fedexpor.com/el-acuerdo-comercial-de-primera-fase-con-estados-unidos-y-el-inicio-de-una-negociacion-bilateral/>
- Galicia, L., Balderrama, J., & Navarro, R. (2017). Validez de contenido por juicio de expertos: propuesta de una herramienta virtual. *Scielo*, 9(2), 42-53. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-61802017000300042
- González, I., Martínez, A., Otero, M., & González, E. (2009). *Gestión del Comercio exterior*. ESIC. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=f_3jgTXtn-IC&pg=PA130&dq=instrumentos+de+protecci%C3%B3n+exterior&hl=es&sa=X&ved=2ahUKewi-483U5vxxAhVFK80KHdxqA-AQ6AEwAnoECAIQAg#v=onepage&q=instrumentos%20de%20protecci%C3%B3n%20exterior&f=true
- Gonzalez, J., & Toscano, M. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de empresa restauradora de muebles de madera reciclados*. Obtenido de Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37631/1/TESIS%20ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20CREACION%20DE%20COMPAN%C3%91A%20RESTAURADORA%20DE%20MUEBLES%20DE%20MADERA%20REC.pdf>
- Granillo, R. (2019). *Índice de desempeño logístico*. Obtenido de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo: https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/Sahagun/industrial/2019/indice-de-desempeno-logistico.pdf
- Grigolini, M. (18 de Octubre de 2020). *La industria del Mueble en América Latina: perfil de algunos países seleccionados*. Obtenido de <https://notifix.info/es/noticias-es/mercados/41603-la-industria-del-mueble-en-america-latina-perfil-de-algunos-paises-seleccionados>

- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación 6 Edición* (Vol. 9). México: Mc Graw Hill Education. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación sexta edición*. Mc Graw Hil Education/ Interamericana Editores, S.A.
- Iborra, S. (2007). *Flujo documental de exportación e importación: barreras no arancelarias versus facilitación del comerci*. Universidad de Valencia. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=gKyJjwEACAAJ&dq=barreras+arancelarias+y+no+a+rancelarias&hl=es&sa=X&redir_esc=y
- Jave, P. (2020). *Comercio exterior de la región Tacna y sus ventajas comparativas*. Obtenido de Universidad Nacional del Callao: <http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5112/INFORME%20FINAL%20-%20JAVE%20CHAVEZ%20-%20FCE%20-%20COMERCIO%20EXTERIOR%20DE%20LA%20REGIO... pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Legis Editores S.A. (2019). *Perfil del consumidor estadounidense* . Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/perfil-consumidor-eeuu-legiscomex-2013>
- Marin, M. (2018). *Medidas no arancelarias que ha aplicado el Ecuador durante el período 200-2018*. Obtenido de Universidad Técnica de Machala: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12647/1/ECUACE-2018-AE-CD00342.pdf>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2021). *Ecuador suscribe con Emiratos Árabes Unidos Acuerdo para evitar doble tributación y evasión fiscal* . Obtenido de <https://www.finanzas.gob.ec/ecuador-suscribe-con-emiratos-arabes-unidos-acuerdo-para-evitar-doble-tributacion-y-evasion-fiscal/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019). *Guía Comercial EEUU 2019*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-comercial-de-estados-unidos/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca . (2021). *Ecuador y Panamá* . Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-y-panama-trazan-el-camino-hacia-la-firma-de-un-futuro-acuerdo-comercial/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019). *Organismo Internacionales y Acuerdos Comerciales*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales-2/>
- Moncayo, C. (12 de Marzo de 2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde servicio de gestión documental en la ciudad de Guayaquil* . Obtenido de Universidad católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/10412/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-460.pdf>
- Ochoa, M., & Villafuerte, J. (Febrero de 2020). *Análisis de las exportaciones del camarón y sus derivados de la zona 8 -Guayaquil-Hacia la Unión Europea*. Obtenido de Universidad de

Guayaquil:

http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/52543/1/TESIS_AN%c3%81LISIS%20DE%20AS%20EXPORTACIONES%20DEL%20CAMAR%c3%93N%20Y%20SUS%20DERIVADOS%20DE%20LA%20ZONA%208%20-GUAYAQUIL-%20HACIA%20LA%20UNI%c3%93N%20EUROPEA.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2017). *Información técnica sobre la valoración en aduana*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_info_s.htm

Perspectivas económicas del Ecuador . (16 de Abril de 2020). *Perspectivas económicas del Ecuador* . Obtenido de <https://www.pwc.ec/es/publicaciones/assets/2020/perspectivas-economicas-ecuador.pdf>

Piza, N., Amaiquema, F., & Beltrán, G. (Sep-Oct de 2019). Métodos y técnicas en la investigación cualitativa. Algunas precisiones necesarias. *Scielo*, 15(70), 455-459. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000500455

PROECUADOR. (2017). *Perfil Logístico de Estados Unidos de América*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-estados-unidos-2017/>

ProEcuador. (Junio de 2017). *Perfil Logístico de Estados Unidos de América* . Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-canada-2017/>

Quiñonez, M., & Quiñonez, L. (16 de Marzo de 2019). *Política de comercio exterior en Ecuador: Un análisis comparativo*. Obtenido de <https://www.centroseditorial.com/index.php/revista/article/view/81/221#info>

Quispe, L., & Rojas, R. (2017). *El comercio electrónico B2C y la ventaja competitiva de las MYPES textiles de la provincia de Huancavelica-año 2015*. Obtenido de Universidad Nacional de Huancavelica: <https://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/1266/TP%20-%20UNH%20ADMIN.%200142.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez, D., & Villamar, I. (2018). *Plan de marketing de la línea tempo design en la ciudad de Guayaquil*. Obtenido de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9958/1/T-UCSG-PRE-ESP-CIM-421.pdf>

Saldarriaga, I. (2013). *Plan de mejoramiento para la microempresa "Muebles G Y G"*. Obtenido de Universidad Autónoma de occidente : <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/4821/TAD01213.pdf;jsessionid=F341EAD E61BD8B4ECE260DC467CB3063?sequence=1>

Santander Trade Markets . (2020). *Estados Unidos: Presentación General* . Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/presentacion-general>

Santander Trade Markets. (2021). *Estados Unidos: Llegar al consumidor*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/llegar-al-consumidor>

- Santos, G. (2019). *Plan de exportación de artesanías de madera para la asociación de artesanos de Guayaquil al mercado de Nueva York -Estados Unidos* . Obtenido de Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil:
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2628/1/T-ULVR-2421.pdf>
- Soriano, A. (2020). *Estudio de pre factibilidad financiera de la creación de una microempresa comercializadora de muebles de madera "Chelita S.A.", en la ciudad de Guayaquil*. Obtenido de Instituto superior Universitario Bolivariano de Tecnología:
<https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/2706/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20DE%20SORIANO%20JAIME.pdf>
- Trade Map. (2020). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc. :
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2
- Valencia, A., & Lasso, E. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles de madera para el hogar en el distrito de Buenaventura*. Obtenido de Universidad del Valle:
<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/13195/0593731.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Van, M., & Saurenbach, C. (Marzo de 2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*.
- Velástegui, A. (Mayo de 2017). *Análisis de factibilidad para la exportación de pulpa congelada de mora desde la empresa Agrofruit hacia el mercado Chino*. Obtenido de Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato:
<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1932/1/76437.pdf>
- Vera, Z. (2018). *La competitividad y exportación de la industria maderera de Balsa, Ecuador Período 2010-2016*. Obtenido de
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29235/1/TRABAJO%20FINAL%20VERA%20PE%20C3%91AFIEL%20ZULEYMA%20LORENA.pdf>

Anexos

Anexo I: Evidencia de la entrevista correo

ENTREVISTA 📎 1 ▾

 **KAREN ISABEL CHOEZ BANCHON**
 Mar 31/08/2021 16:54
 Para: marcomoscoso@colinealcorp.com

👍 ↶ ↷ → ⋮

 **ENTREVISTA.docx**
241 KB

Buenas tardes estimado Marco Moscoso...!
 soy estudiante de la Universidad de Guayaquil, carrera Ingeniería en comercio exterior y actualmente me encuentro realizando mi trabajo de titulación relacionada al análisis de exportación de muebles de madera, por ello el motivo de mi presente correo es para solicitar muy respetuosamente su ayuda con unas preguntas de entrevista, las mismas que le adjunto a continuación.

Estaré atenta a su respuesta, le quedó muy agradecida.

Karen choez Banchón

[Responder](#) | [Reenviar](#)

 **ROSAS JURADO KATHERINE**
JANET
 Para: info@colinealcorp.com
 Vie 03/09/2021 9:44

⋮

 **ENTREVISTA**
DOCX - 242 KB

Buenas tardes Estimados, soy estudiante de La Universidad de Guayaquil, estudiante egresada de la carrera de Comercio Exterior, el motivo de mi correo es para solicitarles por favor la ayuda con una entrevista la cual necesito para poder culminar mi trabajo de titulación, la entrevista puede ser vía zoom para más confianza, o en todo caso le envío el documento para que pueda revisarlo.

Muchas gracias.
 Que tengan un excelente día.

Katherine Rosas Jurado.

Anexo II: Evidencia entrevista 2



Anexo III: Lista de contactos de la encuesta

Nombre de empresa	Página web	Email/Teléfono	Ciudad
Global Furniture USA	www.globalfurnitureusa.com	info@globalfurnitureusa.com / 732-613-0001	New Jersey
El paso Import Co	www.elpasoimportco.com	info@elpasoimportco.com / (888) 999-3773	Texas
Kirk Imports Furniture	www.kirkimports.com	kirkimports@aol.com / 919-789-9111	North Carolina
Tickle Imports	www.tickleimports.com	info@tickleimports.com / 919-782-0738	North Carolina
Naurelle Furniture	www.yelp.com	kayvan@naurelle.com / 323-852-7007	California
Challinor Wood Products	www.challinorwood.com	mark@challinorwood.net / 847-256-8828	Estados Unidos
City Furniture	www.city-furniture.com	customerservices@cityfurniture.com / 866-9304233	Florida
Robinson Lumber Comapny, Inc.	www.roblumco.com	info@roblumco.com / +1 504-895-6377	New Albany, Indiana, USA
North American Wood Products	www.nawpi.com	nawp@nawpi.com /	Portland, Oregon, USA
The Magellan Group	www.worldforest.com	magellan@worldforest.com / (360) 779-3275	USA
Aljoma Lumber, Inc.	www.ufpi.com- www.aljoma.com	alambertini@ufpi.com / (305) 556-8003	Miami
Carolina Import	www.carolinainportsfurniture.com	sales@carolinainportsfurniture.com / 803-748-9889	Washington
A to Z Exotic Hardwoods LLC	www.atozexotichardwoods.com	alexbenedik@atozexotichardwoods.com / 215-432-5453	Philadelphia
Florida Teak	www.floridateak.com	info@floridateak.com / 561-713-5564	Florida
Home discount warehouse inc.	www.yourhomediscountwarehouse.com	yourhomediscountwarehouse@gmail.com / +1 727-724-4029	North Carolina

Anexo IV: Informe de avance de la gestión tutorial

ANEXO IV.- INFORME DE AVANCE DE LA GESTIÓN TUTORIAL

Tutor: Lcda. Clara Augusta Cabrera Jara, MAE

Tipo de trabajo de titulación: Emprendimiento e innovación, producción, competitividad y desarrollo empresarial- Las cadenas de productos exportables de las Zonas de Desarrollo.

Título del trabajo: Análisis de la factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril ubicada en la ciudad de Guayaquil

Carrera: Ingeniería en Comercio Exterior

No. DE SESIÓN	FECHA TUTORÍA	ACTIVIDADES DE TUTORÍA	DURACIÓN:		OBSERVACIONES Y TAREAS ASIGNADAS
			INICIO	FIN	
1	04/06/2021	Introducción, corrección del tema de proyecto de titulación y explicación del anteproyecto	18:30	20:30	Instrucciones
2	11/06/2021	Revisión del Anteproyecto	18:30	20:30	Instrucciones
3	18/06/2021	Revisión de las correcciones del anteproyecto.	18:30	20:30	Revisión
4	25/06/2021	Explicación del capítulo 1	18:30	20:30	Investigación
5	01/07/2021	Avance del capítulo 1	18:30	20:30	Investigación
6	10/07/2021	Revisión del capítulo 1	18:30	20:30	Corrección
7	17/07/2021	Explicación del capítulo 2	18:30	20:30	Investigación
8	24/07/2021	Avance del capítulo 2	18:30	20:30	Investigación
9	31/07/2021	Revisión del capítulo 2	18:30	20:30	Corrección
10	07/08/2021	Explicación del capítulo 3	18:30	20:30	Investigación
11	15/08/2021	Avance del capítulo 3	18:30	20:30	Investigación
12	21/08/2021	Revisión del capítulo 3	18:30	20:30	Revisión y Corrección
13	26/08/2021	Revisión del capítulo 3 y Explicación del capítulo 4	18:30	20:30	Revisión y Corrección
14	02/09/2021	Revisión del capítulo 4-1,2 y 3	18:30	20:30	Revisión y Corrección
15	09/09/2021	Revisión de la propuesta y la viabilidad económica financiera.	18:30	20:30	Corrección

16	14/9/2021	Revisión de todos los capítulos	18:30	20:30	Aprobación
----	-----------	---------------------------------	-------	-------	------------



Formado en www.escuelaingenieria.com
CLARA AUGUSTA
CABRERA JARA

Lcda. Clara Cabrera Jara, MAE
CI: 0919345074

Abg. Julio Baque Mielles
C:1303634093

Anexo V: Rúbrica de evaluación trabajo de titulación

ANEXO V.- RÚBRICA DE EVALUACIÓN TRABAJO DE TITULACIÓN

Título del Trabajo: Análisis de la factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril ubicada en la ciudad de Guayaquil		
Autoras: Choez Banchón Karen Isabel y Rosas Jurado Katherine Janet		
ASPECTOS EVALUADOS	PUNTAJE MÁXIMO	CALIFICACIÓN
ESTRUCTURA ACADÉMICA Y PEDAGÓGICA	4.5	4.5
Propuesta integrada a Dominios, Misión y Visión de la Universidad de Guayaquil.	0.3	0.3
Relación de pertinencia con las líneas y sublíneas de investigación Universidad/Facultad/Carrera.	0.4	0.4
Base conceptual que cumple con las fases de comprensión, interpretación, explicación y sistematización en la resolución de un problema.	1	1
Coherencia en relación a los modelos de actuación profesional, problemática, tensiones y tendencias de la profesión, problemas a encarar, prevenir o solucionar de acuerdo al PND-BV.	1	1
Evidencia el logro de capacidades cognitivas relacionadas al modelo educativo como resultados de aprendizaje que fortalecen el perfil de la profesión.	1	1
Responde como propuesta innovadora de investigación al desarrollo social y tecnológico.	0.4	0.4
Responde a un proceso de investigación – acción, como parte de la propia experiencia educativa y de los aprendizajes adquiridos durante la carrera.	0.4	0.4
RIGOR CIENTÍFICO	4.5	4.5
El título identifica de forma correcta los objetivos de la investigación.	1	1
El trabajo expresa los antecedentes del tema, su importancia dentro del contexto general, del conocimiento y de la sociedad, así como del campo al que pertenece, aportando significativamente a la investigación.	1	0.8
El objetivo general, los objetivos específicos y el marco metodológico están en correspondencia.	1	1
El análisis de la información se relaciona con datos obtenidos y permite expresar las conclusiones en correspondencia a los objetivos específicos.	0.8	0.5
Actualización y correspondencia con el tema, de las citas y referencia bibliográfica.	0.7	0.7
PERTINENCIA E IMPACTO SOCIAL	1	1
Pertinencia de la investigación.	0.5	0.5
Innovación de la propuesta proponiendo una solución a un problema relacionado con el perfil de egreso profesional.	0.5	0.5
CALIFICACIÓN TOTAL * 10		9.5
* El resultado será promediado con la calificación del Tutor Revisor y con la calificación de obtenida en la Sustentación oral.		
**El estudiante que obtiene una calificación menor a 7/10 en la fase de tutoría de titulación, no podrá continuar a las siguientes fases (revisión, sustentación).		



CLARA AUGUSTA
CABRERA JARA

Lcda. Clara Augusta Cabrera Jara, MAE

C.I. 0919345074

FECHA: 15/09/2021

Anexo VI: Certificado del docente –Tutor del trabajo de titulación**ANEXO VI. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN****FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR**

Guayaquil,

Sr.

Ing. Fernando Ponce Orellana, MBA
DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL** de las estudiantes **Choez Banchón Karen Isabel y Rosas Jurado Katherine Janet**, indicando que ha(n) cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que las estudiantes están aptas para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,



CLARA AUGUSTA
CABRERA JARA

Lda. Clara Augusta Cabrera Jara, MAE
C.I. 0919345074
FECHA: 15/09/2021

Anexo VII: Certificado porcentaje de similitud



ANEXO VII.- CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado a **Lcda. Clara Augusta Cabrera Jara, MAE**, tutora del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **Choez Banchón Karen Isabel y Rosas Jurado Katherine Janet**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **Ingeniería en Comercio Exterior**.

Se informa que el trabajo de titulación: **ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa anti-plagio **URKUND** quedando el **3%** de coincidencia.



<https://secure.arkund.com/old/view/107270385-450385-338193#BCGxYAwDATAxVK/kN92CGYVRIEQIikXkXO3dvekZaNwpiUEEHMziDBQoVGBwZBQtIRxrt7u1q9ej1TKtMolR3k8g5wsLEvh8=>



CLARA AUGUSTA CABRERA JARA
 C.I. 0919345074
 15/09/2021

Anexo VIII: Estado de perdida y ganancia

Estado De Perdidas Y Ganancias proyectado							
	Ene.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Ventas	14.000,00	168.000,00	176.400,00	185.220,00	194.481,00	204.205,05	928.306,05
(-) Costo Directo	6.600,00	79.200,00	81.576,00	84.023,28	86.543,98	89.140,30	420.483,56
Utilidad Bruta	7.400,00	88.800,00	94.824,00	101.196,72	107.937,02	115.064,75	507.822,49
Costos Indirectos	1.100,00	13.200,00	13.464,00	13.733,28	14.007,95	14.288,10	68.693,33
Utilidad Operacional	6.300,00	75.600,00	81.360,00	87.463,44	93.929,08	100.776,65	439.129,16
Gastos Administrativos	5.017,23	60.846,80	64.889,13	66.055,50	66.865,69	68.079,17	326.736,28
(-) Gastos Financieros	291,23	3.494,79	2.795,83	2.096,88	1.397,92	698,96	10.484,38
Utilidad Antes Part. Imp	991,53	11.258,41	13.675,03	19.311,07	25.665,47	31.998,52	101.908,50
Participacion Empleados	140,73	1.688,76	2.051,25	2.896,66	3.849,82	4.799,78	15.286,28
Utilidad Antes De Impto	850,80	9.569,65	11.623,78	16.414,41	21.815,65	27.198,74	86.622,23
Impuesto Renta	199,37	2.392,41	2.905,94	4.103,60	5.453,91	6.799,69	21.655,56
Utilidad Neta	651,44	7.177,23	8.717,83	12.310,81	16.361,74	20.399,06	64.966,67

Anexo IX: Balance general

Balance general					
Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Activo corriente</u>					
Caja -bancos	22.735,00	31.429,30	44.883,60	62.269,75	83.685,48
Total activo corriente	22.735,00	31.429,30	44.883,60	62.269,75	83.685,48
Activos fijos					
Depreciac. Acumulada	4.093,00	8.186,00	12.279,00	15.992,50	19.706,00
Total de activo fijo	19.192,00	15.099,00	11.006,00	7.292,50	3.579,00
Total de activos	41.927,00	46.528,30	55.889,60	69.562,25	87.264,48
<u>Pasivo</u>					
Corriente					
Prestamo	19.970,24	14.977,68	9.985,12	4.992,56	-
Participacion empl. Por pagar	1.688,76	2.051,25	2.896,66	3.849,82	4.799,78
Impuesto a la renta por pagar	2.392,41	2.905,94	4.103,60	5.453,91	6.799,69
Total pasivo	24.051,42	19.934,88	16.985,38	14.296,30	11.599,46
<u>Patrimonio</u>					
Aporte capital	10.698,35	10.698,35	10.698,35	10.698,35	10.698,35
Utilidad del ejercicio	7.177,23	8.717,83	12.310,81	16.361,74	20.399,06
Utilidad años anteriores	-	7.177,23	15.895,07	28.205,87	44.567,61
Total patrimonio	17.875,58	26.593,41	38.904,22	55.265,96	75.665,02
Total pasivo y patrimonio	41.927,00	46.528,30	55.889,60	69.562,25	87.264,48

Anexo X: Costos directos

Cama montesorri

I	DETALLE	P/U	PRECIO
10	Tablones	8	80,00
2	Pintura blanca	30	60,00
3	Sellador	10,00	30,00
3	Diluyente	15,00	45,00
5	Clavos	3	15,00
1	Maderol	11,00	11,00
3	Tornillos	8,00	24,00
3	Waiper	5,00	15,00
5	Lija	4,00	20,00
	TOTAL	94	300,00

Anaquel de cocina

CANT.	DETALLE	P/U	PRECIO
13	Plancha RH color wengue	22	286,00
1	Tornillos de 1 ½ pulgada	5	5,00
1	Cemento de contacto	3,00	3,00
1	Cortes y filos de plancha	18,00	18,00
30	Agarraderas	2,5	75,00
1	Rieles	4,00	4,00
1	Tapa pernos	4,00	4,00
1	Pernos y taco fisher	5,00	5,00
	TOTAL	63,5	400,00

Cuna desmontable

CANT.	DETALLE		PRECIO
8	Tablones	10	80,00
5	Batientes	4	20,00
2	Plancha de mdp de 15 mm	35,00	70,00
2	Plancha de mdp de 6 mm	17,00	34,00
3	Laca Wengue	14	42,00
2	Sellador	10,00	20,00
2	Diluyente	15,00	30,00
2	Maderol	8,00	16,00
2	Decorlac	8,00	16,00
6	Rieles	12,00	72,00
4	Picaporte	1,00	4,00
	TOTAL	134	
			400,00

Anexo XI: Validación de la encuesta



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO
EXTERIOR
TESIS DE GRADO



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Estimado experto, el objetivo del presente cuestionario es validar el instrumento de investigación del tema: ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Teniendo en cuenta su experiencia académica, investigadora y/o de gestión en este campo, ha sido seleccionado como experto para validar la escala diseñada para recopilar la información. Antes de realizar la consulta correspondiente, le agradeceríamos que responda las siguientes preguntas, para efectos de reforzar la validez de los resultados.

1. Marque con una (x) en la casilla que corresponda el grado de conocimiento que usted posee acerca de ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, valorando en una escala de 0 a 10 (Considere, 0 como no tener absolutamente ningún conocimiento y 10 pleno conocimiento de la problemática tratada).

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X

2. De acuerdo con su experticia y formación académica valore los siguientes tópicos tratados en la siguiente matriz

Fuentes de Argumentación	Grado de influencia de cada fuente		
	Alto	Medio	Bajo
Análisis teórico realizado por usted.	X		
La experiencia obtenida a partir de su actividad práctica.	X		
Estudio de trabajos sobre el tema, autores ecuatorianos.	X		
Su intuición sobre el tema abordado.	X		

Para efectuar la validación del instrumento, usted deber leer cuidadosamente cada enunciado y sus correspondientes alternativas de respuesta, en donde se pueden seleccionar una, varias o ninguna alternativa de acuerdo con el criterio personal y profesional que corresponda al instrumento. Se le agradece cualquier sugerencia relativa a la redacción, el contenido, la pertinencia y congruencia y otro aspecto que considere relevante para mejorar el mismo.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



Formato para validar instrumentos por expertos

Técnica de recolección de datos cuantitativos										
<p>Objetivo General: Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avri1 a un mercado accesible para la comercialización internacional.</p> <p>Objetivos Específicos: Analizar los factores externos de los mercados internacionales. Establecer el mercado objetivo accesible para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avri1 Determinar la viabilidad económica y financiera de muebles de madera hacia el mercado estadounidense.</p> <p>Hipótesis: El estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avri1, permitirá determinar la demanda en los mercados.</p> <p>Variable Independiente: Estudio de factibilidad</p> <p>Variable Dependiente: Mercados Internacionales</p>	Técnica de recolección de datos		Encuesta: Dirigida a importadoras de muebles de madera en los Estados Unidos, con la finalidad de conocer las características, especificaciones y requerimientos de las empresas hacia un producto que distribuyen o comercializan en el país extranjero.							
	Preguntas		1	2	3	4	5	6	7	8
	Claridad en la redacción	Sí	X	X	X	X	X	X	X	X
		No								
	Coherencia Interna	Sí	X	X	X	X	X	X	X	X
		No								
	Inducción a la respuesta (sesgo)	Sí	X	X	X	X	X	X	X	X
		No								
	Lenguaje adecuado con el nivel del informante	Sí	X	X	X	X	X	X	X	X
		No								
Mide lo que pretende	Sí	X	X	X	X	X	X	X	X	
	No									

Formato para validar instrumentos por expertos

ASPECTOS GENERALES	SI	NO	RECOMENDACIÓN
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder la encuesta	X		
Las preguntas permiten el logro del objetivo de la investigación	X		
Las preguntas están distribuidas en forma lógica y secuencial	X		
El número de preguntas es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera las preguntas a añadir	X		
VALIDEZ			
Aplicable: SI	No aplicables:		
Aplicable atendiendo las observaciones:			
Validador por:	ING. LOURDES SAMBONINO G.,MCE		Fecha
Teléfono:	0994451293	Correo:lourdes.samboninog@ug.edu.ec	C.I.
Grado de instrucción:	Magister en Comercio Exterior, Mención Gestión Aduanera		Firma:
			 BARBARA DE LOURDES SAMBONINO GARCIA

Muchas gracias por su aporte.

Anexo XII: Validación de entrevista



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Estimado experto, el objetivo del presente cuestionario es validar el instrumento de investigación del tema: ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Teniendo en cuenta su experiencia académica, investigadora y/o de gestión en este campo, ha sido seleccionado como experto para validar la escala diseñada para recopilar la información. Antes de realizar la consulta correspondiente, le agradeceríamos que responda las siguientes preguntas, para efectos de reforzar la validez de los resultados.

1. Marque con una (x) en la casilla que corresponda el grado de conocimiento que usted posee acerca de ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, valorando en una escala de 0 a 10 (Considere, 0 como no tener absolutamente ningún conocimiento y 10 pleno conocimiento de la problemática tratada).

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									X	

2. De acuerdo con su experticia y formación académica valore los siguientes tópicos tratados en la siguiente matriz

Fuentes de Argumentación	Grado de influencia de cada fuente		
	Alto	Medio	Bajo
Análisis teórico realizado por usted.	X		
La experiencia obtenida a partir de su actividad práctica.	X		
Estudio de trabajos sobre el tema, autores ecuatorianos.	X		
Su intuición sobre el tema abordado.	X		

Para efectuar la validación del instrumento, usted deber leer cuidadosamente cada enunciado y sus correspondientes alternativas de respuesta, en donde se pueden seleccionar una, varias o ninguna alternativa de acuerdo con el criterio personal y profesional que corresponda al



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



Formato para validar instrumentos por expertos

		Técnica de recolección de datos cualitativos												
		Técnica de recolección de datos		Entrevista: Dirigida a empresas exportadoras de muebles de madera, tiene como objetivo el analizar aquellos procedimientos, documentación y aspectos relevantes que necesita un empresario para realizar una exportación										
		Preguntas		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
		Objetivo General: Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril a un mercado accesible para la comercialización internacional.	Objetivos Específicos: Analizar los factores externos de los mercados internacionales. Establecer el mercado objetivo accesible para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril. Determinar la viabilidad económica y financiera de muebles de madera hacia el mercado estadounidense.	Claridad en la redacción		Si	X	X	X	X	X	X	X	X
Coherencia Interna				Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Hipótesis: El estudio de factibilidad para la exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avril, permitirá determinar la demanda en los mercados.	Variable Independiente: Estudio de factibilidad Variable Dependiente: Mercados Internacionales	Inducción a la respuesta (sesgo)		Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
		Mide lo que pretende		Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
				No										

Formato para validar instrumentos por expertos

ASPECTOS GENERALES		SI	NO	RECOMENDACIÓN
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder la entrevista		X		
Las preguntas permiten el logro del objetivo de la investigación		X		
Las preguntas están distribuidas en forma lógica y secuencial		X		
El número de preguntas es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera las preguntas a añadir		X		
VALIDEZ				
Aplicable: SI		No aplicables:		
Aplicable atendiendo las observaciones:				
Validador por:	ING. LOURDES SAMBONINO G., MCE	Fecha	Agosto 26 del 2.021	
Teléfono:	0994451293	Correo:	lourdes.samboninog@ug.edu.ec	
Grado de instrucción:	Magister en Comercio Exterior con mención en Gestión Aduanera	Firma:	 BARBARA DE LOURDES SAMBONINO GARCIA	

Muchas gracias por su aporte.

Anexo XIII: Rúbrica de evaluación docente revisor del trabajo de titulación

ANEXO IX.- RÚBRICA DE EVALUACIÓN DOCENTE REVISOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

Título del Trabajo: Análisis de la Factibilidad para la Exportación de muebles de madera de la empresa Mueblería Avrii ubicada en la ciudad de Guayaquil			
Autor(s): <u>Choez Banchón Karen Isabel y Rosas Jurado Katherine Janet</u>			
ASPECTOS EVALUADOS	PUNTAJE MÁXIMO	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
ESTRUCTURA Y REDACCIÓN DE LA MEMORIA	3	2.8	
Formato de presentación acorde a lo solicitado.	0.6	0.6	
Tabla de contenidos, índice de tablas y figuras.	0.6	0.6	
Redacción y ortografía.	0.6	0.4	
Correspondencia con la normativa del trabajo de titulación.	0.6	0.6	
Adecuada presentación de tablas y figuras.	0.6	0.6	
RIGOR CIENTÍFICO	6	6	
El título identifica de forma correcta los objetivos de la investigación.	0.5	0.5	
La introducción expresa los antecedentes del tema, su importancia dentro del contexto general, del conocimiento y de la sociedad, así como del campo al que pertenece.	0.6	0.6	
El objetivo general está expresado en términos del trabajo a investigar.	0.7	0.7	
Los objetivos específicos contribuyen al cumplimiento del objetivo general.	0.7	0.7	
Los antecedentes teóricos y conceptuales complementan y aportan significativamente al desarrollo de la investigación.	0.7	0.7	
Los métodos y herramientas se corresponden con los objetivos de la investigación.	0.7	0.7	
El análisis de la información se relaciona con datos obtenidos.	0.4	0.4	
Factibilidad de la propuesta.	0.4	0.4	
Las conclusiones expresan el cumplimiento de los objetivos específicos.	0.4	0.4	
Las recomendaciones son pertinentes, factibles y válidas.	0.4	0.4	
Actualización y correspondencia con el tema, de las citas y referencia Bibliográfica.	0.5	0.5	
PERTINENCIA E IMPACTO SOCIAL	1	1	
Pertinencia de la investigación/ Innovación de la propuesta.	0.4	0.4	
La investigación propone una solución a un problema relacionado con el perfil de egreso profesional.	0.3	0.3	
Contribuye con las líneas/ sublíneas de investigación de la Carrera.	0.3	0.3	
CALIFICACIÓN TOTAL*		9.8	
*El resultado será promediado con la calificación del Tutor y con la calificación de obtenida en la Sustentación oral.			
***El estudiante que obtiene una calificación menor a 7/10 en la fase de tutoría de titulación, no podrá continuar a las siguientes fases (revisión, sustentación).			



FORMA Y NOMBRE COMPLETO (2021)
**LUIS ROBERTO
ASENCIO
CRISTOBAL**

Ec. **Luis Roberto Asencio Cristobal. MSc.**

Docente Revisor

C.I. 0915338255

FECHA: 28 septiembre 2021

Anexo XIV: Informe del docente revisor**ANEXO VIII.- INFORME DEL DOCENTE REVISOR**

Guayaquil, 28 de septiembre de 2021

Sr. /Sra.

ING. FERNANDO PONCE ORELLANA
DIRECTOR (A) DE LA CARRERA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. - Guayaquil

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el informe correspondiente a la REVISIÓN FINAL del Trabajo de Titulación **Análisis de la Factibilidad para la Exportación de Muebles de Madera de la Empresa Mueblería Avril Ubicada en la Ciudad de Guayaquil** de las estudiantes (s) **Choez Banchón Karen Isabel y Rosas Jurado Katherine Janet**. Las gestiones realizadas me permiten indicar que el trabajo fue revisado considerando todos los parámetros establecidos en las normativas vigentes, en el cumplimiento de los siguientes aspectos:

Cumplimiento de requisitos de forma:

El título tiene un máximo de 22 palabras.

La memoria escrita se ajusta a la estructura establecida.

El documento se ajusta a las normas de escritura científica seleccionadas por la Facultad.

La investigación es pertinente con la línea y sublíneas de investigación de la carrera.

Los soportes teóricos son de máximo 5 años.

La propuesta presentada es pertinente.

Cumplimiento con el Reglamento de Régimen Académico:

El trabajo es el resultado de una investigación.

El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.

El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.

El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se indica que fue revisado, el certificado de porcentaje de similitud, la valoración del tutor, así como de las páginas preliminares solicitadas, lo cual indica el que el trabajo de investigación cumple con los requisitos exigidos.

Una vez concluida esta revisión, considero que el estudiante está apto para continuar el proceso de titulación. Particular que comunicamos a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,



FORMA Y CONTENIDO
LUIS ROBERTO
ASENCIO
CRISTÓBAL

Econ. Luis Roberto Asencio Cristóbal, MSc

C.I. 0915338255

FECHA: 28/09/2021

Anexo XV: Licencia gratuita intransferible y no exclusiva



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



**LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL
 USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS**

Nosotros, CHOEZ BANCHÓN KAREN ISABEL con C.I. 0919370239 y ROSAS JURADO KATHERINE JANET con C.I. 0919345751, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es "ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA EMPRESA MUEBLERÍA AVRIL UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL" son de mi absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente

Karen Choz Banchón

CHOEZ BANCHÓN KAREN ISABEL

C.I. 0919370239

Katherine Janet Rosas Jurado

ROSAS JURADO KATHERINE JANET

C.I.

*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.