



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Sede Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y
ADUANAS.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS.

**“INCIDENCIA DE LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES EN EL MARGEN DE
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEGAMADERAS, 2017.”**

Estudiante:

MARILYN LIZBETH CARRASCO MOLINA

Directora del trabajo de titulación:

ING. ÁNGELA BARBA MOSQUERA, MGS.

Santo Domingo – Ecuador

Febrero, 2018

“INCIDENCIA DE LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES EN EL MARGEN DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEGAMADERAS, 2017.”

Ing. Ángela Barba Mosquera Mgs.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN _____

APROBADO

Ing. Patricio Pérez Hidalgo, Mge

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL _____

Lic. Ramiro Lapeña, Msc.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL _____

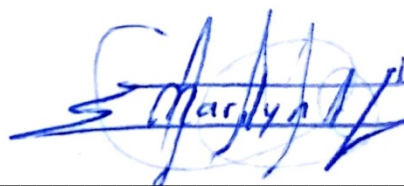
Ing. Renato Erazo, MBA.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL _____

Santo Domingo.... de..... 2018

Autora:	MARIYN LIZBETH CARRASCO MOLINA
Institución:	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Título de trabajo de titulación	INCIDENCIA DE LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES EN EL MARGEN DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEGAMADERAS, 2017.
Fecha:	FEBRERO, 2018

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad de la autora el mismo que no ha sido plagiado.



MARILYN LIZBETH CARRASCO MOLINA
C.C. 1718557562



INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santo Domingo, 29 de enero 2018

Señora Ingeniera
Karina Cuenca
DIRECTORA ACADÉMICA (E) UTE-SD
Presente.

Señora directora:

Informo que el trabajo de titulación realizado por la Señorita: *MARILYN LIZBETH CARRASCO MOLINA*, cuyo título es: “*INCIDENCIA DE LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES EN EL MARGEN DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEGAMADERAS, 2017.*”, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, el mismo que no ha sido plagiado, por lo cual autorizó su respectiva presentación.

Particular que informo para fines pertinentes.

Ing. Ángela Barba Mosquera Mgs.
DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

TRABAJO DE TITULACIÓN

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1718557562
APELLIDO Y NOMBRES:	Marilyn Lizbeth Carrasco Molina
DIRECCIÓN:	Coop. 20 de octubre
EMAIL:	Jade_1994_23@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	02-2620265
TELÉFONO MOVIL:	0986383517

DATOS DE LA OBRA					
TITULO:	Incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas, 2017.				
AUTOR:	Marilyn Lizbeth Carrasco Molina				
FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Febrero, 2018				
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Ing. Ángela Barba Mosquera Mgs				
PROGRAMA	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="background-color: #4F81BD; color: white;">PREGRADO</td> <td style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td> <td style="background-color: #4F81BD; color: white;">POSGRADO</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	PREGRADO	<input checked="" type="checkbox"/>	POSGRADO	<input type="checkbox"/>
PREGRADO	<input checked="" type="checkbox"/>	POSGRADO	<input type="checkbox"/>		
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Comercio Exterior Integración y Aduanas.				
RESUMEN:	<p>Ecuador en la actualidad no posee fábricas de herrajes para muebles, por esta razón se ha visto la necesidad de importar este insumo de diferentes países como China, Alemania, Italia, España, México y Colombia. Las empresas que actualmente se dedican a esta actividad son IRGM Herrajes, Comercial Kywi, Importadora Orbea, XIM'S herrajes, D'Kocina, Ferrequim S.A., El palacio del herraje, y Novopan. La empresa Megamaderas Brito López S.A, ubicada en Santo Domingo, pertenecía a la franquicia de Novopan (Quito), que le proveía de su línea de tableros, pinturas, y herrajes, pero con una limitación en el margen de rentabilidad del 5% al 8%. Debido a la búsqueda de mejores márgenes de ganancia y desacuerdos varios ente franquiciador y franquiciado, la empresa Megamaderas decidió no renovar el contrato con Novopan a principios de julio del año 2017. La presente investigación busca identificar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas. La metodología empleada consistió en la aplicación de encuestas, entrevista, observación de campo y revisión estadística de datos primarios. Se concluye que Megamaderas podría alcanzar, mediante la importación directa, un margen de rentabilidad del 238,38% a 442,49%; y la mejor opción para importar herrajes para modulares de cocina sería la empresa Meaton (China).</p>				
PALABRAS CLAVES:	Importación, herrajes, margen de rentabilidad.				
ABSTRACT:	<p>Currently, Ecuador does not have furniture fittings factories, for this reason it has been necessary to import this input from different countries such as China, Germany, Italy, Spain, Mexico and Colombia. In fact, the companies that carry out this type of activity are currently "IRGM" Fittings, "Kywi" importer "Orbea", "XIM'S" fittings, "D'kocina", "Ferrequim S.A.", "ORBEA", "EL PALACIO DEL HERRAJE", and "Novopan". The company Megamaderas Brito López S. A, located in Santo Domingo, had the franchise of NOVOPAN (Quito), which provided its line of boards, paints, and fittings, but with a limitation on the profit margin from 5% to 8%. Due to the search</p>				

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

for better profit margins and various disagreements between the franchisor and the franchisee, the company Megamaderas decided not to renew the contract with Novopan in early July of the year 2017. With this background, this research seeks to identify the incidence of the selection of suppliers in the margin of profitability of the company Megamaderas and propose a model of direct import of fittings for this company. To do this, methodologically, surveys, interviews, field observation and statistical review of primary data were applied. At the end, it was concluded that Megamaderas could achieve, through direct importation, a profit margin of 238,38% to 442,49%; and the best choice to import fittings for Modular of kitchen would be the Chinese

KEYWORDS:

Import, fittings, profit margin.

Se autoriza la publicación de este Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.

f. _____

MARILYN LIZBETH CARRASCO MOLINA
C.C 1718557562

DECLARACION Y AUTORIZACIÓN

Yo, **MARILYN LIZBETH CARRASCO MOLINA**, CI. **171855756-2** autora del Trabajo de Titulación titulado: **“Incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas, 2017.”**, previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas.**, en la Universidad Tecnológica Equinoccial Sede Santo Domingo.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Santo Domingo, 1 de febrero de 2018

f. _____
MARILYN LIZBETH CARRASCO MOLINA
C.C 1718557562

CARTA DE AUTORIZACIÓN



NOVOCENTRO MEGAMADERAS

MEGAMADERAS BRITO LÓPEZ S.A

VIA QUEVEDO KMI 0593 Y JUAN SALINAS COOP DOS PINOS

Teléfono: 3709669 EXT. 106/3703 009

Santo Domingo de los Colorados - Ecuador

Santo Domingo, 30 de noviembre de 2016

Ingeniero,
Patricio Pérez
COORDINADOR DE LA CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS Y
NEGOCIOS
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.
Presente:

De mi consideración.

Me permito dirigirme a usted; en calidad de Representante Legal de la Empresa NOVOCENTRO MEGAMADERAS BRITO LÓPEZ S.A, con actividad de procedimiento de fabricación de muebles, siendo una empresa que vende materiales para la elaboración de muebles, complementos y acabados de interiores; la cual tiene su línea de tableros, pinturas, y herrajes, considerando que para mejorar el buen funcionamiento de la empresa y así poder brindar nuestros productos a menor precio, se requiere hacer una investigación de Incidencia del intermediario en el margen de rentabilidad de herrajes para modulares de cocina, para una propuesta de importación al año 2017. En función de lo mencionado anteriormente solicito que la empresa, se incluya en el programa de trabajos de titulación de su prestigiosa institución y se brindará el auspicio correspondiente a la Srta. Marilyn Lisbeth Carrasco Molina.

Seguro de contar con una respuesta favorable a la presente, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente:


Euzenia Elizabeth López Brito
GERENTE PROPIETARIA.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SERVICIO DE REGISTRO Y CONTROL DOCUMENTAL
3 UTE 2016
RECIBIDO FOLIO DE CONTROL DOCUMENTAL
Karen Silva
11 35

DEDICATORIA

Primeramente, dedico mi trabajo de graduación a Dios.

En segundo lugar, le dedico mi esfuerzo y este nuevo logro a mi madre María Wilma Molina ya que sin ella nada de esto hubiera sido posible, gracias por confiar en mi desde un principio, gracias por no cortarme las alas, decirme que, si puedo, y esforzarte porque yo continúe mis estudios, jamás olvidare el día que fuimos a inscribirme para dar el examen de admisión y me dijiste que esta será mi universidad y que seré una Ingeniera. Nos costó días largos de trabajo, esforzarnos un 1000%.

En tercer lugar, le dedico a mi padre Carlos Edwin Carrasco quien colaboró con mis estudios y mi trabajo de titulación, quien me ha motivado y siempre ha sido mi modelo a seguir.

En cuarto lugar, le dedico a mi familia en general.

Y finalmente a mis amigos los cuales he compartido momentos maravillosos.

Marilyn Carrasco.

AGRADECIMIENTO

A Dios por cuidarme, protegerme, iluminar mi mente y brindarme la oportunidad de cumplir con una meta.

A mis queridos padres, por ser incondicionales y brindarme su apoyo

A mi Directora de Tesis: Ing. Ángela Barba Mosquera Mgs, por su comprensión, paciencia y estar pendiente de todo el proceso para poder graduarme, además que puede conocer la calidad de persona que es.

A mis calificadores: Lcdo. Ramiro Lapeña Sanz, Mgs e Ing. Renato Erazo, por su confianza y guiarme durante esta investigación, al Ing. Carlos Lizano, MBA, quien me brindó su ayuda y a todos los docentes de la Universidad Tecnológica Equinoccial quienes me impartieron sus conocimientos durante mis estudios universitarios

Marilyn Carrasco.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada.....	i
Sustentación y aprobación de los integrantes del tribunal	ii
Responsabilidad del autor	iii
Informe del director de trabajo de titulación.....	iv
Formulario de registro bibliográfico	v
Declaracion y autorización.....	vii
Carta de autorización.....	viii
Dedicatoria.....	ix
Agradecimiento	x
Índice de contenidos.....	xi
Índice de tablas.....	xiv
Índice de figuras	xv
Índice de anexos	xvii

CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN

1.1	El problema de investigación	1
1.1.1	Problema a investigar	1
1.1.2	Objeto de estudio teórico.....	5
1.1.3	Objeto de estudio práctico	5
1.1.4	Planteamiento del problema	5
1.1.5	Formulación del problema.....	9
1.1.6	Sistematización del problema.....	10
1.1.7	Objetivo general	10
1.1.8	Objetivos específicos	10
1.1.9	Justificaciones.....	10
1.1.10	Justificaciones teóricas	11
1.1.11	Justificación metodológica	11
1.2	Marco referencial.....	12
1.2.1	Marco teórico.....	12

1.2.2	Marco conceptual	20
1.2.3	Definición de términos operacionales	21

CAPÍTULO 2

MÉTODO

2.1	Nivel de estudio	22
2.1.1	Modalidad de investigación	22
2.1.2	Método	22
2.1.2.1	Método exploratorio	22
2.1.2.2	Método estadístico	23
2.1.2.3	Método deductivo	23
2.1.2.4	Método inductivo	23
2.1.3	Población	23
2.1.4	Selección instrumentos de investigación	24
2.1.5	Procesamiento de datos	25
2.2	Metodología comercio exterior	27
2.2.1	Evaluación de proveedores	27
2.2.2	Investigación de mercado para la distribución y venta de herrajes para modulares de cocina	30
2.2.3	Evaluación de alternativas de importación	31

CAPÍTULO 3

RESULTADOS

3.1	Recolección y tratamiento de datos	37
3.1.1	Entrevista	37
3.1.2	Criterios de selección de proveedores	40
3.1.3	Tasas arancelarias	44
3.1.4	Mapa geo referencial	46
3.1.5	Cotizaciones	47
3.2	Presentación y análisis de resultados	49
3.2.1	Tabulación de datos y conclusiones	49
3.2.2	Cubicaje	69

3.3	Cumplimiento de objetivos.....	74
-----	--------------------------------	----

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN

4.1	Conclusiones.....	75
4.2	Recomendaciones	76
	Referencia bibliográfica.	77
	Anexos.....	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. 1	Margen de utilidad.....	6
Tabla 3.1.	Selección mediante criterios.....	40
Tabla 3.2.	Tabla de comparación de precios en EXW.	42
Tabla 3.3.	Tabla de comparación de porcentajes que se obtienen de utilidad por producto en EXW.....	43
Tabla 3.4.	Medidas y pesos de las cajas	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1	Red de franquicias de Novopan.....	3
Figura 1.2	Red de franquicias de Novopan.....	4
Figura 2.1.	Manija de aluminio 349 cc-96 mm natural, partida 8302.42.00.....	26
Figura 2.2.	Botón Zamak redondo cromado pequeño. ϕ 25mm, partida: 8302.42.00.	26
Figura 2.3.	Bisagra. semicodo. 35mm económica partida: 8302.42.00.....	27
Figura 2.4.	Corredera full ext.35cm zinc mediana partida: 8302.42.00.	27
Figura 2.5	Bisagra de acero inoxidable puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm partida: 8302.42.00.	27
Figura 3.1.	Partida arancelaria	44
Figura 3.2.	Partida arancelaria	44
Figura 3.3.	Partida arancelaria	45
Figura 3.4.	Mapa geo referencial	46
Figura 3.5.	Mapa geo referencial	47
Figura 3.6.	Cotización Madecentro.....	48
Figura 3.7.	Cotización Meaton.....	48
Figura 3.8.	Tabulación de la pregunta años de las empresas.	50
Figura 3.9.	Tabulación de la pregunta actividad a la que se dedican los encuestados.....	51
Figura 3.10.	Tabulación de la pregunta nivel de educación de los encuestados.....	52
Figura 3.11.	Tabulación de la pregunta nivel de ingresos de los encuestados.....	53
Figura 3.12.	Tabulación de la pregunta volumen de compra mensual de manija de aluminio	54
Figura 3.13.	Tabulación de la pregunta volumen de compra mensual de botones Zamak ...	55
Figura 3.14.	Tabulación de la pregunta volumen de compra de bisagras semicodo.....	56
Figura 3.15.	Tabulación de la pregunta volumen de compra mensual de correderas	57
Figura 3.16.	Tabulación de la pregunta volumen de compra mensual de bisagras.....	58
Figura 3.17.	Tabulación de la pregunta precios en que compran las manijas.....	59
Figura 3.18.	Tabulación de la pregunta precios que compran los botones Zamak	60
Figura 3.19.	Tabulación de la pregunta precios que compran las bisagras semicodo	61
Figura 3.20.	Tabulación de la pregunta precios que compran las correderas	62
Figura 3.21.	Tabulación de la pregunta precios que compran las bisagras de acero	63

Figura 3.22.	Tabulación de la pregunta sobre las preferencias de los clientes de acuerdo a la procedencia de los herrajes.....	64
Figura 3.23.	Tabulación de la pregunta ¿Está conforme con el precio de venta de los herrajes?.....	65
Figura 3.24.	Tabulación de la pregunta ¿Porque está conforme o no con el precio de venta de los herrajes?	66
Figura 3.25.	Tabulación dela pregunta ¿En qué sector económico se encuentra usted?	67
Figura 3.26.	Tabulación de la pregunta ¿Cuál es su proveedor de los herrajes mencionados anteriormente?	68
Figura 3.27.	Cubicaje Madecentro.....	69
Figura 3.28.	Cubicaje Meaton.....	70
Figura 3.29.	Costo de la mercancía en Ecuador.....	71
Figura 3.30.	Costo final de la mercancía en Ecuador	72
Figura 3.31.	Precio de la mercancía.....	73
Figura 3.32.	Margen de ganancia de Novopan si importara Meaton.....	73
Figura 3.33	Margen de ganancia de Novopan si importara Madecentro	73

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A.	Cotizaciones.....	81
Anexo B.	Costos de importación.	85
Anexo C.	Información de los carpinteros, ebanistas y armadores de Santo Domingo.....	89
Anexo D.	Encuesta realizada a los carpinteros, ebanistas y armadores.....	96

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 El problema de investigación

1.1.1 Problema a investigar

Parafraseando a Juan Rodríguez (2013) que, dentro del texto de Hamilton, señalo que, a lo largo de la historia, los muebles han existido y sido catalogados como aquellos instrumentos que se crearon con el fin de satisfacer ciertas necesidades de las personas, la creación de una cama, una silla o una mesa, se evidencia desde el neolítico y al llegar las grandes civilizaciones como la del antiguo Egipto, la romana y la China. Según Gómez, C (2003) con el tiempo, los muebles ya no se presentaban como únicamente necesarios, sino que se dio paso a que las personas empezaban a tener un deseo por nuevos objetos atractivos que servían para la decoración del hogar (Juan Pablo Rodríguez Vásquez, 2013).

El comercio internacional que ha regido al mundo, existe desde Egipto, la creación de muebles decorativos que predominaban en los palacios de los reyes, en su mayoría eran realizados por artesanos que esculpían sus obras con maderas importadas. La dinámica del comercio internacional ha sido el principal percusor en las importaciones y exportaciones de herrajes que embellezcan los muebles de los diferentes gustos de personas pertenecientes a distintos países (Juan Pablo Rodríguez Vásquez, 2013).

Ecuador en la actualidad no posee fábricas de herrajes para muebles, por esta razón se ha visto en la necesidad de importar estos de diferentes países como China, Alemania, Italia, España, México y Colombia.

Las empresas que actualmente se dedican a esta actividad son: IRGM Herrajes, Comercial Kywi, Importadora Orbea, Xim`S herrajes, D`Kocina. Ferrequim S.A. El Palacio del herraje, y Novopan.

Megamaderas Brito López S.A, nació hace 20 años por el señor Fausto Cornelio Brito Zúñiga; y la señora Euvenia Elizabeth López Brito, su mentalidad empresarial les hizo

mantenerse firme en su objetivo por lo cual se inmiscuyeron con los procedimientos en la fabricación de muebles, siendo una empresa que vende materiales para la elaboración de muebles, complementos y acabados de interiores; la cual tiene su línea de tableros, pinturas, y herrajes. En octubre del 2007 decidieron formar parte de la franquicia Novopan (Quito) tomando así el nombre de “NOVOCENTRO Megamaderas Brito López S.A.

La empresa Megamaderas Brito López S.A, decidió culminar el contrato con Novopan que era el que le proveía de su línea de tableros, pinturas, y herrajes, pero con una limitación en el margen de rentabilidad del 5% y 8%; A principios de septiembre del 2016 la autora del presente plan de titulación realizó el proceso de investigación en el cual se empezó a evidenciar que mediante la importación directa se podría obtener mejores márgenes de ganancia, por este motivo y desacuerdos que se han dado en los años que fueron franquiciados, la empresa Megamaderas (Santo Domingo) decidió no renovar con el contrato con la empresa Novopan (Quito) principios de julio del año 2017 que culminó en octubre del 2017.

La presente investigación busca identificar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas, 2017. Para realizar la presente investigación se utilizó encuestas, entrevista, Trabajo de campo, y Fuentes Estadísticas.

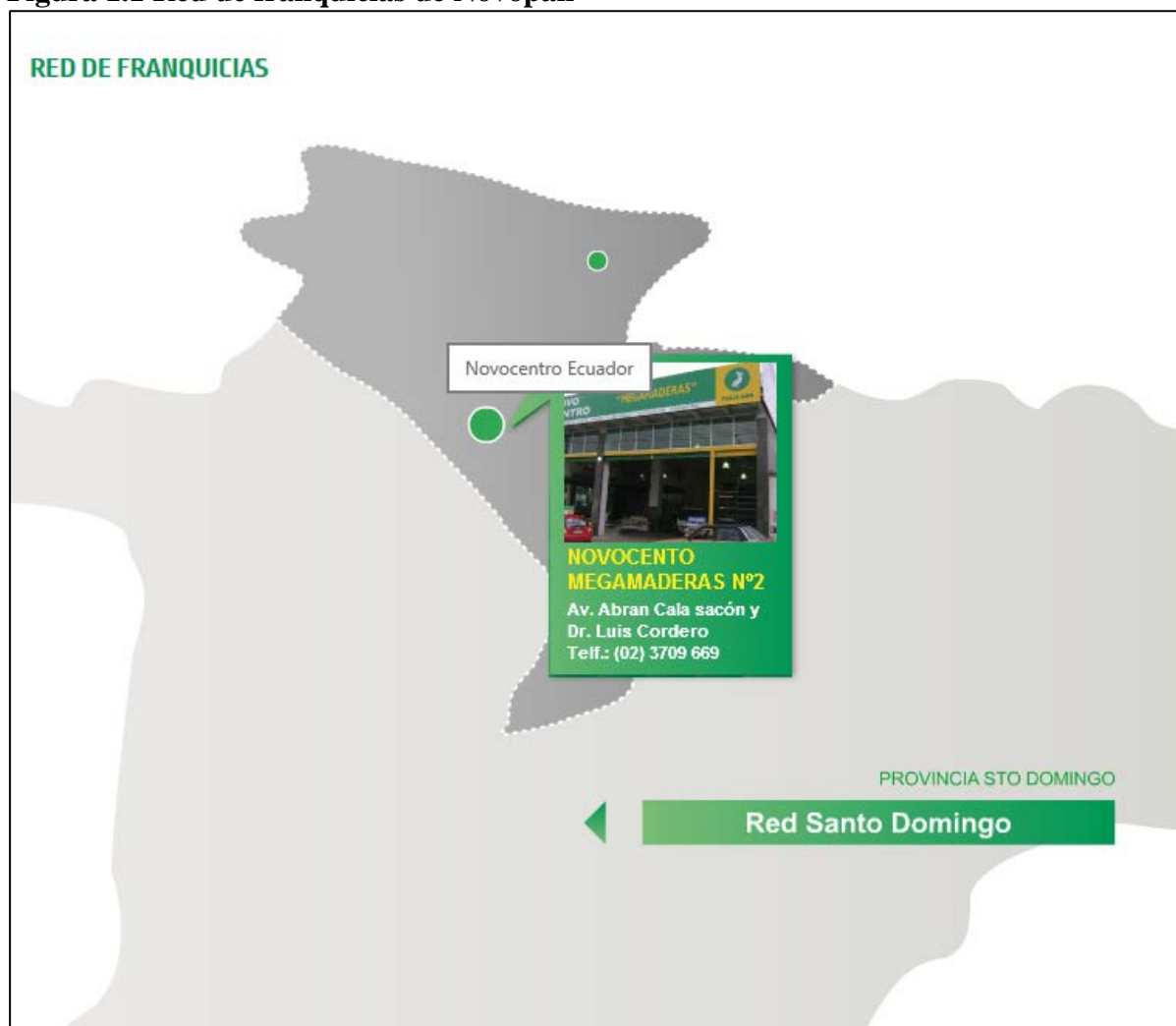
Existe una gran cantidad de demanda de muebles, es por esto que los herrajes son piezas esenciales para la construcción y diseño de muebles, además que existe una gran cantidad de herrajes que permiten complementar los acabados de los muebles dándoles en la mayoría de veces un valor agregado. La empresa “Megamaderas Brito López S.A” considera que los herrajes generan 1 millón de dólares anuales para su empresa, esto equivale al 33% de sus ventas.

Según datos de Trademap en el año 2016, Ecuador importó desde China solo de la partida 8302.42.00 un valor en miles de dólares 4.507, con una tasa de crecimiento anual entre el 2012 al 2016 de un 9%, con una participación del 70% de las importaciones realizadas de Ecuador, un arancel equivalente al ad-valorem aplicado por Ecuador del 20%. De la partida (TRADEMAP, s.f.).

El proveedor de Megamaderas Brito López S.A, era la empresa Novopan. Esta empresa le proveía tableros aglomerados MDP y bisagras, Conectores y Rieles, de la marca Häfele y Mobile.

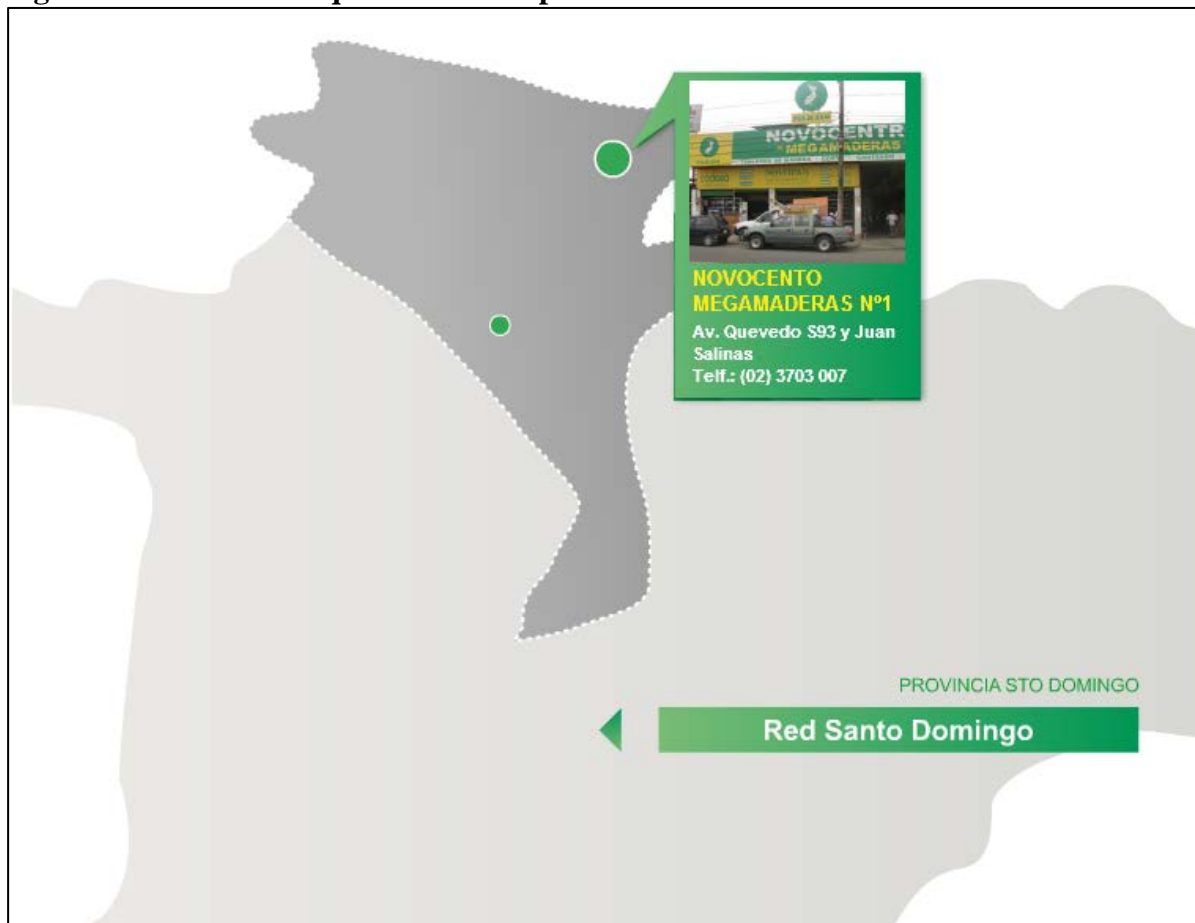
Como podemos observar en la siguiente imagen la empresa Megamaderas Brito López S.A, pertenecía a la red de franquicias de Novopan.

Figura 1.1 Red de franquicias de Novopan



Fuente: (Novopan, 2012)

Figura 1. 2 Red de franquicias de Novopan



Fuente: (Novopan, 2012).

En la actualidad la empresa Megamaderas Brito López S.A, culminó su contrato con Novopan (Quito).

Es por esto que la empresa “Megamaderas Brito López S.A, busca un proveedor de herrajes para modulares de cocina que le ayude a maximizar sus ganancias, para lograr esto se debe hacer comparación de precios y conocer como está incide la selección de proveedores en su margen de rentabilidad.

Durante el tiempo de pasante en la empresa Megamaderas se realizó el proceso de selección mediante criterios de selección que dio como resultado la empresa Madecentro de Colombia y la empresa Meaton de China por lo tanto el presente trabajo de investigación se centra en la comparación de precios de los herrajes para modulares de cocina entre Colombia y China para conocer la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas y así la empresa pueda disminuir costos y aumentar su rentabilidad.

1.1.2 Objeto de estudio teórico.

Se centrará en el margen de rentabilidad de la importación analizando los precios más los procesos logísticos que se incurre para importar los herrajes para modulares de cocina.

1.1.3 Objeto de estudio práctico

El estudio integral de todos los costos que influyen en la importación de herrajes para modulares de cocina desde Colombia o China para determinar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas.

1.1.4 Planteamiento del problema

“Megamaderas Brito López SA” es una empresa maderera que ofrece variedad de materiales para la elaboración de muebles, complementos y acabados de interiores. La cual tiene 3 líneas de productos, esta investigación se centra en hacer una comparación de precios entre el franquiciador es decir Novopan y herrajes de Colombia y herrajes de China con sus precios finales, es decir que se tomara en cuenta el proceso de importación de los herrajes de China o Colombia para evaluar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa en cuestión.

Debemos tomar en cuenta que el precio final de importación es la suma de: precio de la mercancía EXW, 1ª embalaje, 2ª embalaje, carga y estiba en país de origen, transporte interno en el país de origen, carga y estiba en el puerto de origen, flete internacional, seguro internacional, Derechos Arancelarios, tasa fodinfa, IVA, arancel específico (en el caso de tener), arancel mixto (en el caso de que el producto lo tenga), ICE (en el caso de que el producto lo tenga), ajustes y deducciones, almacenaje, carta de crédito, garantía, Impuesto a la salida de divisas, Formularios, descarga y carga en país de destino, transporte interno en país de destino, Bróker y Agente Afianzado.

La empresa Megamaderas Brito López S.A, maneja un margen de utilidad del 5% al 8%, como podemos observar:

Tabla 1. 1 Margen de utilidad

Productos			Precio de compra	Precio de venta
Ma. Alum	349 cc	96 mm	0,62	0,66
natural				
Botón	Zamak	redondo	0,99	1,05
cromado pequeña ø 25mm				
Bis.	Semicodo	35mm	0,50	0,54
Económica				
Corredera	Full Ext.	35cm	2,94	3,20
Mediana				
Bis.	Acero Inoxidable	Puerta	5,76	6,27
3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm				

Elaborado por: Marilyn Carrasco, 2017

Una vez sumado todos los costos del proceso logístico podemos evaluar la ventaja de importar herrajes para modulares de cocina, de proveedores potenciales y a la vez determinar cuál es la mejor opción para adquirir los herrajes para modulares de cocina entre Colombia o China. También debemos realizar una investigación de mercado que evalúe el potencial de la distribución de herrajes para modulares de cocina.

Ecuador no tiene una empresa que se dedique a la fabricación de herrajes para modulares de cocina. En su mayoría hay importadoras y distribuidoras herrajes para modulares de cocina.

Las empresas que se dedican a esta actividad son: IRGM herrajes, Comercial Kywi, Importadora Orbea, Xim`S herrajes, D`Kocina. Ferrequim S.A. El Palacio del herraje, y Novopan.

IRGM herrajes es una empresa distribuidora e importadora de accesorios para muebles de cocina, accesorios para muebles de oficina, accesorios para closet, insumos y herrajes en general (IGRM herrajes, s.f.)

Comercial Kywi S.A. es una empresa líder en la comercialización de productos de ferretería, hogar, acabados y materiales de construcción en el mercado ecuatoriana, actualmente Kywi tiene almacenes estratégicamente ubicados en Quito, Guayaquil, Cuenca, Ibarra, Ambato, Portoviejo, Latacunga, Riobamba, Esmeraldas y Machala (Kywi, s.f.)

Importadora Orbea. Ofrece una alternativa surtida de herrajes, está ubicado en la ciudad de Quito, se ha posicionado como proveedor de un variado surtido de productos (Orbea, s.f.)

Xim`s herrajes. Es una empresa importadora de herrajes para muebles que se dedica a la comercialización de estos (Xim`s herrajes, s.f.)

D'kcocina. Es una empresa importadora de herrajes para muebles se encuentra en la ciudad de Quito (D'kcocina, s.f.)

Ferrequim S.A. es una empresa que comenzó en 1994 a dedicarse a la importación y comercialización de artículos de ferretería, accesorios para mobiliario, entre esos herrajes para modulares de cocina. La empresa cuenta con costos altos con lo que respecta a los herrajes ya que los costos de producción de las empresas ecuatoriana de herrajes son elevados (Ferrequim S.A, s.f.)

El Palacio del Herraje. Es una empresa distribuidora de marcas reconocidas de rieles tiraderas y todos los accesorios para cocinas y muebles en general se encuentra ubicado en la Av. Oswaldo Guayasamín OE3-67 y Pasaje Quito frente a la cooperativa 23 de julio Tumbaco, Pichincha (El Palacio del Herraje, s.f.)

Novopan. Es una empresa distribuidora y comercializadora de herrajes para modulares de cocina, tableros de madera y accesorios. Está ubicado vía la Troncal distrital E-35 que une a la parroquia de Pifo con Sangolqui. Sector Itulcachi.

En la ciudad de santo Domingo de los Tsáchilas la empresa “Megamaderas Brito López S.A” cuenta con competencia como: Edimca, Ferrisariato, Masisa, López Ferretería y Coral Hipermercados (Novopan, 2012)

Edimca. Es una comercializadora de madera y complementos para la industria del mueble, la construcción y decoración (Edimca, s.f.)

Ferrisariato. Es la cadena Home Center, ofrece variedad de artículos. Ferrisariato es franquiciatario y distribuidor exclusivo de ACE Hardware, además posee marcas propias

como Tekno y Briko. Ferrisarito tiene un departamento de ventas al por mayor y distribuye (Ferrisariato, s.f.)

Masisa. Es una empresa que cuenta como negocio central la fabricación y comercialización de tableros de madera para muebles y arquitectura de interiores (MDF y MDP/ PB), a su vez cuenta con accesorios complementarios como herrajes para muebles (Masisa, s.f.)

López Ferretería. Desde 1975, se dedican a la venta de productos de ferretería, electrodomésticos, fontanería/gas, herramientas, jardinería, maquinaria, menaje, hogar y mucho más (López Ferretería, s.f.)

El Coral Hipermercados. Esta empresa cuenta con Ferretería, electrodomésticos, víveres, aseo personal, mecánica, plásticos, papelería, juguetería, calzado y vestuario son algunas de las áreas que trabaja la Corporación, cuya casa matriz esta en Cuenca. (La Hora, 2016)

El Ecuador no contar con una empresa que fabrique herrajes para modulares de cocina este sector ha visto en la necesidad de importar y distribuir a diferentes puntos del país, por esta razón los herrajes en Ecuador son costosos y por consecuencia la empresa Megamaderas para ser competitivos y mantenerse posicionado en la mente del consumidor, se ha visto la necesidad de identificar la incidencia del proveedor en su margen de rentabilidad, para seleccionar el proveedor más idóneo de acuerdo a la presente investigación.

Estas empresas que distribuyen en el Ecuador importan sus herrajes de país como: España, Alemania, China, Colombia, México, etc. Las empresas más representativas de estos países son:

Indaux. Esta empresa desarrolla y fabrica sistemas de herrajes para la industria del mueble desde 1962. Su colección de herrajes para el mueble comprende una amplia gama de sistemas de apertura y cierre, bisagras, sistemas de elevación, elementos para el equipamiento de la cocina, herrajes de unión, herrajes para colgar muebles, dispositivos para puertas correderas plegables, sistemas de cajones y guías correderas, complementos para el mueble y sistemas completos de herrajes, que son empleados por la industria del mueble de hogar, cocina, baño,

oficina y dormitorio juvenil. Está ubicada en San Prudencio, s/n, 20808 Guetaria en España (Indaux, s.f.)

Häfele. Fabrica herrajes en 6 centros de producción y exporta sus productos y servicios, Está ubicado en Berlín (Häfele, s.f.)

Meaton. Fabrica herrajes y accesorios para muebles: picaportes, bisagras, cerraduras, manivelas, tiradores, y otros herrajes técnicos, con la fábrica ubicada en la zona industrial de Songjiang del barrio Songjiang de Shanghai. Cuenta con 4 fábricas. Es fabricante y exportador directo además cuenta con la certificación ISO 2001:2000 (Meaton, s.f.)

Menbel Ltda. Cuenta con un departamento de Diseño trabaja siguiendo dos objetivos principales Desarrollar productos especiales según los constantes procesos de renovación e innovación dentro del mercado. Esta empresa está ubicado en Bogotá (Menbel, s.f.)

Induma. Fabrican y comercializan herrajes para carpintería en madera y metálica, puertas y componentes para instalación eléctrica. Esta empresa esta ubica en Manizales, Colombia (Induma, s.f.)

Rish. Es una empresa 100% mexicana, en estos últimos años ha incrementado las líneas de herraje decorativo y técnico. Rish exporta a diferentes países dentro de américa como: USA, Guatemala, Honduras, Panamá, Costa Rica, Venezuela y Bolivia.

Madecentro. Es una empresa comercializadora líder en colombiana que cuenta con variedad de productos, marcas y precios en lo referente a herrajes. A participado en la feria M y M la cual es una feria tecnológica e industrial del Mueble y la Madera es la plataforma más importante de Colombia y del Área Andina que ofrece la más amplia muestra de maquinaria, insumos y servicios para la industria transformadora de la madera y fabricante de mueble es un espacio de proveeduría, actualización tecnológica y conocimiento (Madecentro)

1.1.5 Formulación del problema

¿Cuál es la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas?

1.1.6 Sistematización del problema

- ¿Cómo evaluar las ventajas de importar herrajes para modulares de cocina, de proveedores potenciales?
- ¿Cómo establezco proveedores para la empresa Megamaderas?
- ¿Cuál es la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas?
- ¿Cuál es la mejor opción para la adquisición de los herrajes para modulares de cocina, para la empresa objeto de estudio?

1.1.7 Objetivo general

Determinar incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas.

1.1.8 Objetivos específicos

- Evaluar las ventajas de importar herrajes para modulares de cocina, de proveedores potenciales.
- Establecer proveedores para la empresa Megamaderas.
- Identificar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas”.
- Proponer la mejor opción para la adquisición de los herrajes para modulares de cocina, para la empresa objeto de estudio.

1.1.9 Justificaciones

La empresa Megamaderas Brito López S.A, no ha realizado ninguna importación desde Colombia o China, por lo cual se tiene que conocer las diferentes compañías fabricantes de herrajes y sus precios, además de analizar los costos que implica el proceso logístico de importación, es por ello que la presente investigación se enfoca en la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad,2017, para poder realizar una comparación de precios entre el precio final de los herrajes “Colombianos” o “Chinos” en

nuestro mercado, es decir con el costos que se incurren en la importación y así determinar la incidencia del intermediario en el margen de rentabilidad de herrajes para modulares de cocina.

La empresa “Megamaderas Brito López” es una empresa que compraba sus herrajes para modulares de cocina a su franquiciador “Novopan” por lo cual el precio estos herrajes son altos, por tal motivo el franquiciador tiene como política para ser competitivos un margen de rentabilidad del 5% y 8%.

Los países que tienen fábricas de herrajes para modulares de cocina son: China, España, México, Colombia, etc. Para esta investigación se ha seleccionado Colombia y China. Con la correcta medición de costos de los herrajes para modulares de cocina de importación, se puede tomar la decisión idónea, de importar desde Colombia o China.

Lo que se busca con esta investigación es tener una estrategia gerencial mediante una reducción de los costos de la mercancía y aumentando la rentabilidad y la salida de esta. En el mundo de los negocios las compañías buscan ser más competitivos y tener una diferenciación de precios, calidad, servicio, para sobresalir y estar presente en el mercado.

1.1.10 Justificaciones teóricas

Mediante este estudio se busca, aplicar estrategias técnicas adecuadas, mediante conceptos y metodologías que permita el alcance de objetivos; tales como investigación de mercados internacionales, transporte y logística, valoración aduanera, formas y medios de pagos, Incoterms, y demás temas esenciales que permitan su ejecución; para de esta manera lograr adecuadamente el estudio de la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas.

1.1.11 Justificación metodológica

El estudio de la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas, 2017. Se lo elaborara mediante la investigación de campo, aplicando técnicas de investigación como encuestas, entrevistas y la observación, empleando además instrumentos como el formulario de encuesta y el programa de Excel y SPSS para el

procesamiento y organización de la información. Logrando así obtener datos confiables que permitan cuantificar la demanda del proyecto y determinar las necesidades de los productores de modulares de cocina.

1.2 Marco referencial

1.2.1 Marco teórico

La empresa “Megamaderas” es una empresa creada por emprendedores, nació hace 20 años por el señor Fausto Cornelio Brito Zúñiga y la señora Euvenia Elizabeth López, quienes se mantuvieron firme en su objetivo.

Desde la Edad Media han existido muchas definiciones para emprendedor, y como es natural, ha ido evolucionando con el tiempo. Si consulta libros sobre el tema, encontrará que hay un deseo genuino de estudiar más a fondo este carácter; desde el punto de vista económico, existe una tendencia por considerar a un emprendedor como una persona “que combina recursos, trabajo, materiales y otros activos de una manera que su valor es mayor que antes” Hisrich (2002).

También existe una perspectiva acerca de los emprendedores que se enfoca más en sus características personales y rasgos individuales: “desde una perspectiva psicológica, este tipo de personas por lo regular son impulsadas por ciertas fuerzas, como la necesidad de obtener o lograr algo, de experimentar, de realizar, o quizá de liberarse de la autoridad de otros” (Hisrich, 2002).

Para que un emprendedor tenga éxito tiene que tomar en cuenta la ventaja competitiva. Recuerde que, determinar los elementos de su proyecto emprendedor le ayudara a volverse más atractivo que sus competidores para cierto porcentaje del mercado (el que le interesa). “La ventaja competitiva proviene de uno (o de una combinación) de seis factores: Calidad, precio, ubicación, selección, servicio, rapidez/ recuperación (Mariotti, 2006)

Díaz (1996) dice que” una ventaja competitiva constituye una destreza o habilidad especial que logra desarrollar una empresa y que la coloca en una posición de preferencia a los ojos del mercado”.

La búsqueda de ventajas competitivas debe estar basada en provocar la preferencia de los consumidores, usuarios o clientes hacia la empresa y/o productos servicios; se trata, pues, de

crear nuevas armas para competir de forma más eficaz en los mercados que sean de interés para la empresa (Díaz Santos, 1996)

Según Díaz (1996) “no se trata de que exista una diferencia objetivamente cuantificada o medible, basta con que los clientes, consumidores o usuarios la perciban así: es decir, puede ser una diferencia real o imaginaria”.

La empresa Megamaderas cumple con las ventajas competitivas anteriormente mencionadas, sin embargo, en el factor precio esta empresa no tiene una diferenciación notable, ya que eran franquiciados de Novopan, la cual es un importador y distribuidor.

Según Michael E. Porter (1990) “El rival debe poseer una ventaja clara y sostenible, tanto en costos como en diferenciación. Si la ventaja es un costo bajo, podrá rebajar el precio para ganar una buena posición frente al líder u obtener mayores márgenes de utilidad”.

El precio de compra de los herrajes influye en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas por lo tanto este término lo conceptualizaremos para tener mayor comprensión.

Entenderemos por rentabilidad “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”. (Miguel Díaz Llanes, 2012)

Llanes (2012) nos dice que “la rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puesto a disposición de la empresa para desarrollo de sus actividades”.

Miguel Díaz (2012) dice que “la incidencia de la rentabilidad se puede definir como la capacidad de la empresa para generar beneficios que redundan en futuras inversiones, inferiores deudas, más producción, más ventas, más beneficios, mayor crecimiento”.

Existen muchas formas de calcular la rentabilidad de un producto sin embargo la empresa Megamaderas utiliza la siguiente:

$$R = ((P - C) / P) * 100$$

“R” es la rentabilidad que queremos calcular y nos referiremos a ella en términos de porcentaje. Por ejemplo: 10%, 30%, 50%.

“P” es el precio al que estas vendiendo el producto a tus clientes.

“C” es el costo; es decir, a cuanto compras tú el producto que quieres vender, o cuanto te cuesta producir un producto en caso de que seas fabricante. (Albert O, 2016).

Se calcula la rentabilidad por producto para poder conocer que margen de rentabilidad se está obteniendo por cada herraje vendido, como nosotros ya conocemos, la empresa Megamaderas tiene un margen de rentabilidad del 5% y 8%, de acuerdo a la formula anterior podremos determinar cómo incide la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa.

La empresa Megamaderas desea importar herrajes para modulares de cocina desde China o Colombia lo cual es un paso hacia la globalización.

Globalización es un término nuevo que describe un proceso antiguo: la integración de la economía mundial que comenzó seriamente hace cinco siglos, con el inicio de la época colonial europea. No obstante, el proceso se ha visto acelerado por la explosión de la tecnología informática, por la eliminación de obstáculos a la circulación del poder económico y político de las empresas multinacionales (Ellwood, 2007).

Stephen P. Robbins y Coulter (2005) exponen que “Muchas compañías se globalizan para eliminar divisiones estructurales que imponen barreras geográficas artificiales”

Las organizaciones pasan por tres fases cuando se globalizan. Cada fase sucesiva requiere más inversiones, y así entraña más peligros, y obtienen más beneficios.

En la primera fase, para dar el primer paso hacia la globalización los directores deciden exportar los productos de la organización a otros países; es decir, fabricar los productos en el país y venderlos en el extranjero. La organización también puede optar primero por importar productos, lo que consiste en vender en el país productos fabricados en el extranjero. Tanto la exportación como la importación son pasos pequeños en la dirección de la empresa global. La

inversión y los riesgos son mínimos. La mayor parte de las organizaciones inician de esta manera sus negocios globales (Stephen P. Robbins y Coulter, 2005).

En el caso de Megamaderas el primer paso a la globalización es la importación de los herrajes para modulares de cocina, al momento de importar también se debe tomar en cuenta si existen acuerdos comerciales con el país que se realiza la negociación con la finalidad de pagar menos tributos al comercio exterior o exentarse de su pago.

Roció Valdés (2016) expone que “Los Acuerdos Comerciales pueden ser Bilaterales o multilaterales entre países, un tratado comercial es un acuerdo entre países para concederse determinados beneficios mercantiles de forma mutua”.

El Ecuador ha firmado un sin número de Acuerdos comerciales sean estos bilaterales o multilaterales como bloque económico, los mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originario de otro, o bien para reducir los tramites de que deben seguir para ingresar (Proecuador, Pro Ecuador, 2016).

Proecuador (2016) nos dice que “Los bloques económicos que Ecuador pertenece son: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina (CAN), Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo (SGPC)”.

Al pertenecer al bloque económico de la CAN obtiene ventajas Ecuador en la capacidad de negociación en el escenario Internacional. Según la decisión 617 de la CAN se adoptó una norma comunitaria sobre Tránsito Aduanero Comunitario para consolidar la libre circulación de mercancías entre los países miembros, esta consiste en el desarrollo eficiente y correcto del Tránsito Aduanero Comunitario para esto requiere la intercomunicación permanente de las aduanas de los países miembros y que las mercancías comunitarias circulen de origen a destino, sin transbordo obligatorios y despachos innecesarios en frontera, puertos y aeropuertos. El uso de documentos unificados y sistemas de intercambio de información,

complementados con el establecimiento de controles posteriores ha contribuido con el desarrollo del transporte Intermodal y con el Transporte Multimodal (CAN, 2005).

Las empresas ecuatorianas se benefician de estos acuerdos, en nuestro caso la empresa Megamaderas se beneficiaría de lo expuesto anteriormente si importara desde Colombia. Para conocer si un producto se puede beneficiar de acuerdos comerciales firmados con el país que se desea importar se debe conocer la partida arancelaria para esto se utiliza el Arancel Integrado Aduanero.

En el caso del comercio exterior el Arancel de Aduanas es una relación convencional de mercancías, por un orden igualmente convencional y con unos dígitos que permiten clasificar las mercancías, inicialmente a efectos estadísticos, en las operaciones de importación o exportación (Pérez, 2000).

Nosotros contamos con el ECUAPASS es una página electrónica donde encontramos los requisitos para exportar o importar, realizar el proceso para importar o exportar, utilizar el arancel integrado de aduanero para conocer información sobre una mercancía por ejemplo derechos arancelarios, si existe algún acuerdo firmado que favorezca a la mercancía que se desea importar, si tiene barreras arancelarias u obstáculos al comercio exterior, entre otros.

Las barreras arancelarias u obstáculos al comercio exterior son medidas proteccionistas que imponen los gobiernos estas pueden ser barreras arancelarias o no arancelarias.

Las barreras no arancelarias son disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características. Existen 2 tipos de barreras no arancelarias estas son barreras técnicas y barreras sanitarias (Proecuador, 2016)

Barreras sanitarias: Proponen evitar el ingreso a un país de aquellas mercancías que puedan dañar la salud de la población debido al posible contenido de elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.

Barreras Técnicas: Se refieren a los requerimientos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

Las barreras no arancelarias aplicadas por los países al ingreso de mercancías son: Determinación de precios, medidas compensatorias, exigencia de porcentaje de contenido nacional, mercancías de prohibida importación, inspección previa al embarque, licencias automáticas, medidas cambiarias, valores referenciales, medidas financieras, normas técnicas y requisitos de calidad, etiquetado de la mercancía, requerimientos sanitarios, restricciones voluntarias de exportación, antidumping y autorizaciones o licencias previas (Proecuador, 2016).

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida de territorio nacional (Proecuador, 2016).

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos.

Sólo hay dos tipos de aranceles, los ad-valorem y los específicos, de ellos se desprenden otras combinaciones (Proecuador, 2016).

La empresa Megamaderas jamás ha realizado una importación por lo tanto es importante conocer los requisitos para importar.

Primeramente, se debe obtener el RUC en el Servicio de Rentar Internas, una vez que ya tengamos el RUC se deberá adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación que es otorgado por las siguientes entidades: Banco Central del Ecuador y Security Data; después deberá registrarse en el portal de Ecuapass, en este portal usted podrá actualizar la base de datos, crear usuario y contraseña; y finalmente usted podrá registrar la firma electrónica. (Ecuapass, s.f.)

Una vez que ya hemos cumplido los requisitos de importación es indispensable conocer con qué tipo de intermediario vamos a negociar.

En la actualidad en el comercio Internacional en la mayoría de las operaciones se da a través de un intermediario. Los tipos principales de intermediarios indirectos son: la empresa de manejo de exportaciones (EME), la empresa comercializadora de exportación (ECE) y los agentes de exportación, comerciantes o revendedores. Las EME y en ocasiones las ECE actúan como agentes que operan a cambio de una comisión y, en ocasiones, adquieren el título de propiedad de la mercancía. Los términos EME y ECE se usan a veces indistintamente, sobre todo en el caso de los intermediarios pequeños. Sin embargo, cuanto más grandes sean los intermediarios se referirán a ellos casi siempre como empresas comercializadoras de exportación o simplemente comercializadoras, porque comúnmente manejan tanto exportaciones como importaciones (John D. Daniel, 2004)

Una vez que ya conozcamos si estamos negociando con un intermediario y que tipo de intermediario es, como siguiente paso de debe conocer que costos están inmersos en nuestro proceso de importación para conocer el precio final de la mercancía y así tomar la mejor decisión.

Gordon Shillinglaw (1981) nos define los costos de la siguiente manera “El costo representa los recursos económicos que han sido, deben o deberían sacrificarse para alcanzar cierto objetivo, independientemente de la forma de medición de los mismos”.

Los elementos operativos como transporte, seguro internacional, formas de pagos aduaneros, son importantes dentro del proceso de importación e influyen directamente al costo de un producto. Los costos de un productos son decisivos para la fijacion de precios para el mismo y con ello su posicionamiento dentro del mercado.

La mayoría de las compañías hacen un enorme esfuerzo al analizar sus costos y sus precios. Se sabe que si el precio es demasiado alto, los clientes buscaran en otra parte; y si es demasiado bajo la empresa ni siquiera cubriría el costo por elaborar el producto (Charles T. Horngren, 2012).

Los costos afectan directamente e indirectamente a la rentabilidad de una empresa, el costo está definido como un recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico. Los costos directos son perfectamente medible en el análisis de costos, por otro lado los costos

directos son perfectamente medibles en el análisis de costos, por otro lado los costos indirectos son más difícilmente prorrateables pero no imposibles (Olivares, 2012).

Los costos para la importación de una mercancía son: 1ª embalaje, 2ª embalaje, carga y estiba en país de origen, transporte interno en el país de origen, carga y estiba en el puerto de origen, flete internacional, seguro internacional, Derechos Arancelarios, tasa fodinfa, IVA, arancel específico (en el caso de tener), arancel mixto (en el caso de que el producto lo tenga), ICE (en el caso de que el producto lo tenga), ajustes y deducciones, almacenaje, carta de crédito, garantía, Impuesto a la salida de divisas, Formularios, descarga y carga en país de destino, transporte interno en país de destino, Bróker y Agente Afianzado

La aduana es la encargada de recaudar los derechos arancelarios.

El consejo de Cooperación Aduanera define a la aduana como “Los servicios administrativos especialmente encargados de la aplicación de la legislación relativa a la importación y la exportación de las mercancías y a la percepción de los ingresos públicos provenientes de los derechos e impuestos que se aplican a las mercancías” (Lic. Felipe Acosta Roca, 2005).

A continuación, se explicará algunos costos en que se ven inmersas las mercancías al momento de importación.

Julio Anaya (2009) define que “El Transporte de Mercancías es toda actividad encaminada a trasladar los productos desde un punto de origen hasta un lugar de destino”.

El seguro de transporte cubre los riesgos derivados del transporte de la mercancía y de la modalidad de entrega acordada, su finalidad es cubrir las mercancías contra los riesgos que puedan afectarla durante su traslado de un lugar a otro, y por extensión a determinados periodos (estancias) o situaciones (carga, descarga, etc.) relacionados con el hecho del transporte (Camara de Comercio de España, s.f.)

El Lic. Felipe Acosta Roca, (2005) nos dice que “La póliza de seguro ampara todo riesgo de daño o pérdida por motivos externos, salvo aquello que resulten de confiscaciones y riesgo de guerra”.

1.2.2 Marco conceptual

- **Derechos Arancelarios.** De acuerdo a lo estipulado en el Artículo 108, del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI, se consideran tributos al comercio exterior:

Los derechos arancelarios; Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y, las tasas por servicios aduaneros.

Los tributos recaudados reflejan información de las prestaciones pecuniarias que el Estado exige de los consignatarios y exportadores, con motivo de la realización de operaciones aduaneras y por la prestación de servicios públicos inherentes a la actividad aduanera.

El rubro otros incluye: Costas procesales, derechos consulares, gastos remate y venta directa, intereses, licencias de salida, multas, salvaguarda, sobretiempos petroleros, valor de la garantía, valor de rectificación, valor del remate, tasas y el valor de las notas de crédito (Senae, s.f.)

- **Arancel fijo.** - cuando se establezca una tarifa para un sub-partida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior (COPCI, 2013).
- **Arancel específico.** – Un arancel que se impone en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada (SICE, s.f.)
- **Arancel Ad-valorem.** –Un arancel que se imponen en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía (SICE, s.f.)
- **Arancel Compuesto o mixto.** – Un arancel que combina aranceles ad- valorem y específico (SICE, s.f.)
- **Dirección Estratégica.** – Es un proceso continuo de toma de decisiones por adelantado, qué hacer, cómo hacerlo, cuándo hacerlo y quién lo va a hacer.
- **Financiamiento.** – Es el conjunto de recursos monetarios y crédito que se asignará a una empresa.
- **Tasa fodinfa.** – Es un impuesto adicional a las importaciones destinado a formar parte de los recursos del Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA) (ALADI, s.f.).
- **ICE.-** El impuesto a los Consumos Especiales, se aplica a los bienes y servicios, de procedencia nacional o importados, detallados en el artículo 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno (Sri, 2015).

1.2.3 Definición de términos operacionales

- **Control Aduanero.** - Es el conjunto de medidas adoptadas por la Autoridad Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación, cuya aplicación o ejecución es de su competencia o responsabilidad, al cual deberán someterse los distintos operadores de comercio exterior (COPCI, 2013)
- **Importación a consumo.** – Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de las mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria (COPCI, 2013)
- **Agente de Aduana.** – Persona jurídica encargada de la tramitación documentaria aduanera. (COPCI, 2013)
- **Flete.** – Se considera Flete a la contratación de un medio de transporte para mover la carga de un lugar a otro (COPCI, 2013)
- **Incoterms.** – tienen la finalidad de establecer las reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Para evitar incertidumbres que se producen por las distintas interpretaciones de tales termino en diferentes países, o por lo menos, intenta reducir en gran medida tales incertidumbres. (Lic. Felipe Acosta Roca, 2005)

CAPÍTULO 2

MÉTODO

2.1 Nivel de estudio

En el presente trabajo se utilizó estudio descriptivo, mediante este tipo de investigación detallamos la información requerida como la entrevista que se le hizo a la señora Euvenia López, los resultados que se dieron de las encuestas, para de esta manera determinar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas, 2017.

2.1.1 Modalidad de investigación

La modalidad de investigación es esencialmente de campo y documental, porque todos los elementos que se estudian interactúan en el mercado, la información es cambiante y esta debe ser tomada directamente de la fuente.

2.1.2 Método

Se hará especial énfasis en la Incidencia de la selección de proveedor en el margen de la empresa Megamaderas, para esto se hace un análisis de las ofertas de los proveedores. Las cotizaciones son importantes pues permiten evaluar la situación actual de la estrategia de compra de herrajes importados.

2.1.2.1 Método exploratorio

Este método se basa en recoger e identificar nuevos datos y elementos respecto del problema a investigar, mediante entrevista a la Señora Euvenia López para conocer los motivos por que desean importar y porque culminaron el contrato con la franquicia NOVOPAN. También se realizó encuestas a los carpinteros, armadores y ebanistas, para determinar preferencias de los herrajes, volumen de compra de estos, precios en los que adquieren dichos productos, y lugar de compra de los mencionados.

2.1.2.2 Método estadístico

A través de este método cuantitativo se realizó el análisis de los datos para transformarlos en información y obtener resultados, conclusiones y recomendaciones válidas para la investigación.

2.1.2.3 Método deductivo

Se utilizó este método para analizar toda la información proveniente de fuentes primarias y secundarias, con lo cual, se determinaron los costos de importación, la incidencia del intermediario, la frecuencia de compras, y otras variables rentables.

2.1.2.4 Método inductivo

Este método parte de datos particulares para llegar a conclusiones generales, es decir, del análisis de los mercados internacionales y de la Empresa Megamaderas, Brito López S.A, se obtuvo información para determinar el presupuesto y la inversión necesaria para la importación de herraje para modulares de cocina.

2.1.3 Población

Para el presente trabajo se realizaron encuestas a los carpinteros, ebanistas y personas que se dedican a fabricar modulares de cocina que se utilizó para determinar posicionamiento de la empresa, volumen de compra de los herrajes, precios en los que adquieren dichos productos, preferencia del origen de estos, etc.

Para realizar la presente investigación se tomará en cuenta la población de las personas que se dedican a fabricar modulares de cocina es decir ebanista, carpinteros y armadores.

Según datos obtenidos del Municipio de Santo Domingo contamos con 69 ebanistas y carpinteros en la ciudad de Santo Domingo, pero al momento de encuestar 2 de estos habían cerrado sus empresas, por este motivo se encuestó a 67 personas.

2.1.4 Selección instrumentos de investigación

- **Entrevista**

Dentro de los instrumentos de investigación que utilicé fue la entrevista no estructurada, mediante una conversación profesional con la propietaria de Megamaderas Brito López S.A para así obtener información referente a la estructura de costos de la empresa, herrajes que se desea importar o cuáles es su proveedor, entre otros aspectos. Además, esta información que se recopiló se analizó de forma cualitativa.

- **Trabajo de campo**

Se realizaron encuestas a los carpinteros, ebanistas y armadores, toda esta información que se recopiló por medio de este proceso de investigación se analizó de forma metódica, clasificada y estimada de forma cuantitativa de tal manera nos ayudó a representar de forma estadística todos los resultados que se obtuvieron.

- **Revisión documental**

Se realizó análisis de documentación tanto de las cotizaciones a las empresas que se seleccionó mediante criterios y también se analizó los costos que se darían en el proceso de importación.

También se utilizaron datos primarios los cuales se recopilarán de la empresa como: Empresas proveedoras, precios, entre otros.

- **Instrumentos Estadísticos**

Se consultó en Trade map los índices de importación de herrajes para modulares de cocina al Ecuador para así determinar de qué país se está importando mayor cantidad.

2.1.5 Procesamiento de datos

Mediante las pasantías que se realizaron en la empresa “Megamaderas” se analizó diferentes empresas mediante criterios de selección de proveedores entre estas Indaux, Häfele, Meaton, Menbel Ltda., Induma, Rish, Madecentro, dando como resultado que las empresas que cumplen casi en su totalidad dichos criterios son las empresas Meaton y Madecentro.

Para el procesamiento de datos obtenidos en la investigación de campo fue necesaria la determinación del proceso logístico para su correcto análisis, esta información se obtuvo de la cotización que se pidió a la empresa colombiana “Madecentro” y a la Empresa china “Meaton”. Las cuales se procesaron mediante la creación de cuadros comparativos utilizando el programa Excel en los cuales se evidencio los diferentes costos de importación por transporte terrestre o marítimo. A su vez se realizaron gráficos en SPS que ayudaron a comprobar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas.

Se analizó la correcta clasificación arancelaria de los herrajes en las partidas arancelarias, ya que mediante estas se puede conocer si se requiere documentos adicionales, las tasas arancelarias, si son de prohibida importación, los requisitos previos a la mercancía, si existe liberaciones de la mercancía mediante acuerdos de Ecuador y Colombia o Ecuador y China. También se debe analizar los Incoterms 2010 para la negociación con “Madecentro” y “Meaton” para poder tener claro cuáles son las obligaciones de Megamaderas que es el importador y de “Madecentro” o “Meaton” que son los exportadores ya que los Incoterms regula las obligaciones entre ambas partes; como son la transmisión de riesgos; la distribución de los costes y los tramites de documentos. Pero no regulan la forma de pago ni la legislación aplicable.

Para poder identificar un proveedor para la importación de modulares de cocina se hicieron las siguientes actividades.

1. Búsqueda de empresas proveedoras mediante criterios de selección.
2. Contacto telefónico con las empresas seleccionadas.
3. Pedido de Cotizaciones a las empresas.

Para poder identificar la incidencia de la selección de proveedores de la empresa Megamaderas, se hicieron las siguientes actividades.

1. Análisis de las cotizaciones de las empresas “Madecentro” y “Meaton”.
2. Identificar la ruta logística.
3. Determinar las formalidades aduaneras.

Los pasos anteriores se realizaron con la finalidad de identificar la mejor opción, es decir, identificar a la empresa que cumple con los criterios de selección de proveedores y así proceder a calcular los tributos al comercio exterior que se vieran inmersos más el proceso logístico, para determinar cuál es la mejor opción para importar los herrajes para modulares de cocina.

“Megamaderas” consta con una variedad de herrajes, de los cuales los productos que son los más cotizados por los carpinteros, ebanistas y armadores son los siguientes:

Figura 2.1. Manija de aluminio 349 cc-96 mm natural, partida 8302.42.00.



Fuente: Novopan, 2017.

Figura 2.2. Botón Zamak redondo cromado pequeño. ø 25mm, partida: 8302.42.00.



Fuente: Novopan, 2017.

Figura 2.3. Bisagra. semicodo. 35mm económica partida: 8302.42.00



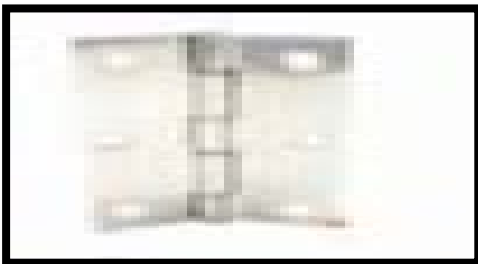
Fuente: Novopan, 2017.

Figura 2.4. Corredera full ext.35cm zinc mediana partida: 8302.42.00.



Fuente: Novopan, 2017.

Figura 2.5 Bisagra de acero inoxidable puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm partida: 8302.42.00.



Fuente: Novopan, 2017.

2.2 Metodología comercio exterior

2.2.1 Evaluación de proveedores

Importancia en la selección de los proveedores

Chanes y Rhode (1978) nos dicen que “el tema de selección de proveedores es un proceso que está presente en toda organización, debido a que es primordial adquirir bienes y servicios como son maquinaria, materia prima, servicios de limpieza, etc.”

Los proveedores son parte fundamental para un negocio u empresa, ya que sin un proveedor que proporcione materia prima o mercancía para comercializar sería difícil crecer.

Los proveedores nos dan la materia prima o el producto, y a su vez nos facilitan información importante para evaluar el potencial de nuevos artículos, hacer seguimiento a las acciones de competidores, identificar áreas de oportunidad.

Pero además de esto, contar con los proveedores adecuados permite tener cierto control sobre los costos de producción, así como de los gastos y al mismo tiempo ayudar a mantener una eficiencia desde el punto de vista operativo. Tomando en cuenta el impacto que esto tiene en la rentabilidad de la empresa (Arbeláez, 2016).

Para escoger a los proveedores de los herrajes mencionados con anterioridad se realizó una investigación de fabricantes, comercializadoras, e importadores de herrajes para modulares de cocina.

Muchas comercializadoras compran grandes cantidades a varios fabricantes y bodegas ya sean de empresas nacionales o internacionales por lo cual manejan el catálogo de diferentes empresas, como es el caso de “Madecentro”.

El fabricante es una empresa que elabora un producto o una gama de productos, como es el caso de “Meaton”.

La clave en la selección de los proveedores de un producto o servicio recae en la importación de saber qué criterios utilizar para seleccionarlos.

El procedimiento para la selección de proveedores se realizó por el método multicriterio del autor Eugenio Reyes Chávez, esta metodología consiste en determinar al mejor proveedor integralmente considerando varios criterios que son los más importantes para la empresa y (o) clientes, de acuerdo al juicio de expertos.

Eugenio (2011) nos dice que “la calidad, entendida como cumplimiento de las especificaciones y adecuación al uso de los productos suministrados por los proveedores, es uno de los factores más importantes para la evaluación de los mismos.”

El nivel de servicio en cuanto a rapidez, eficacia y flexibilidad en las entregas es otro factor importante, que afecta directamente al nivel de satisfacción de los clientes y que deberá influir fundamentalmente en la evaluación de un proveedor, hay que tener en cuenta el factor precio, siempre que un menor coste no conlleve al incumplimiento de requisitos que impliquen un descenso en la calidad (Eugenio Reyes Chávez, 2011).

Tener facilidad de pago es importante cuando una empresa está recién poniéndose en marcha por lo que puede ser difícil cancelar todo en efectivo.

Conocer las cantidades mínimas que fabrica ya que normalmente los proveedores exigen un lote mínimo por cada orden de pedido que haga una empresa. En el caso que una empresa necesite menor cantidad, un buen criterio para seleccionar proveedor puede ser una empresa que esté dispuesta a fabricar menor cantidad del producto que se requiera. En este sentido hay que considerar que mientras un fabricante puede exigir unas cantidades mínimas mayores, un distribuidor puede ser flexible en cuanto a las cantidades mínimas por entregar en cada orden (Juan José Isaza, 2016).

También se debe tomar en cuenta el servicio postventa y garantías, esto depende del tipo de producto (Juan José Isaza, 2016)

Al momento de seleccionar un proveedor se debe conocer si poseen certificaciones ya que existen materias primas que son más críticas que otros. El hecho de que un proveedor cuente con certificados de calidad para garantizar el suministro de materias primas e insumos que cuenten con altos estándares y que estén respaldados por procesos adecuados y avalados por un tercero ayudan a futuros inconvenientes (Juan José Isaza, 2016)

Precio por unidad: se deben seleccionar precios competitivos, considerando precio justo y de acuerdo con la calidad del producto y solicitar al proveedor descuentos de precio por compra de grandes cantidades.

Guillermo Lacalle (2014) nos dice que “para la selección se debe tomar en cuenta el precio de los artículos, los descuentos comerciales, el pago de los gastos ocasionados (transporte, embalajes, carga y descarga, etc.), los descuentos por volumen de compra y plazos de pago.”

Descripción del proceso de selección

- **Búsqueda de información**

En este punto tomamos en cuenta todas las fuentes de información para poder localizar dichas empresas. Entre estas tenemos sitios web, recomendaciones, noticias, directorios telefónicos, etc.

- **Solicitud de información**

Nos comunicamos con la empresa ya sea vía web, correos, teléfono o ir personalmente para solicitar la información necesaria como: precios, lote mínimo de venta, etc.

- **Evaluación y selección del proveedor**

Es indispensable elaborar una ficha por proveedor, para elaborar un cuadro comparativo de las condiciones de compra, precios, tiempo estimado de entrega de los herrajes para modulares de cocina, productos que suministra, etc., ya que así es más fácil tomar la mejor decisión.

2.2.2 Investigación de mercado para la distribución y venta de herrajes para modulares de cocina

Primeramente, debemos conocer que la investigación de mercados es una técnica que sirve para recopilar datos de interés para la investigación para después interpretarlos y al final hacer

uso de ellos para tomar una decisión. Para realizar esta investigación se recurre a métodos estadísticos y analíticos y diversas técnicas para obtener información.

La investigación de mercado nos ayuda a conocer las intenciones de compra de los consumidores, nos ayuda a obtener información valiosa que nos sirva para estimar los precios de los herrajes para modulares de cocina y encontrar un punto de equilibrio que beneficie a Megamaderas Brito López S.A y a sus clientes.

Se realizaron encuestas para conocer el mercado potencial, las preferencias de con respecto a la procedencia de los herrajes para modulares de cocina, conocer los volúmenes de compra mensual, saber si existe conformidad con los precios de venta, conocer en qué sector están nuestros clientes potenciales, determinar a la competencia de Megamaderas Brito López S.A

2.2.3 Evaluación de alternativas de importación

Lo que se busca con esta investigación es evaluar y seleccionar alternativas mediante criterios para la selección de proveedores es decir conociendo su ubicación, certificaciones, confianza con la empresa que se desea realizar el negocio, también se debe tomar en cuenta el periodo de la validez de las ofertas, devolución de las mercancías, plazos de entrega y condiciones y términos del contrato.

Nosotros hemos seleccionado mediante estos criterios a dos empresas la una ubicada en Colombia y la otra en China.

Madecentro es una empresa colombiana que empezó en el año 2001 inaugurando un centro de operaciones en la ciudad de Medellín y la bodega en Ipiales, en el 2003 inició la apertura de tres puntos de venta en Bogotá, en el 2005 realizó la apertura de un punto más de venta y hasta la actualidad siguen aperturando más puntos de venta contando en la actualidad con noventa. En Colombia Madecentro tiene presencia en las ciudades de Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga, Medellín, Cúcuta, Cartagena, Santa Marta, Pereira y Cali. En el 2010 realizó su primera aparición en la feria M&M que es una feria tecnológica e industrial. En el 2016 realizaron una ampliación de exportación de herrajes.

Madecentro al ser comercializadora compra grandes cantidades de herrajes para modulares de cocina a varios fabricantes y bodegas ya sean de empresas nacionales o internacionales por lo cual manejan el catálogo de diferentes empresas. Esta empresa comercializa productos de Indaux, Häfele, entre otras.

Con respecto a la negociación y forma de pago Madecentro se compromete a dejar la mercancía en las bodegas de Megamaderas Brito López en un tiempo de entrega de alrededor de una semana.

La empresa Madecentro nos brinda facilidades de pago el 70% en efectivo al momento de realizar el pedido y el 30% restante se pagará con una letra de cambio pagaderos en 90 días. Con respecto a los precios se pidió la cotización mediante correo electrónico, los cuales se encuentran detallados en el capítulo siguiente.

Meaton es una empresa china ubicada en la ciudad de Shanghái. Son desarrollares, fabricantes y exportadores directos de accesorios y herrajes para muebles; picaportes, bisagras, cerraduras, manivelas, tiradores y otros herrajes técnicos, su fábrica está ubicada en la zona industrial Songjiang del barrio Songjiang de Shanghái. Esta empresa ha establecido un stand de exposición permanente en el Shanghái Mart que es un centro de comercio internacional, esto se creó con la finalidad de dar a conocer sus productos.

Esta empresa cuenta con certificado ISO 9001:200, con esto garantiza calidad, condiciones de trabajo óptimas para trabajadores y cuidado de medio ambiente. Sus productos cuentan con una garantía de 1 año.

En las condiciones de compra Meaton vende por mayor ya que son fabricantes de herrajes. Meaton cuenta con cuatro fábricas, 2.200 trabajadores y exporta a 56 países.

La cantidad mínima de un encargo es de 1.000 piezas por artículo y tamaño. El coste mínimo de un encargo es de \$3.000 si se ordena uno o dos modelos o tamaños del mismo modelo, \$5.000 si se ordena más de dos modelos o tamaños del mismo modelo.

Con respecto a los términos de pago nos dice que se debe depositar el 30% en efectivo y el resto contra copia de Fax de B/L. También aceptan el depósito del 30% en efectivo y el 70%

es pagado con una letra de cambio irrevocable en la vista. El tiempo de entrega nos dice que es de 45 días después del depósito del 30%.

Indaux es una empresa ubicada en España en la zona industrial de San Prudencio, esta empresa desarrolla y fabrica sistemas de herrajes para la industria del mueble desde 1962, las plantas productivas de Indaux están equipadas y con la tecnología más puntera para fabricar y comercializar, da respuesta rápida al cliente en la resolución de problemas.

Indaux ha firmado un acuerdo de distribución con la filial británica de Häfele, el líder mundial de equipamiento y sistemas electrónicos de seguridad. (Indaux, s.f.)

En las condiciones de pago Indaux nos dice que el cliente deberá abonar el importe correspondiente a su pedido mediante cualquiera de las formas de pago: pago con tarjeta de crédito o débito, pago con transferencia bancaria o ingreso en cuenta, pago a través de plataforma Paypal, pago con reembolso (para pedidos de importe inferior a 100 euros se paga 4 dólares sobre el total del pedido) .Con respecto a las cantidades mínimas de venta o de producción nos dice que todos los artículos están sujetos a disponibilidad de stock.

Indaux no brinda una garantía de 2 años desde la fecha de entrega del producto, el cliente deberá dirigirse a servicio Postventa de la fábrica para cambiar el producto defectuoso, la garantía no cubrirá los productos dañados por uso inadecuado.

Esta empresa cuenta con la certificación Norma ISO 9001. Para conocer sus precios en los productos que se realizó la investigación se llamó por teléfono, los cuales se detallan en el capítulo número tres, con respecto a los productos que no elaboran me comunicaron que ellos pueden elaborarlos, pero a partir de pedidos significativos (Ver Anexo A)

Häfele es una empresa que opera a nivel internacional con herrajes para muebles y construcción, así como electrónico con una trayectoria histórica que comenzó en el año 1923. Hoy en día apuestan los clientes de más de 150 países por la competencia y la alta capacidad de rendimiento de Häfele.

Häfele y Massisa se unieron para permitir mobiliario de alta calidad, con respecto a las devoluciones estas se gestiona a través de la página principal de esta empresa, solo se aceptan devoluciones de mercancía no solicitada, pasados los 5 días no se aceptan las devoluciones.

La emisión de las ordenes se genera cada 15 días se entregan los productos en un periodo de tres semanas desde la aprobación de la solicitud. Con respecto a las formas de pago Häfele nos dice que se tiene que cancelar el total de la compra para su respectivo envío. En caso de tener línea de crédito el pago será 30 días netos a partir de la facturación.

Con respecto a las cantidades mínimas de fabricación no tienen ningún problema con el volumen del pedido ya que ellos comienzan a fabricar a partir del pedido. Esta empresa nos da una garantía de 3 meses a partir del envío.

La empresa Häfele cuenta con Norma ISO 9001. En cuanto a sus precios se los puede encontrar en su página principal para esto se debe iniciar sesión y seleccionar el producto la cantidad que se desea comprar, en el capítulo tres se observan detalladamente los precios de los herrajes de esta investigación. (Ver Anexo A)

Menbel es una empresa colombiana que está ubicada en la ciudad de Bogotá esta empresa nació en 1980 como una sociedad, cuenta con productos de calidad y versatilidad, desarrolla productos de línea propia y realiza productos especiales según los requerimientos del cliente.

El tiempo de entrega es de tres semanas a partir de que se genera el pedido. Con respecto a la forma de pago el cliente deberá abonar el correspondiente a su pedido, los pedidos deben ser a partir de 20.000 dólares.

Menbel no cuenta con certificaciones, sin embargo, nos brinda una garantía de 1 año bajo condiciones normales de uso y mantenimiento. Para conocer el precio que vende Menbel los herrajes de la investigación se procedió a llamar al director comercial, el señor Alexander Abella quien nos indicó el precio de los productos y las condiciones de pago, en el capítulo número tres se puede observar detalladamente estos (Ver Anexo A)

Induma tiene más de 50 años consolidada como una empresa líder en la fabricación de herrajes, puertas, y componentes para instalaciones eléctricas, es una empresa colombiana con sede en Manizales.

Esta empresa cuenta con políticas de calidad, busca ser la mejor opción para sus clientes se compromete con el mejoramiento continuo de sus procesos y productos. Ofrece un excelente servicio y calidad de producto, desarrollar y mejorar los productos y procesos a través de la investigación, el desarrollo y la innovación, la excelencia organizacional, desarrollar el talento humano y la cultura en la organización garantiza así la efectividad del sistema de gestión de calidad.

Esta empresa desarrolla productos de línea propia y realiza productos especiales según los requerimientos del cliente.

Brinda un servicio integrado de logística aérea, marítima y terrestre. A través de alianzas estratégicas con otras empresas. La distancia entre Ecuador y Manizales es de 967 Km, tiempo estimado de 16 h 36 min, con el proceso de importación serian 8 días laborables a partir del despacho.

Induma tiene su línea de herrajes, además fábrica productos según los requerimientos del cliente. Concerniente a la forma de pago el cliente deberá abonar el correspondiente a su pedido. Las cantidades mínimas de venta de los artículos están sujetos a disponibilidad de stock.

En caso de que el producto sea defectuoso Induma realiza reposición del producto o partes de este en un periodo de 15 días hábiles a partir de la entrega del producto, además brinda una garantía de funcionalidad mecánica hasta por 10 años.

Esta empresa cuenta con certificaciones nacionales e internacionales, como son la norma ISO 9001, CIDET y RITIE. Para conocer el precio de venta de los herrajes de esta investigación se procedió a llamar, en el capítulo siguiente se puede encontrar especificados los precios (Ver Anexo A)

Rish es una empresa mexicana con más de 50 años en el mercado, que con su apoyo y preferencia se ha convertido con el curso de los años en uno de los principales fabricantes del ramo de jaladeras y herrajes de calidad. Todos los costos derivados de envíos y fletes corren por parte del cliente.

Con lo correspondiente a la forma de pago nos dice que el cliente deberá abonar el correspondiente a su pedido, El pedido mínimo es de una cantidad, estos productos cuentan con 1 año de garantía. La empresa Rish no cuenta con certificaciones.

Para conocer el precio de los productos de la presente investigación se consultó en su página principal, los precios se encuentran detalladamente en el capítulo siguiente (Ver Anexo A).

CAPÍTULO 3

RESULTADOS

3.1 Recolección y tratamiento de datos

A continuación, se va a presentar los datos que se obtuvieron de las encuestas, la información obtenida de la encuesta, la selección mediante criterios, la comparación de los precios en EXW de las empresas más representativas de fabricación o distribución de herrajes, la clasificación arancelaria de los herrajes, mapa geo referencial de los ebanistas, carpinteros y armadores de Santo Domingo, las cotizaciones de las empresas que fueron seleccionadas mediante criterios, información del peso y medidas de las cajas para cubicaje, el cubicaje, la matriz de importación y finalmente el cálculo del margen de rentabilidad que se podría obtener al importar de la empresas seleccionadas mediante los criterios anteriormente mencionados.

3.1.1 Entrevista

Se realizó una entrevista a la Señora Euvenia López propietaria de la empresa Megamaderas Brito López S.A. la cual nos proporción información valiosa.

1.- ¿Por qué desea importar?

Vivimos en un mundo competitivo, en el cual debemos buscar mecanismos para siempre estar en la mente del consumidor ya sea por precios, calidad de nuestros productos, asesoramiento, etc. Algo fundamental para nosotros es brindar productos de calidad con referencia a su precio, somos fieles a nuestros clientes y esperamos eso de ellos, eso se logra pensando para el cliente. Importar es un riesgo que queremos tomar, podemos ganar o perder.

2.- ¿Cuál son sus principales competidores?

En la ciudad de Santo Domingo de los Colorados tenemos un sin número de competidores como son EDIMCA, MASISA, López, El Coral, Ferrisariato, entre otros. Como puede ver son empresas grandes que tienen su trayectoria.

3.- ¿Sus proveedores son nacionales o foráneos? ¿Cuáles son?

Nosotros somos franquiciados de Novopan quien nos distribuye lo que son paneles de madera y Pelikano decorativos que es lo que fabrica, como algo adicional nos distribuye lo que son los herrajes de ciertas marcas como Häfele y Movi.

4.- ¿Ha realizado alguna importación en el transcurso de estos 2 años?

Jamás hemos realizado alguna importación siempre ha sido una idea o algo que nos gustaría hacer.

5.- ¿De qué país le gustaría importar y por qué?

Hemos obtenido buenas referencias de una empresa que se encuentra en Colombia, su nombre es MADECENTRO está ubicado en Bogotá, esta empresa cuenta con una variedad de productos y además está cerca de Ecuador y el tiempo de espera sería menor al momento de importar.

Como segunda opción estamos pensando en China ya que una de las empresas más grades en la fabricación de herrajes se encuentra en ese país, su nombre es Meaton. Cuenta con variedad de productos, además que es una empresa de renombre Internacional.

6.- ¿Que productos desea importar y cuáles son sus razones?

En base a nuestra experiencia, hemos seleccionado un grupo de herrajes que consideramos que tienen gran demanda en nuestra empresa ya que se utilizan para muebles como modulares de cocina, libreros, escritorio de mesa de ordenador, organizadores múltiples, etc. Estos son:

- Manija de Aluminio 349 CC 96 Mm Natural
- Botón Zamak Redondo Cromado Pequeña. Ø 25mm
- Bisagra Semicodo. 35mm Económica
- Corredera Full Ext.35cm Zinc mediana
- Bisagra de acero Inoxidable Puerta 3 1/2" X 2 1/4" X 1.5mm

7.- ¿Usted mensualmente qué cantidad compra de los herrajes mencionados anteriormente?

Un promedio de unos 10.000 dólares en total, ya que nosotros utilizamos un programa de máximos y mínimos en el cual nos basamos, además esto depende también mucho de la salida del producto, esto siempre varia.

3.1.2 Criterios de selección de proveedores

A continuación, se realiza la selección de proveedores mediante criterios que se han considerado esenciales para elegir un proveedor. Se calificará cada criterio en una ponderación de 1 a 0, donde 1 es que cumple totalmente con este criterio y 0 es malo es decir que no cumple con este criterio.

Tabla 3.1. Selección mediante criterios.

CRITERIOS	MEATON (CHINA)	MADECENTRO (COLOMBIA)	Indaux (España)	Häfele (Alemania)	Menbel (Colombia)	Induma (Colombia)	Rish (Mexicana)
Calidad.	1	1	1	1	1	1	0.9
Rapidez eficiencia y flexibilidad	1	1	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
Forma de pago	1	1	0.8	1	0.8	0.8	0.8
Cantidades mínimas de venta o producción.	1	0.8	0.7	0.9	0.9	0.8	1
Servicio postventa y garantías	1	1	1	0.5	1	1	1
Certificaciones.	1	1	1	1	0	1	0
Precio	1	1	1	1	0.9	0.9	0,80
ε	7	6.8	6.4	6.3	5,5	6,4	5,4

Elaborado por: Marilyn Carrasco

La empresa que cumple con los criterios de selección en su totalidad es la empresa Meaton una empresa china ubicada en la ciudad de Shanghai, son desarrollares, fabricantes y exportadores directos de accesorios y herrajes para muebles. Esta empresa cuenta con certificado ISO

9001:200, con esto garantiza calidad, condiciones de trabajo óptimas para trabajadores y cuidado de medio ambiente. Sus productos cuentan con una garantía de 1 año.

En las condiciones de compra Meaton vende por mayor ya que son fabricantes de herrajes. Meaton cuenta con cuatro fábricas, 2.200 trabajadores y exporta a 56 países. La cantidad mínima de un encargo es de 1.000 piezas por artículo y tamaño. El coste mínimo de un encargo es de \$3.000 si se ordena uno o dos modelos o tamaños del mismo modelo, \$5.000 si se ordenan más de dos modelos o tamaños del mismo modelo.

En segundo lugar, tenemos a la empresa Madecentro que es una empresa colombiana que empezó en el año 2001 inaugurando un centro de operaciones en la ciudad de Medellín, compra grandes cantidades de herrajes para modulares de cocina a varios fabricantes y bodegas ya sean de empresas nacionales o internacionales por lo cual manejan el catálogo de diferentes empresas. Esta empresa comercializa productos de Indaux, Häfele, entre otras.

Con respecto a la negociación y forma de pago Madecentro se compromete a dejar la mercancía en las bodegas de Megamaderas Brito López en un tiempo de entrega de alrededor de una semana. La empresa Madecentro nos brinda facilidades de pago el 70% en efectivo al momento de realizar el pedido y el 30% restante se pagará con una letra de cambio pagadero en 90 días.

Tabla 3.2. Tabla de comparación de precios en EXW.

Productos	Precio de Novopan (Ecuador)	Precio de Madecentro (Colombia)	Precio de Meaton (China)	Precio de Indaux (España)	Precio de Häfele (Alemania)	Precio de Menbel (Colombia)	Precio de Induma (Colombia)	Precio de Rish (Mexicana)
Manija Aluminio 349 cc 96 mm natural	0,62 unidad Mobile	0,39 unidad Mobile	0,20 unidad Meaton	0,36 unidad Indaux	0,28 unidad Häfele	no elabora este producto	0,33 unidad Induma	No elabora solo cerraduras
Botón Zamak redondo cromado pequeño. ø 25mm	0,99 unidad Mobile	0,36 unidad Mobile	0,49 par Meaton	no elabora este producto	0,30 unidad Häfele	no elabora este producto	no elabora este producto	2,00 unidad Rish
Bisagra. Semicodo. 35mm Económica	0,50 par Mobile	0,28 par Mobile	0,05 unidad Meaton	0,40 par Indaux	0,20 par Häfele	0,20 par Menbel	0,29 par Induma	3,51 par Rish
Corredera. Full Ext.35cm Zinc Mediana	2,94 el par Mobile	0,94 par Mobile	0,49 par Meaton	1,03 par Indaux	0,78 par Häfele	0,78 par Menbel	no produce esta línea	0,19 par Rish
Bisagra Acero Inoxidable Puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm	5,76 unidad Mobile	0,72 par Mobile	0,20 par Meaton	0,88 par Indaux	0,58 par Häfele	0,60 para Menbel	0,64 par Induma	0,76 par Rish

Elaborado por: Marilyn Carrasco,

Tabla 3.3. Tabla de comparación de porcentajes que se obtienen de utilidad por producto en EXW.

Productos	Precio de venta	Precio de Novopan (Ecuador)	Precio de Madecentro (Colombia)	Precio de Meaton (China)	Precio de Menbel (Colombia)	Precio de Induma (Colombia)	Precio de Rish (Mexicana)
Manija Aluminio 349 cc 96 mm natural	0,66	6%	41%	70%		50%	
Botón Zamak redondo cromado pequeño. ø 25mm	1,05	6%	66%	53%			-90%
Bisagra. Semicodo. 35mm Económica	0,54	7%	48%	91%	63%	46%	-550%
Corredera. Full Ext.35cm Zinc Mediana	3,20	8%	71%	85%	76%		94%
Bisagra Acero Inoxidable Puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm	6,27	8%	89%	97%	90%	90%	88%
ε		35%	314%	395%	229%	186%	459%

Elaborado por: Marilyn Carrasco,

Al realizar la comparación de precios entre Novopan y las demás empresas se puede observar que los precios de Madecentro son 314% más económicos, mientras que los precios de Meaton son 395% son económicos que los de Novopan.

3.1.3 Tasas arancelarias

Se realizó la clasificación arancelaria de nuestros herrajes para conocer los tributos al comercio exterior que paga, si la mercancía tiene convenios con los países que deseamos importar y si tiene requisitos previos. Para la visualización de las tasas arancelarias se usó la herramienta informática Puldeleco.

- **Partida 83.02.42.00**

Figura 3.1. Partida arancelaria

Fuente: (EDITORES, 2017)

Figura 3.2. Partida arancelaria

TPCI	País	Convenio	Tributo	Valor (%)
0019	Argentina	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico	100.00
0172	Argentina	PAR	Arancel Ad Valorem	8.00
0172	Argentina	PAR	Arancel Especifico	8.00
0091	Bolivia	Comunidad Andina	Arancel Ad Valorem	100.00
0028	Brasil	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem	100.00
0028	Brasil	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico	100.00
0172	Brasil	PAR	Arancel Ad Valorem	8.00
0172	Brasil	PAR	Arancel Especifico	8.00
0037	Chile	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem	100.00
0037	Chile	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico	100.00
0109	Colombia	Comunidad Andina	Arancel Ad Valorem	100.00
0181	Cuba	PAR	Arancel Ad Valorem	12.00
0181	Cuba	PAR	Arancel Especifico	12.00
0172	México	PAR	Arancel Ad Valorem	8.00
0172	México	PAR	Arancel Especifico	8.00

PAÍS: CO Colombia TPCI: 0109
 Convenio: Comunidad Andina TIPO MARGEN:
 Afecta a: Arancel Ad Valorem
 Operación: Liberación % Arancel Ad Valorem: 20.00
 Valor Operación: 100.00 % A pagar: 0.00
 Observaciones: Código Complementario: 0000
 NALADISA: 8302.42.00

Fuente: (EDITORES, 2017)

Figura 3.3. Partida arancelaria

Información Arancelaria de la Subpartida 8302.42.00 Partida SENA: 8302420000

TPCI	País	Convenio	Tributo	Valor (%)
0064	Perú	Acuerdo Bilateral	Arancel Ad Valorem	100.00
0046	Paraguay	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem	100.00
0046	Paraguay	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico	100.00
0800	Unión Europea	Acuerdo Comercial Unión Europea	Arancel Ad Valorem	0.00
0055	Uruguay	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem	100.00
0055	Uruguay	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico	100.00
0127	Venezuela	Comunidad Andina	Arancel Ad Valorem	100.00
--	Resto del Mundo			0.00

PAÍS: resto del mundo TPCI: --

Convenio: TIPO MARGEN:

Afecta a:

Operación: % Arancel Especifico: 20.00

Valor Operación: 0.00 % A pagar: 20.00

Observaciones: No hay convenios para esta subpartida Código Complementario:

NALADISA:

Retornar La información presentada en este software NO es Oficial sino Referencial y ha sido procesada en base a las fuentes oficiales

Fuente: (EDITORES, 2017)

Figura 3.3. Partida arancelaria

Información Arancelaria de la Subpartida 8302.42.00 Partida SENA: 8302420000

Tncan	Tipo	Entidad	Documento
0000	No requiere DCP	No requiere Documento de Control Previo	

Entidad: No requiere Documento de Control Previo Cod. suplementario (TNAN): 0000

Tipo: No requiere DCP

Documento:

Fuente del dato: Ventanilla Única Ecuatoriana

Notas y observaciones:

Retornar La información presentada en este software NO es Oficial sino Referencial y ha sido procesada en base a las fuentes oficiales

Fuente: (EDITORES, 2017)

- Producto gravado con tarifa 12% de IVA

- No requiere ninguna Norma INEN
- No requiere Documento de Control Previo

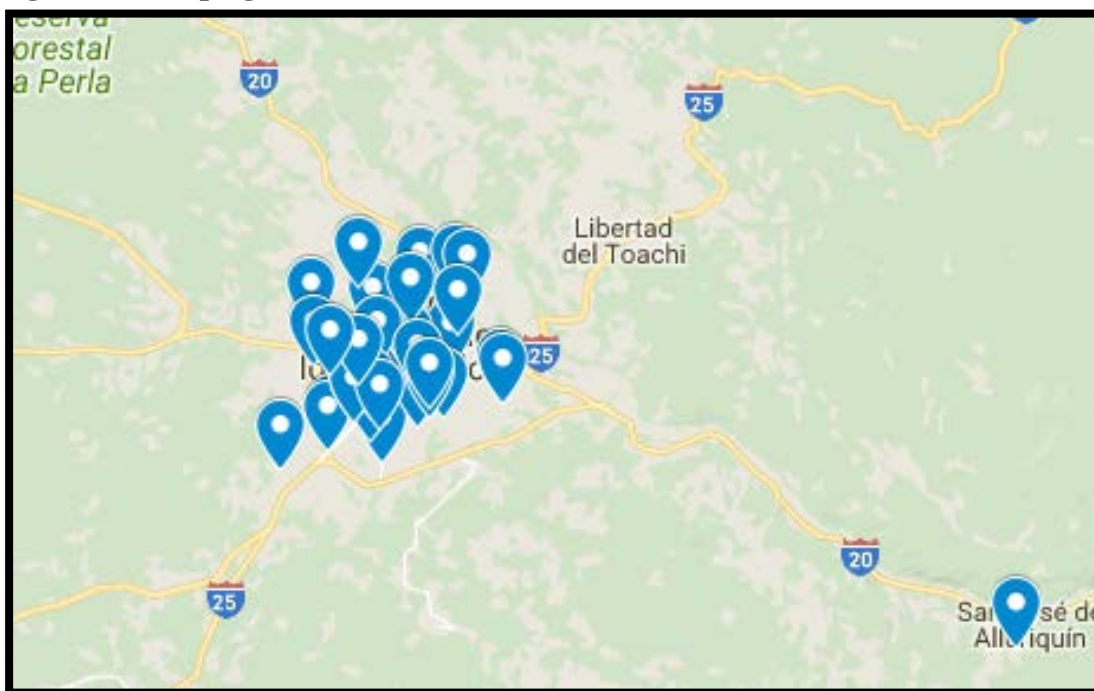
Esta partida comprende ciertas categorías de guarniciones o de herrajes accesorios de metal común, de uso muy general, de los tipos comúnmente utilizados para muebles, puertas, ventanas o carrocerías, por ejemplo. Estos artículos permanecen clasificados aquí, aunque se destinen a usos específicos, por ejemplo, las manijas y bisagras para las puertas de automóviles. Sin embargo, los términos de esta partida no se extienden a los artículos que constituyan piezas esenciales de una manufactura, tales como los marcos de ventanas o dispositivos de orientación y elevación de ciertos asientos.

Esta partida comprende: Las bisagras de cualquier clase, incluidos los pernios y goznes. (Pudeleco editores, 2017)

3.1.4 Mapa geo referencial

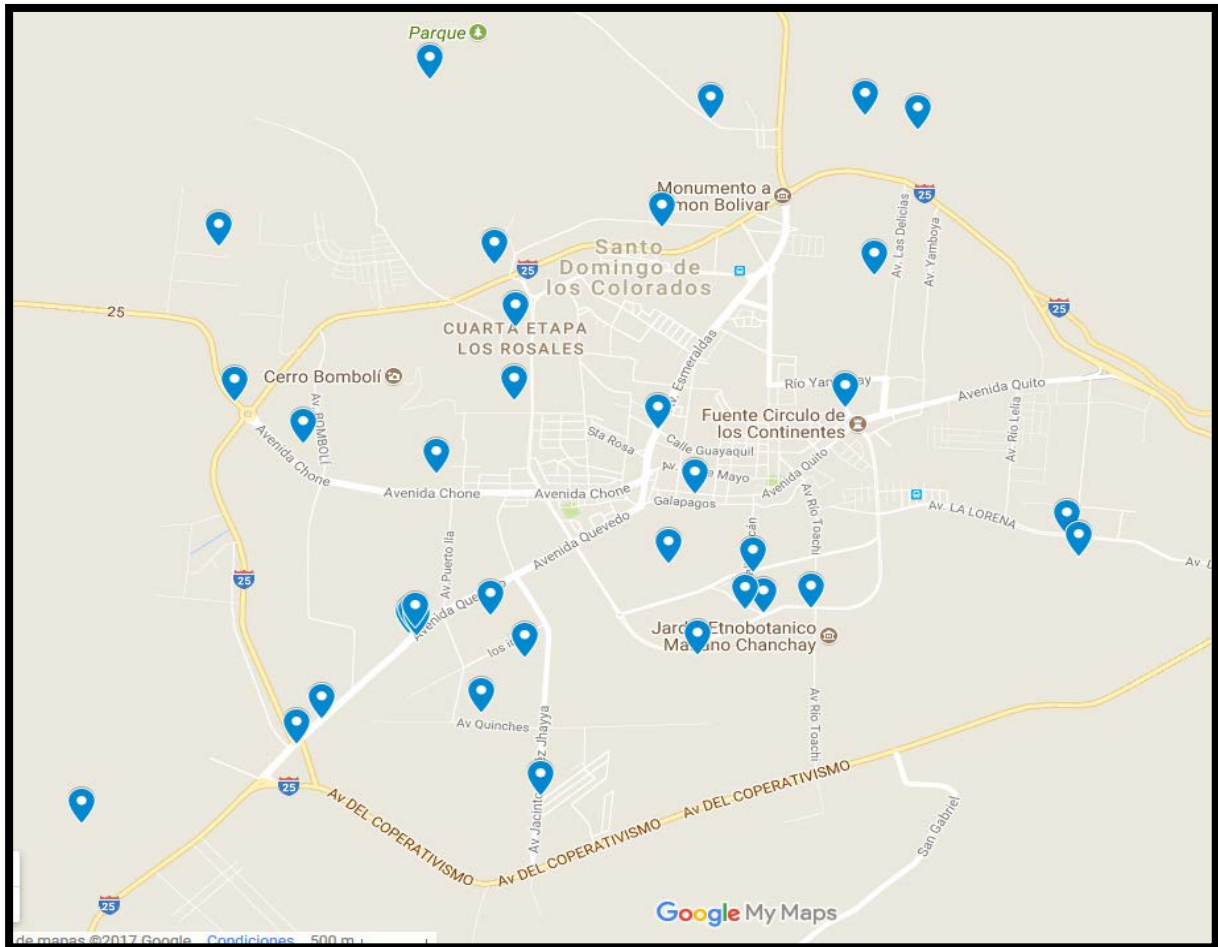
Se realizó un mapa geo referencial de los carpinteros, ebanistas y armadores a quienes se les encuestó.

Figura 3.4. Mapa geo referencial



Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Figura 3.5. Mapa geo referencial



Elaborado por: Marilyn Carrasco





3.1.5 Cotizaciones

Una vez aplicado los criterios de selección de proveedores nos ha dado como resultado la empresa Madecentro y la empresa Meaton como las mejores opciones para importar por lo tanto a continuación coloco las respectivas cotizaciones de dichas empresas.

A continuación, podremos observar las cotizaciones de las empresas Madecentro y Meaton. (Ver Anexo A)

- **Cotización Madecentro (Colombia).**






Figura 3.6. Cotización Madecentro

REF.	DESCRIPCIÓN	EMPAQUE	UND. MEDIDA U.M.	CANTIDAD * CAJA MASTER	MARCA	IMAGEN	LP FOB BUENAVENTURA COMPRAS US\$ 5.000 - Us\$ 10.000	LP FOB BUENAVENTURA COMPRAS US\$ 10.000 - Us\$ 20.000	LP FOB BUENAVENTURA COMPRAS US\$ 20.000 - Us\$ 30.000	LP FOB BUENAVENTURA COMPRAS > US\$ 40.000	EXW	CANTIDAD
HMA349-02	MA. ALUM 349 CC 96 MM NATURAL	CAJA	UND	400	mobile		0,46 USD	0,44 USD	0,43 USD	0,40 USD	0,39 USD	50 UNI
HMA788-00	BOTÓN ZAMAK REDONDO CROMADO PEQ. Ø 25MM	CAJA	UND	500	mobile		0,42 USD	0,41 USD	0,40 USD	0,37 USD	0,36 USD	100 UNI
HBM188-02	BIS. SEMIP. 35MM ECONOMICA	CAJA	PAR	100	mobile		0,33 USD	0,32 USD	0,31 USD	0,29 USD	0,28 USD	100 PAR
HRE126-35	CORRED.FULL EXT.35CM ZINC MEDIANA	CAJA	PAR	15	mobile		1,11 USD	1,07 USD	1,03 USD	0,96 USD	0,94 USD	15 PAR
HBP111-00	BIS. ACERO INOX PUERTA 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5MM	CAJA	PAR	120	mobile		0,85 USD	0,82 USD	0,79 USD	0,73 USD	0,72 USD	240 UNI

Fuente: Madecentro

- **Cotización DE MEATON (China)**

Figura 3.7. Cotización Meaton

REF.	DESCRIPCIÓN	EMPAQUE	UND. MEDIDA U.M.	CANTIDAD * CAJA MASTER	MARCA	IMAGEN	MOQ	CAPACIDAD DE ENVIO POR MES	EXW	CANTIDAD
WS1124A	MA. ALUM 349 CC 96 MM NATURAL	CAJA	UND	400	MEATON		20.000 UNIDADES	10.000.000	0.2-1 USD	50 UNI
RM4509	BOTÓN ZAMAK REDONDO CROMADO PEQ. Ø 25MM	CAJA	PAR	250	MEATON		1000 UNIDADES	1.000.000	0,57-0.49 USD	100 UNI
HG201A	BIS. SEMIP. 35MM ECONOMICA	CAJA	UNI	200	MEATON		5000 UNIDADES	10.000.000	0.05-0.09 USD	200 UNI
DB4501	CORRED.FULL EXT.35CM ZINC MEDIANA	CAJA	PAR	15	MEATON		15 SETS	10.000.000	0.49-0.67 USD	15 PAR
HM2191	BIS. ACERO INOX PUERTA 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5MM	CAJA	PAR	120	MEATON		10.000 UNIDADES	10.000.000	0.2-0.5 USD	240 UNI

Fuente: Meaton

- **Medidas y peso de las cajas**

Es primordial conocer las medidas de las cajas y su peso para realizar el cubicaje. El objetivo del cubicaje es acomodar la carga dentro de un contenedor de forma óptima, de manera que se ahorren costos.

Tabla 3.4. Medidas y pesos de las cajas

Productos	Largo	Alto	Ancho	Peso Bruto	Cantidad de unidades en caja master	Cajas pequeñas
Manija Aluminio 349 cc 96 mm natural	42 cm	28 cm	28 cm	22,56 Kilos	400 unidades	16 de 25
Botón Zamak redondo cromado pequeño. ø 25mm	21	21	28	5.7 Kilos	500 unidades 250 pares	5 cajas de 100
Bisagra. Semicodo. 35mm Económica	41 cm	20 cm	27 cm	12.50 kilos	100 pares 200 unidades	1 caja de 100
Corredera .Full Ext.35cm Zinc Mediana	37.5 cm	14 cm	14.5 Cm	11.9 Kilos	15 pares	1 de 15
Bisagra Acero Inoxidable Puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm	18.5 cm	13.5 cm	18 Cm	2.76 Kilos	120 pares	3 cajas de 40

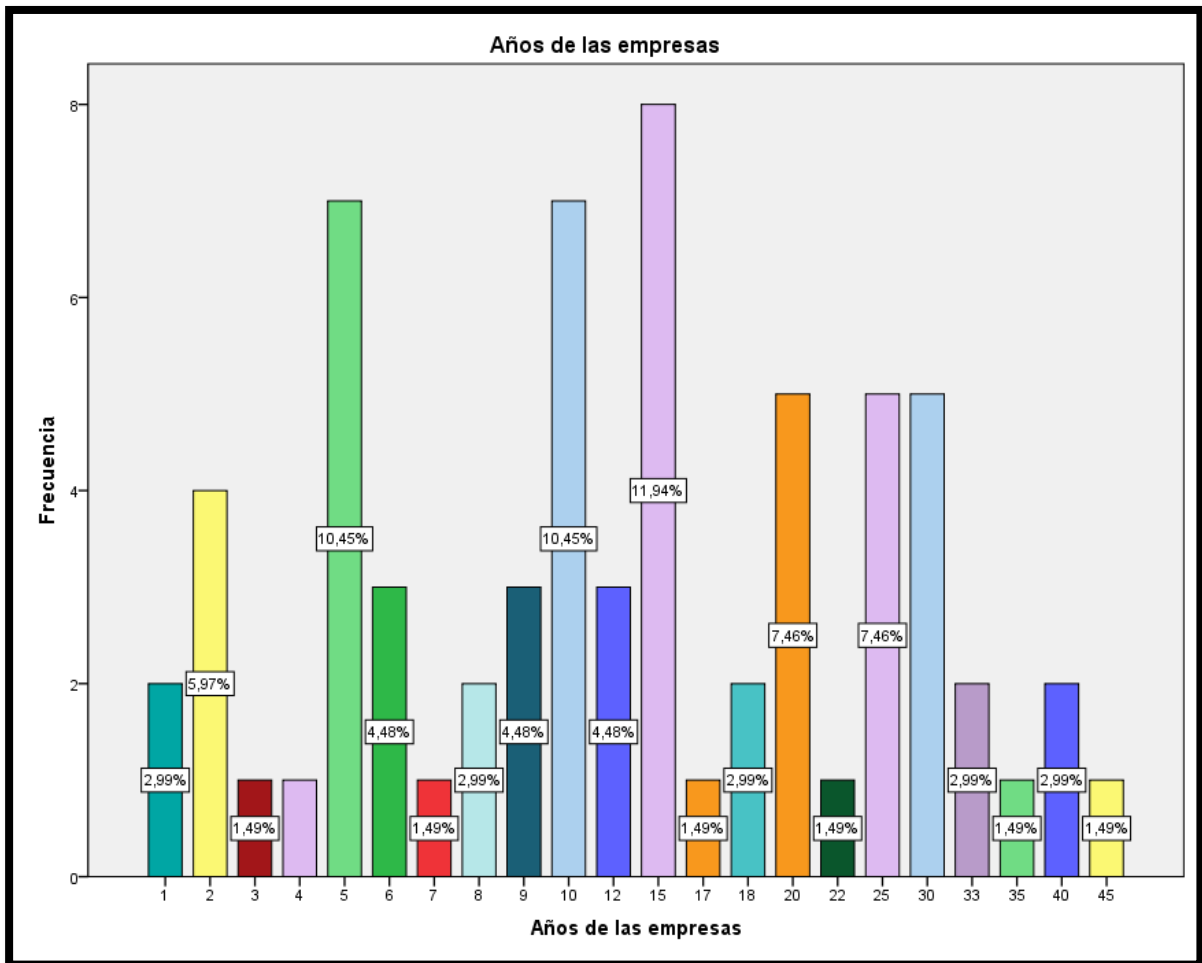
Elaborado por: Marilyn Carrasco

3.2 Presentación y análisis de resultados

3.2.1 Tabulación de datos y conclusiones

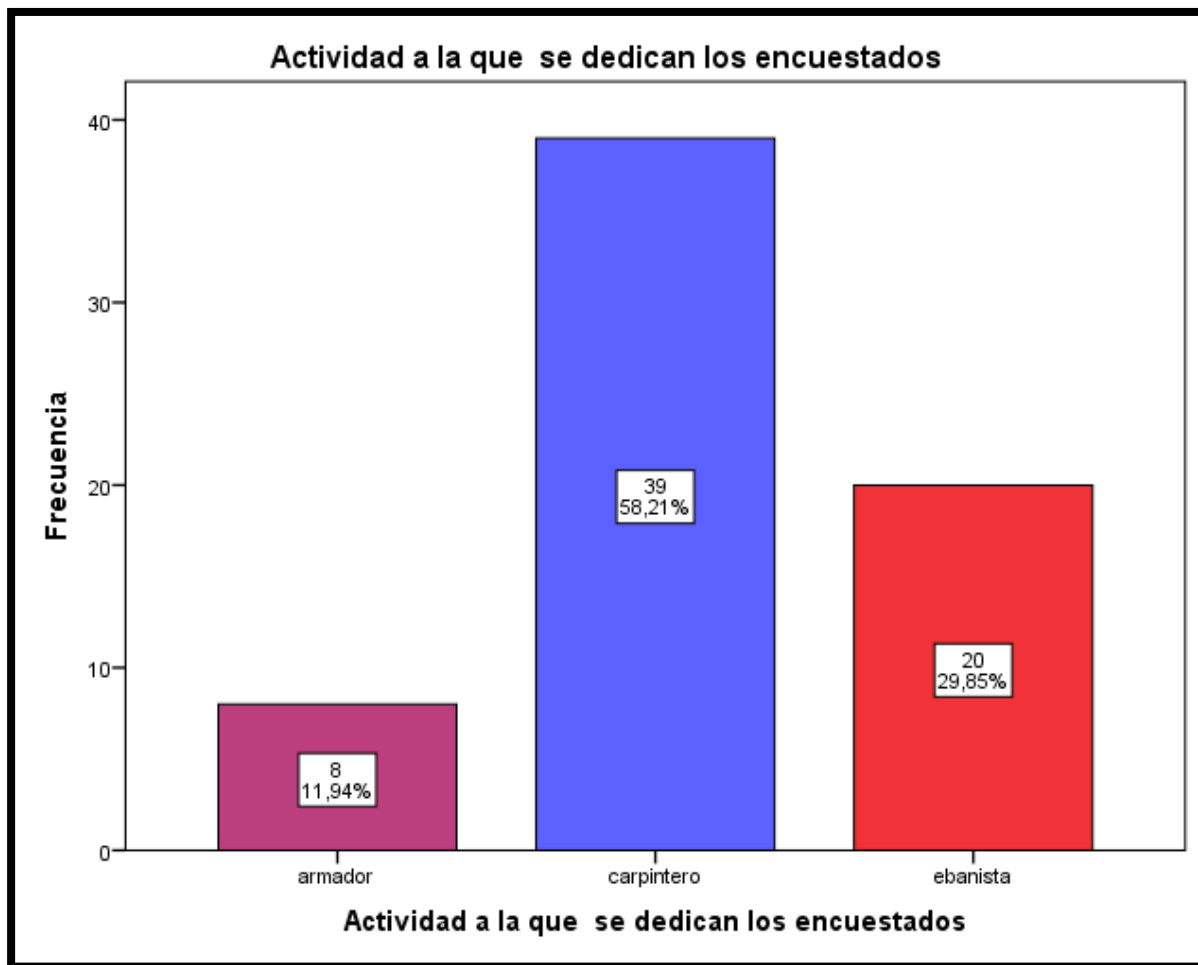
A continuación, se puede observar la tabulación de los resultados de las encuestas realizadas a los ebanistas, carpinteros y armadores (Ver Anexo C y D)

Figura 3.8. Tabulación de la pregunta años de las empresas.



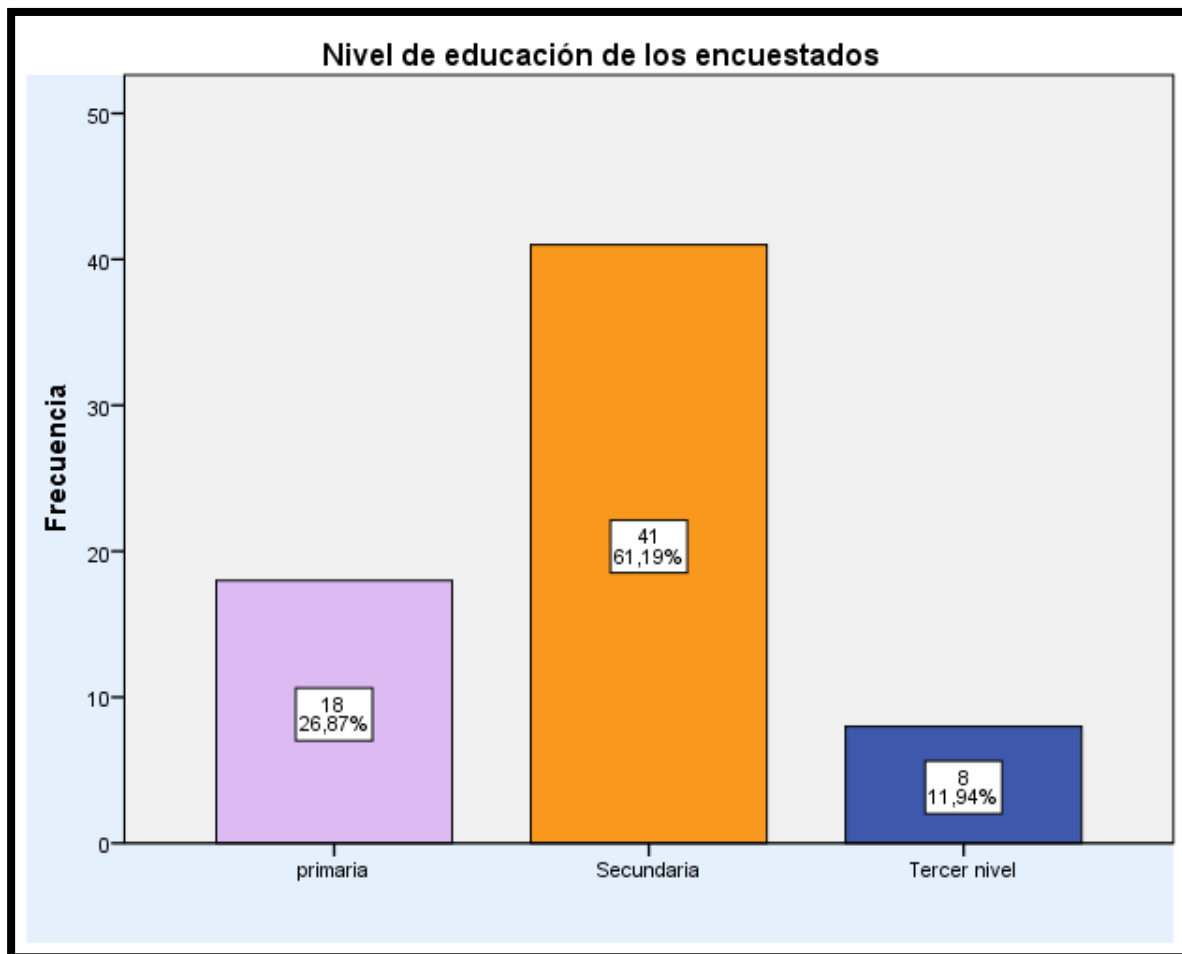
Elaborado por: Marilyn Carrasco

Como se puede apreciar en el gráfico estadístico la mayoría de personas que se dedican a esta actividad es decir ebanistas, carpinteros y armadores llevan varios años trabajando en esto, por lo tanto, podemos decir que es un empleo estable que va en incremento, lo cual nos beneficia ya que podría aumentar nuestro volumen de venta.

Figura 3.9. Tabulación de la pregunta actividad a la que se dedican los encuestados

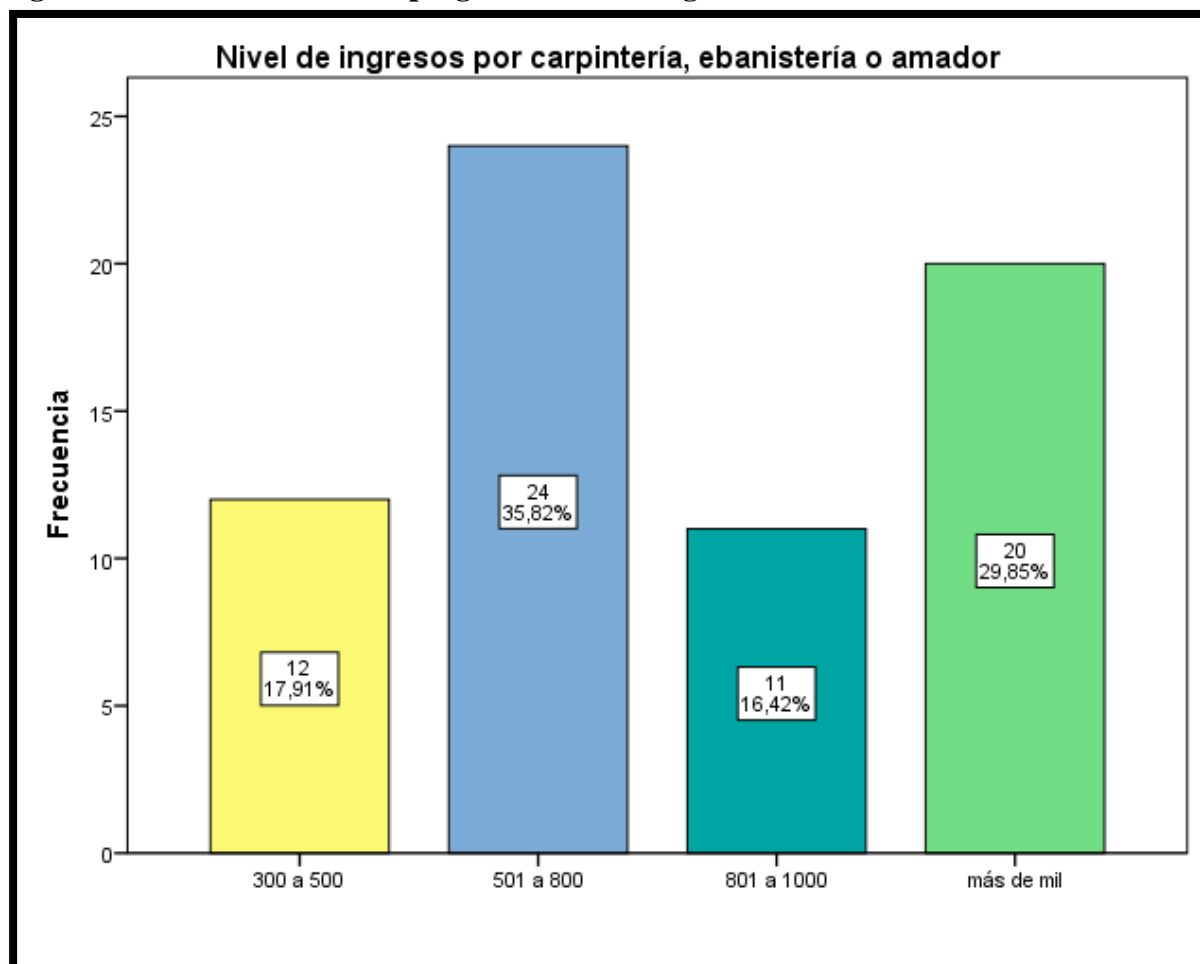
Elaborado por: Marilyn Carrasco

Se puede observar en el gráfico estadístico que en su gran mayoría las personas que compran los herrajes para modulares de cocina son carpinteros y ebanistas por lo tanto se puede decir que nuestro mercado potencial son los ebanistas y carpinteros de la ciudad de Santo Domingo.

Figura 3.10. Tabulación de la pregunta nivel de educación de los encuestados

Elaborado por: Marilyn Carrasco

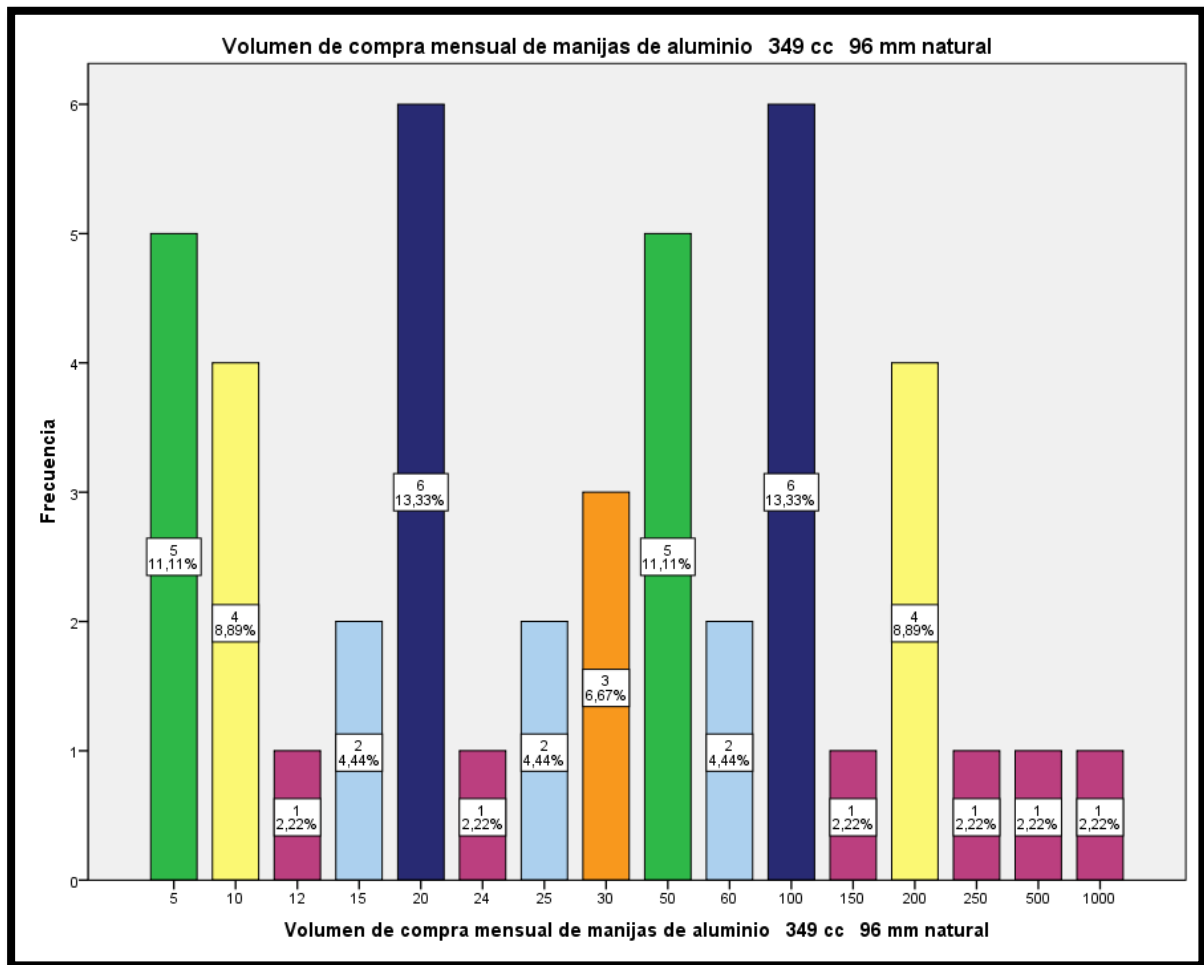
La mayor parte de personas que se dedican a estas actividades son bachilleres y personas que tienen solo hasta primaria, por lo tanto, se puede considerar brindar capacitaciones a estas personas y así identificarlos con la empresa.

Figura 3.11. Tabulación de la pregunta nivel de ingresos de los encuestados.

Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Las personas que se dedican a las actividades de ebanistería, carpintería o armador en su gran mayoría tienen un promedio de ingresos superior a un sueldo básico, teniendo en cuenta que la gran mayoría que se dedica a esta actividad tienen hasta secundaria, como podemos observar estas actividades son rentables, como consecuencia la venta de herrajes para modulares de cocina es lucrativo.

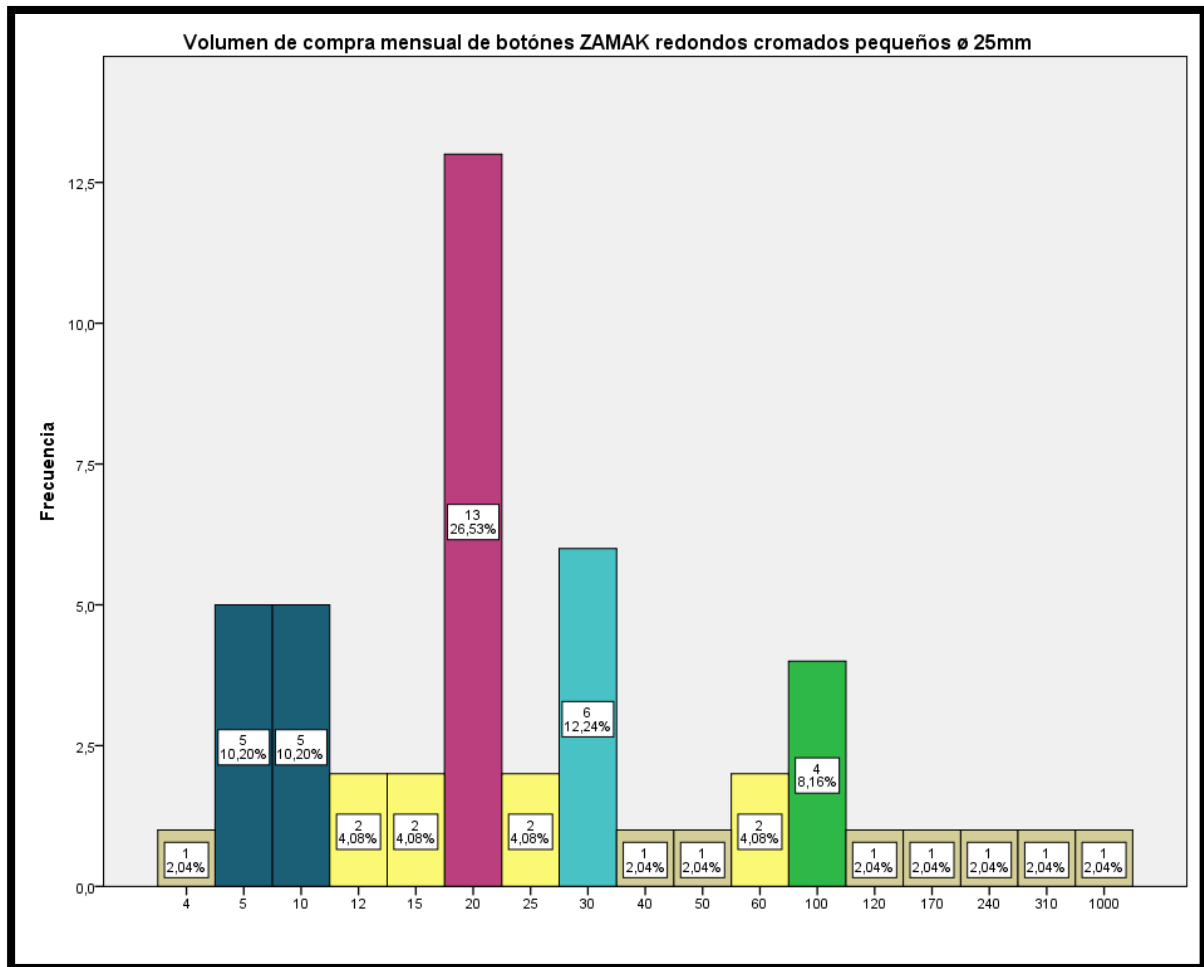
Figura 3.12. Tabulación de la pregunta volumen de compra mensual de manija de aluminio



Elaborado por: Marilyn Carrasco.

En cuanto al volumen de compra mensual de manijas de aluminio 349 cc 96 mm natural es muy variado ya que muchos de los carpinteros, ebanistas y armadores tienen contratos con mueblerías de la ciudad de Santo Domingo, otros en cambio fabrican mediante pedidos como es el caso de los armadores. Si sumamos todos los volúmenes de compra da como resultado un promedio mensual de compra de 3221 manijas de aluminio.

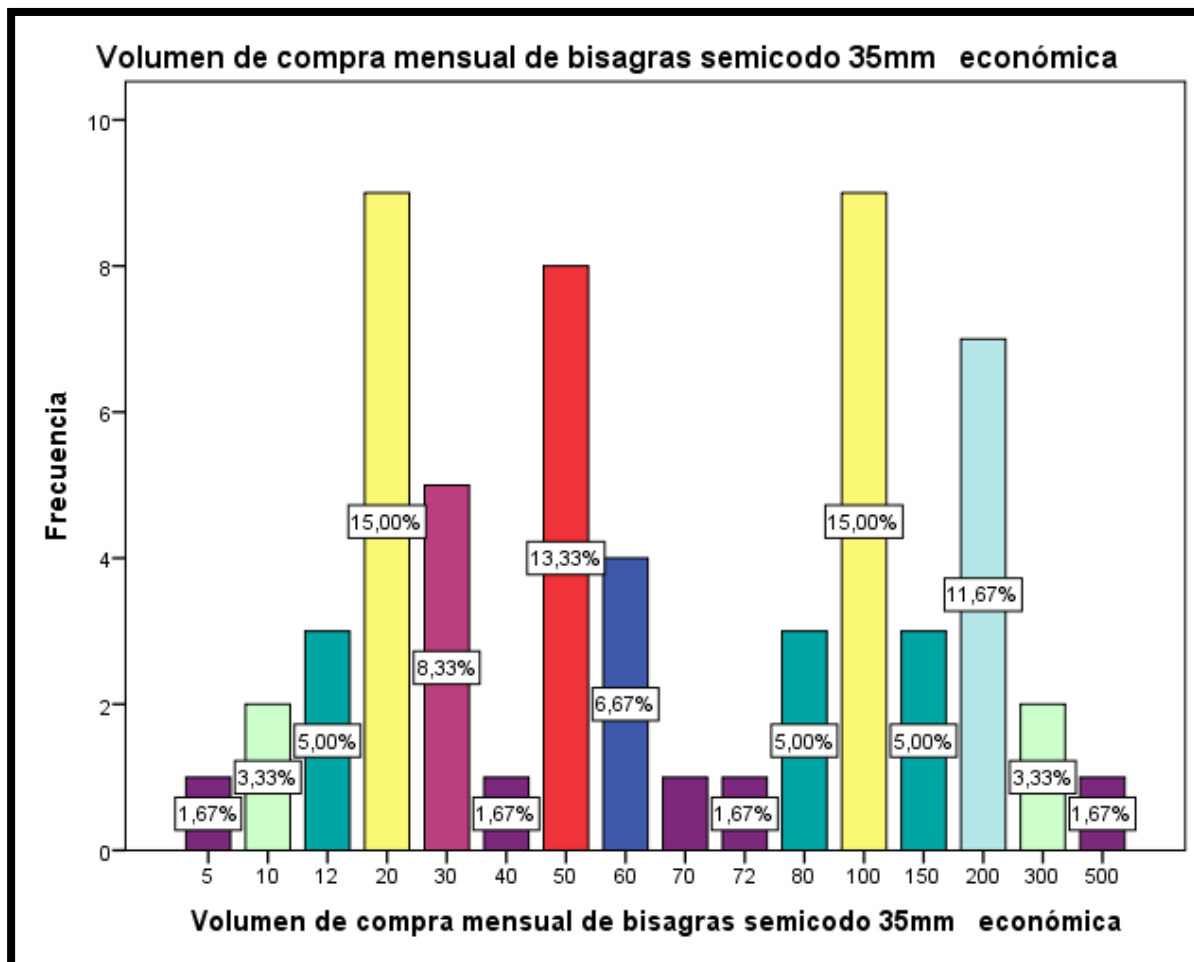
Figura 3.13. Tabulación de la pregunta volumen de compra mensual de botones Zamak



Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Según se puede observar en el gráfico, los ebanistas, carpinteros y armadores compran cantidades variadas de botones ZAMAK redondos cromados pequeños 25 mm. Si sumamos todos los volúmenes de compra nos da como resultado que compran 3073 pares al mes de manijas.

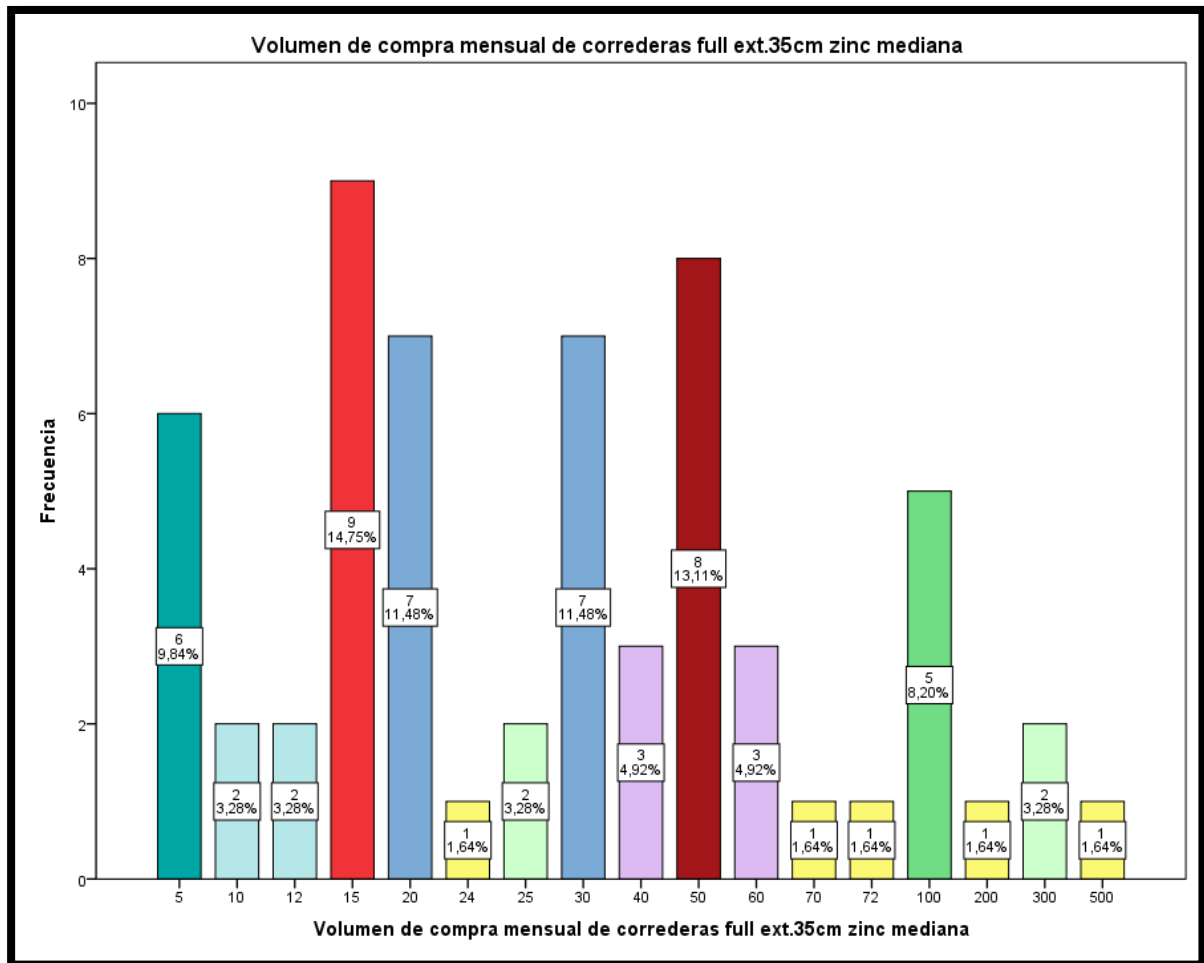
Figura 3.14. Tabulación de la pregunta volumen de compra de bisagras semicodo



Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Como se puede observar los encuestados compran volúmenes variados de bisagras semicodo ya que en su gran mayoría tienen contratos con mueblerías. Al sumar todos los volúmenes de compra nos da como resultado que compran 5303 bisagras semicodo de 35 mm económicas al mes.

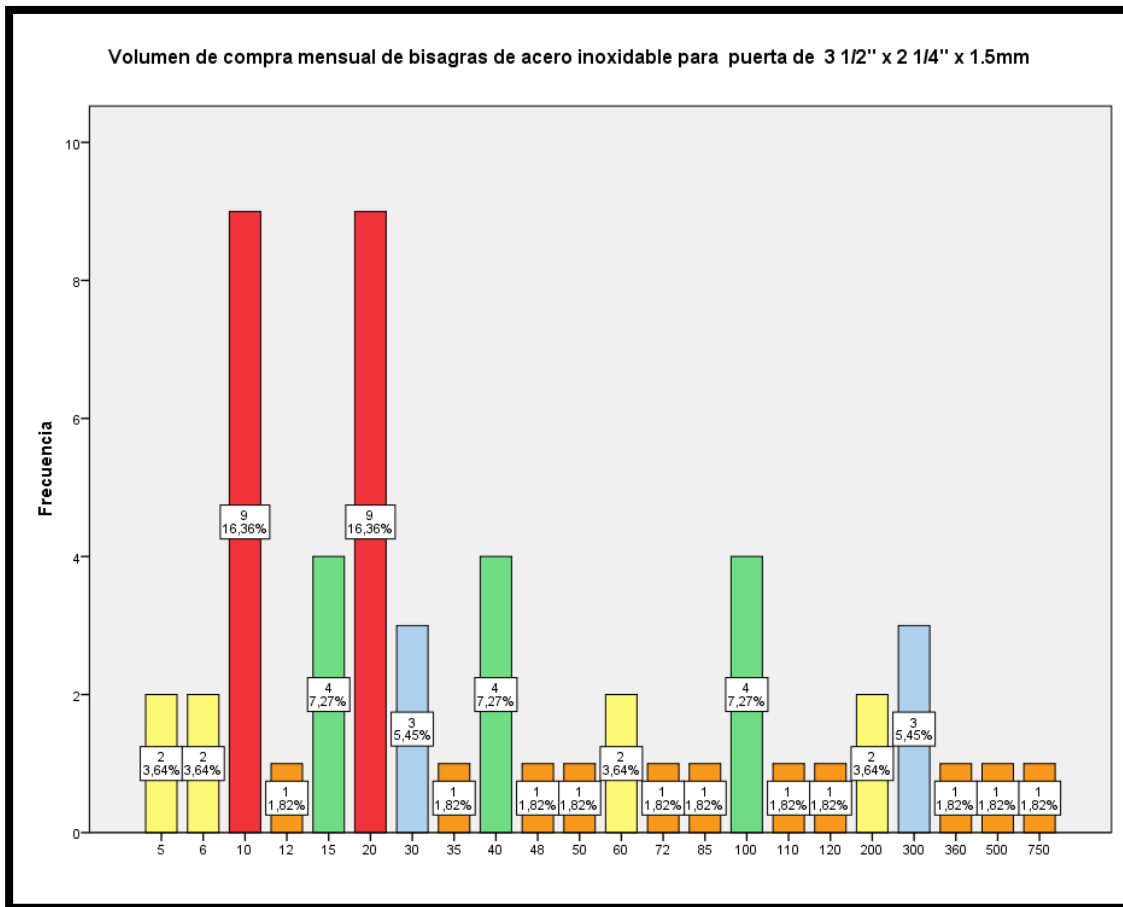
Figura 3.15. Tabulación de la pregunta volumen de compra mensual de correderas



Elaborado por: Marilyn Carrasco.

En cuanto al volumen de compra mensual de correderas full extensión de 35 cm zinc mediana podemos observar que su consumo es variado, existen personas que compran 200, 300, 100 manijas mensuales como aquella que compran 5, 10 manijas mensuales. Como resultado se consumen un promedio total de 4061 manijas mensualmente.

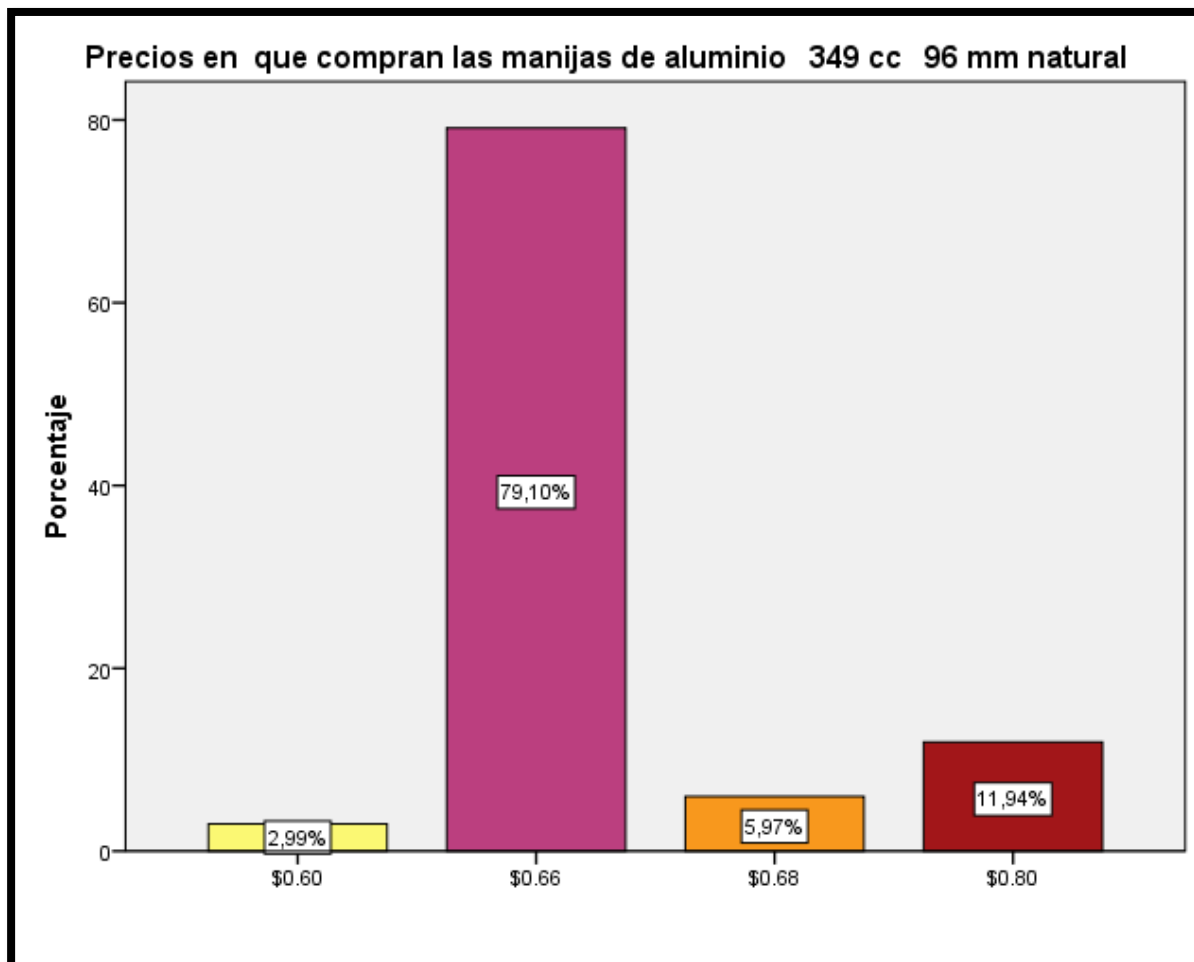
Figura 3.16. Tabulación de la pregunta volumen de compra mensual de bisagras



Elaborado por: Marilyn Carrasco.

El volumen de compra de bisagra acero inoxidable para puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm se puede interpretar de la siguiente forma, su consumo es muy variado la mayoría de carpinteros, ebanistas y armadores compran un promedio de 10 y 20 manijas mensualmente. Si sumamos todos los promedios de compran nos da un resultado de 4564 pares que compran mensualmente.

Figura 3.17. Tabulación de la pregunta precios en que compran las manijas

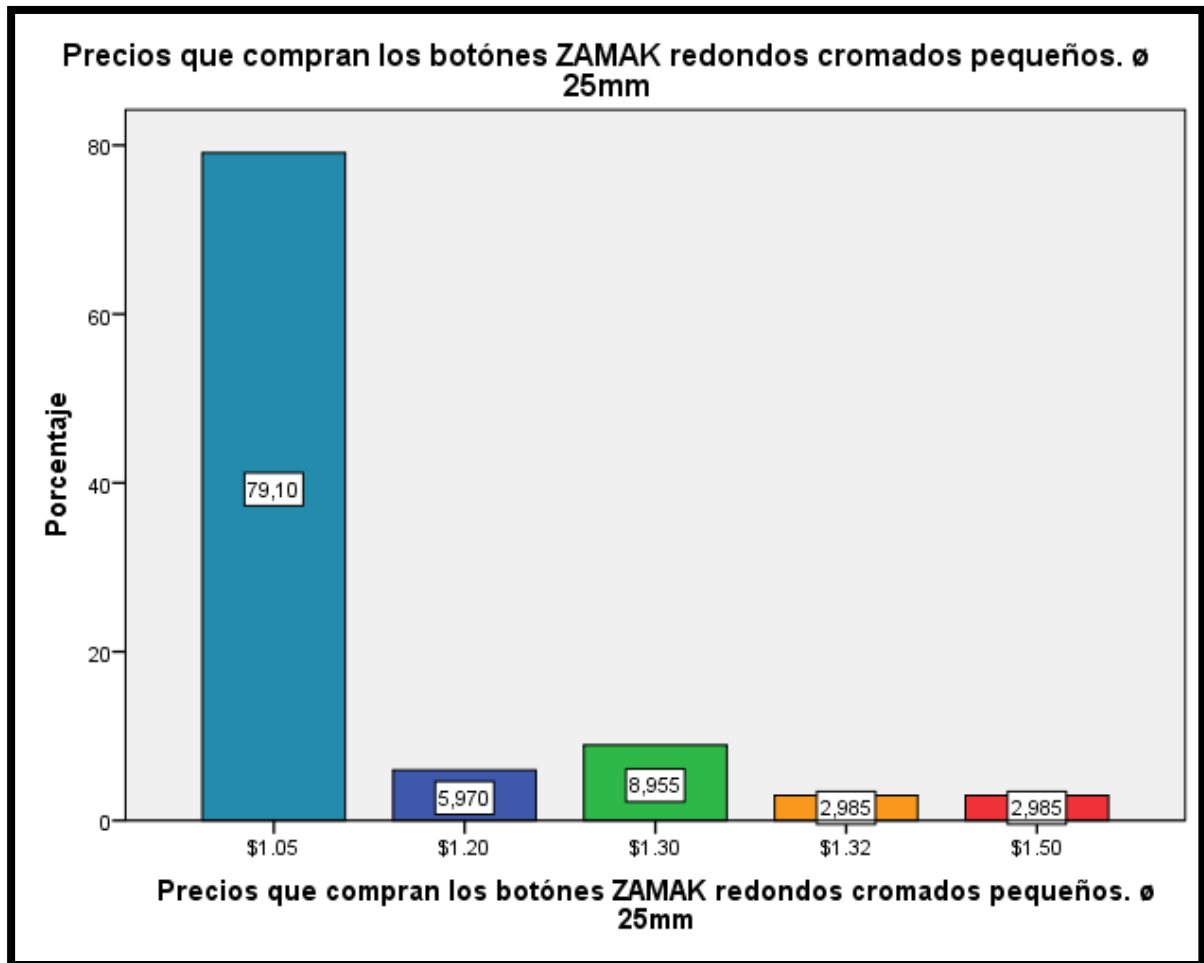


Elaborado por: Marilyn Carrasco.

No existe una diferencia amplia entre precios de una empresa y otra, podemos observar en este caso que el 79,10% de los encuestados compran Las manijas de aluminio a \$0,66 centavos la unidad ya que este es el precio el cual la empresa Megamaderas Brito López S.A maneja, el 2,99% de los encuestados compran las manijas a \$0,60 centavos la unidad este precio representa a la empresa Mundo del tablero, el 5,97% de los encuestados compran a \$0,68 centavos las manijas de aluminio, este valor representa a los precios de venta de la empresa FERRISARIATO y el 11,94% de los encuestados compran las manijas a 0,80 centavos estos precios representan a las empresas MASISA y EDIMCA.

Como conclusión se puede decir que la Empresa Megamaderas tiene precios competitivos, por lo tanto, cuenta con un porcentaje mayoritario del mercado santo Domingueño.

Figura 3.18. Tabulación de la pregunta precios que compran los botones Zamak

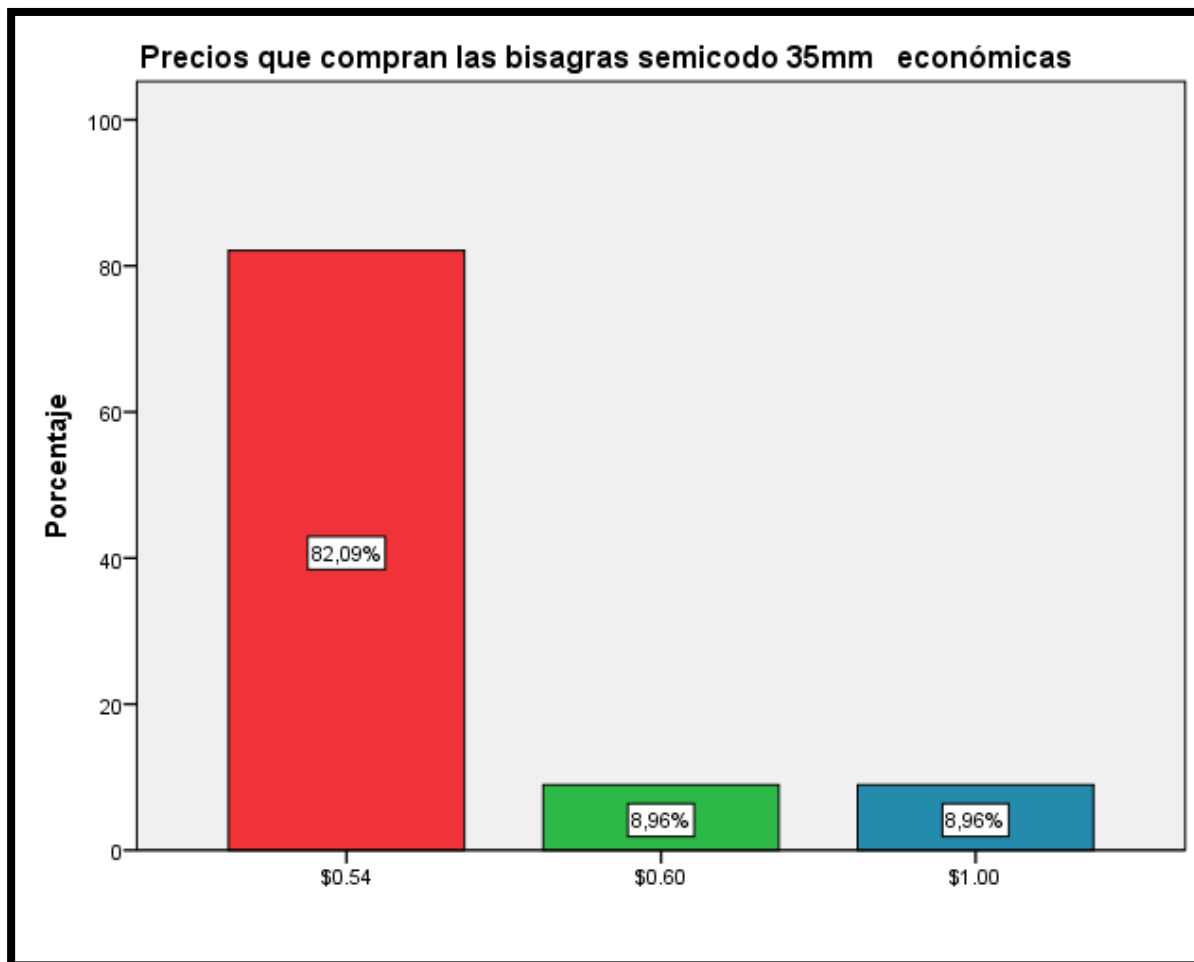


Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Los ebanistas, carpinteros y armadores compran los botones ZAMAK redondos cromados pequeños de 25 mm en su gran mayoría a \$1,05 centavos esto equivale al 79,1% de los encuestados los cuales compran estos herrajes para modulares de cocina en la empresa MEGAMADERAS Brito López S.A, mientras 3% de los encuestados compran los botones a un valor de 1,32 y 150 que son los precios del Mundo de Tablero y MASISA, el 6% de los encuestados compran los botones en FERRISARIATO el cual los vende a \$1,20, el 90% de los encuestados compran los botones para modulares de cocina a \$1,30 este precio es el de venta de la empresa EDIMCA.

Podemos concluir que los ebanistas, carpinteros y armadores prefieren los botones cromados pequeños de 25 mm de la empresa Megamaderas por su precio ya que su competencia tiene precios de venta más altos.

Figura 3.19. Tabulación de la pregunta precios que compran las bisagras semicodo

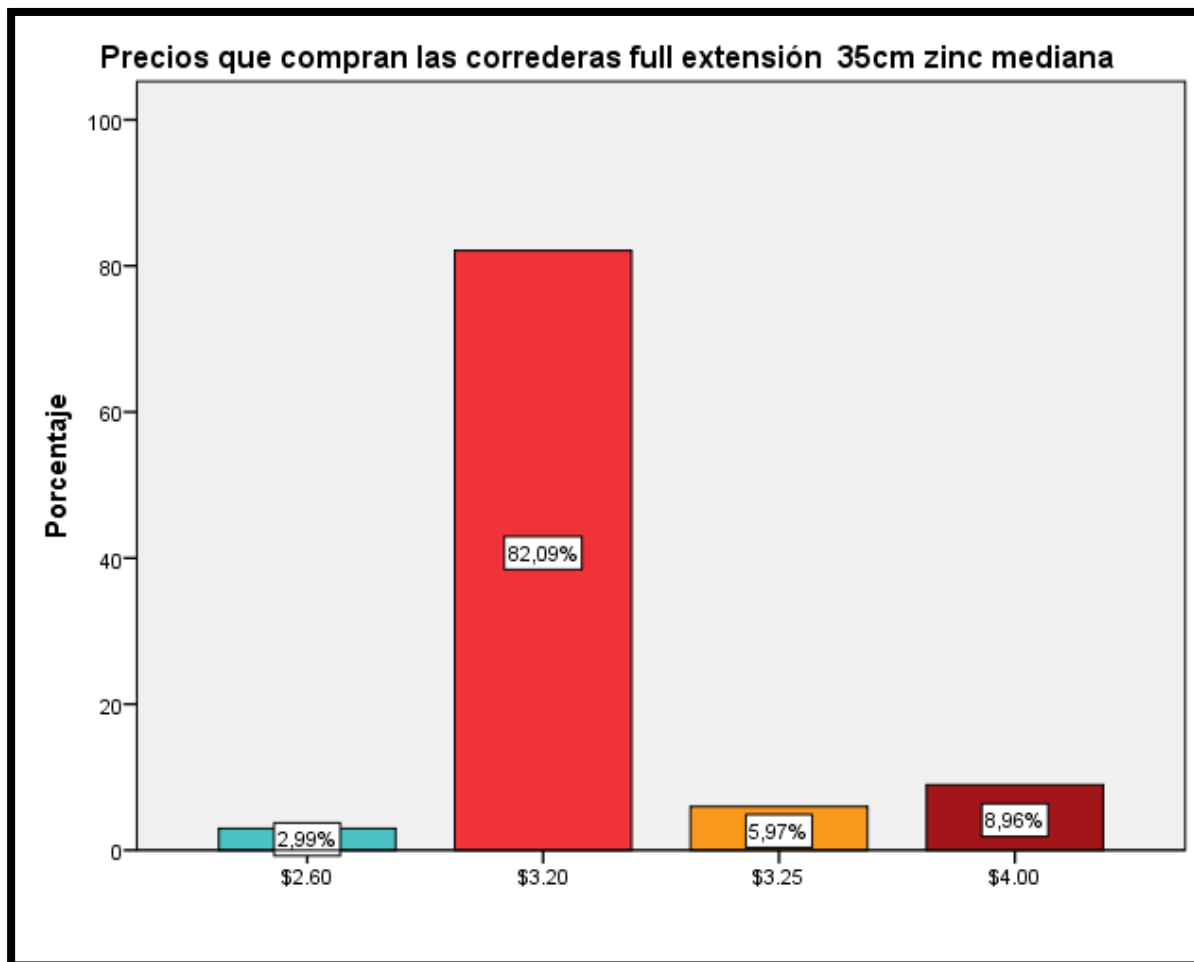


Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Como podemos observar en el siguiente gráfico, el 82,1% de los ebanistas, carpinteros y armadores compran las bisagras semicodo en Megamaderas y Mundo del tablero a un precio de \$0,54, el 9% de los encuestados compran sus herrajes en EDIMCA a un precio de \$1, el 9% restante compra las bisagras semicodo en las empresas FERRISARIATO y MASISA a un precio de 0,60 centavos.

La empresa Megamaderas tiene una fuerte competencia con la empresa Mundo del tablero en lo que es bisagras semicodo ya que ambas empresas tienen al mismo precio este producto además que se encuentran frente con frente.

Figura 3.20. Tabulación de la pregunta precios que compran las correderas

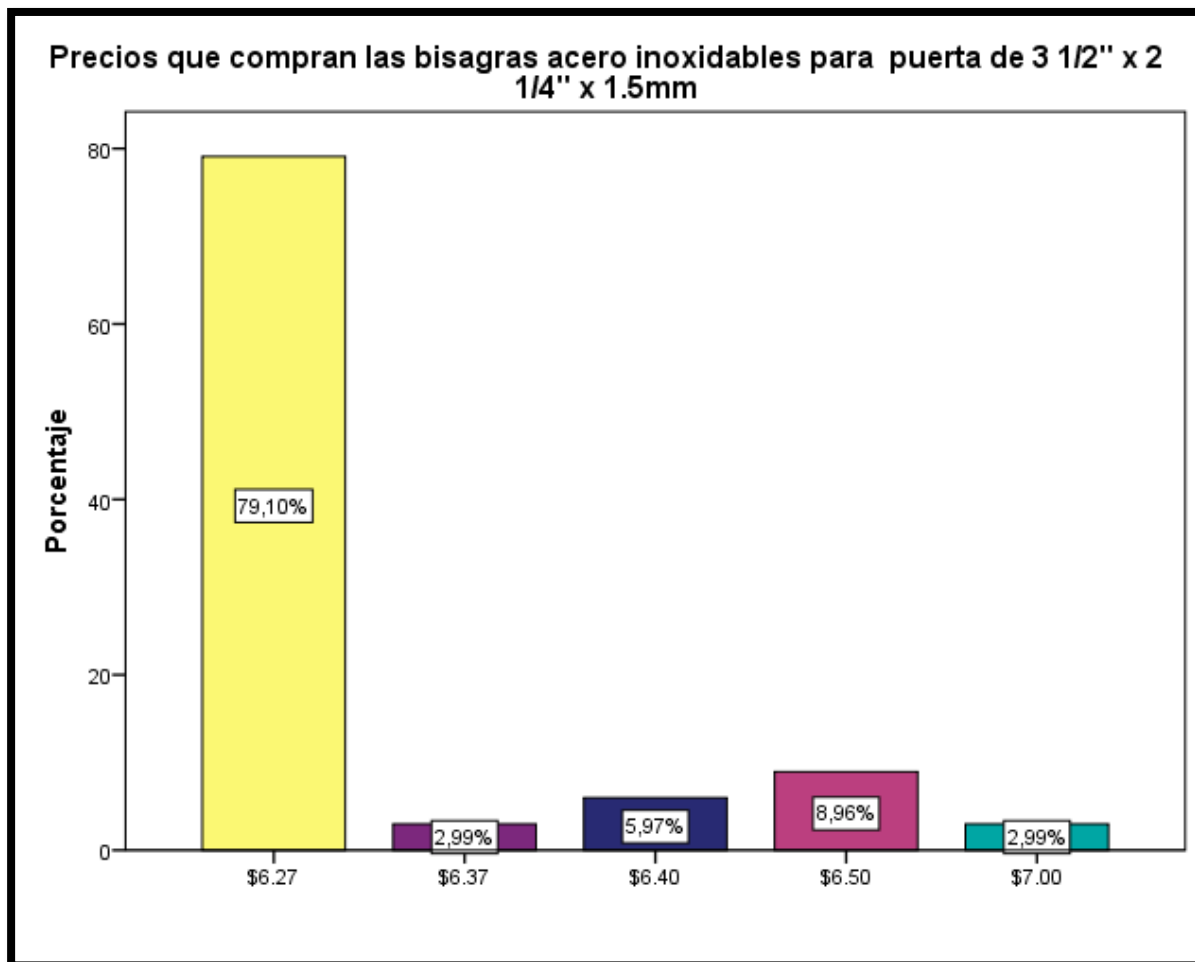


Elaborado por: Marilyn Carrasco.

En el siguiente grafico podemos determinar que el 82,1% de las correderas full extensión son vendidas por MASISA y MEGAMADERAS a un precio de 3,20 el par, el 6% de las correderas que compran los encuestados son vendidos por EDIMCA a un precio de \$4, mientras tanto el 4% de las correderas que compran los encuestados pertenecen a la empresa FERRISARIATO el cual los vende a \$3,25, por lo tanto, el 3% restante de correderas full extensión son vendidas por Mundo del tablero a un precio de \$2,60

Como conclusión se puede decir que existe una diferenciación de precio bastante amplia con respecto a la competencia sin embargo la empresa Masisa cuenta con el mismo precio de venta lo que nos impide tener una diferencia en precio con esta empresa.

Figura 3.21. Tabulación de la pregunta precios que compran las bisagras de acero

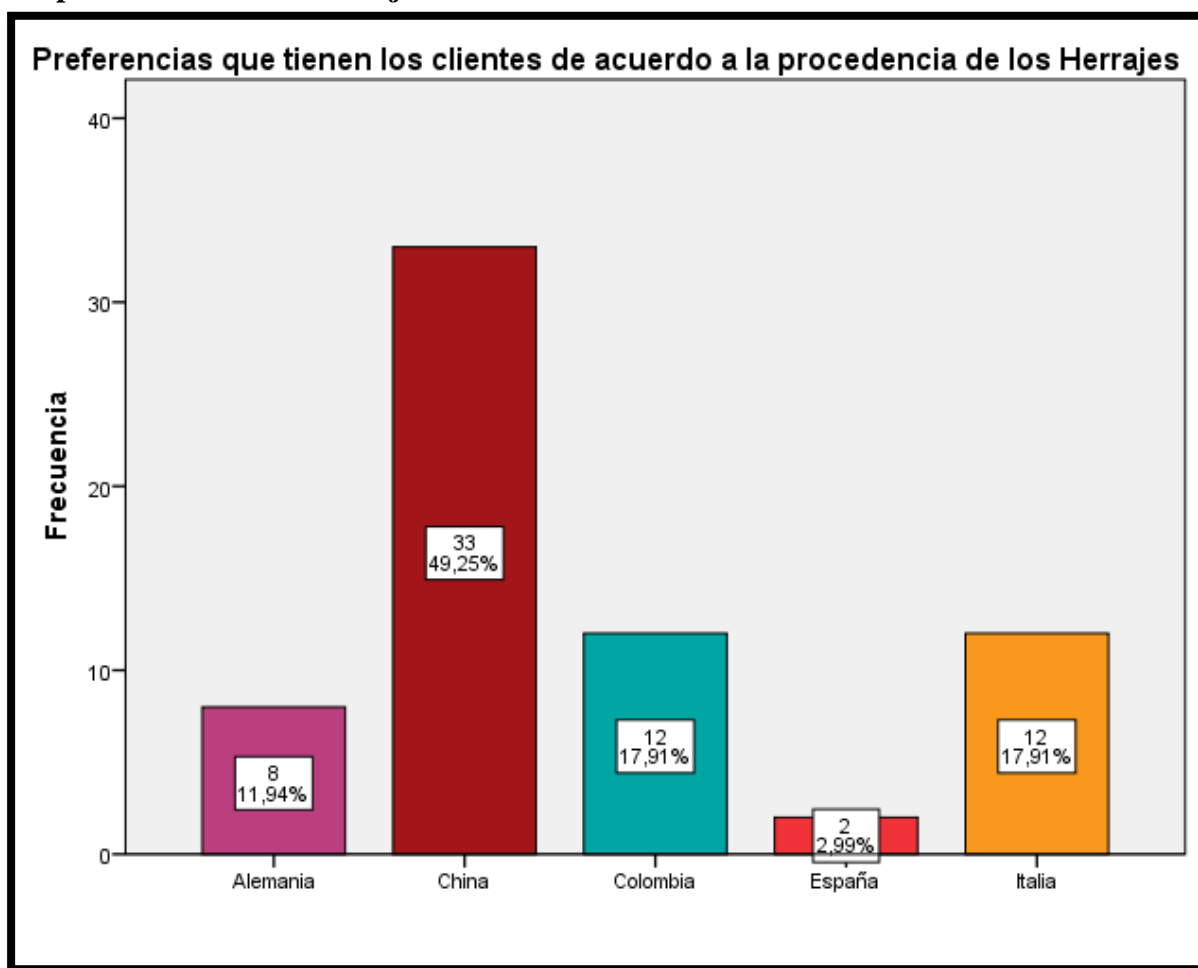


Elaborado por: Marilyn Carrasco

Como podemos observar en el siguiente gráfico, el 79,1% de los ebanistas, carpinteros y armadores compran las bisagras para puertas en Megamaderas a un precio de \$6,27 centavos, el 3% de los encuestados compran sus herrajes en Mundo del tablero a un precio de \$6,37 centavos, el 6% restante compra las bisagras de acero para puertas en las empresas FERRISARIATO a un precio de 6,40 centavos, mientras tanto el 9% de encuestados compran sus herrajes a un precio de 6,50 a la empresa EDIMCA, por lo tanto el 2% de encuestados compran sus bisagras para puerta en MASISA a un precio de \$7.

Se puede decir que la empresa Megamaderas tiene una diferenciación que precio en lo que es bisagras para puertas y como resultado cuenta con un porcentaje bastante notable de clientes que prefieren comprar en esta empresa.

Figura 3.22. Tabulación de la pregunta sobre las preferencias de los clientes de acuerdo a la procedencia de los herrajes

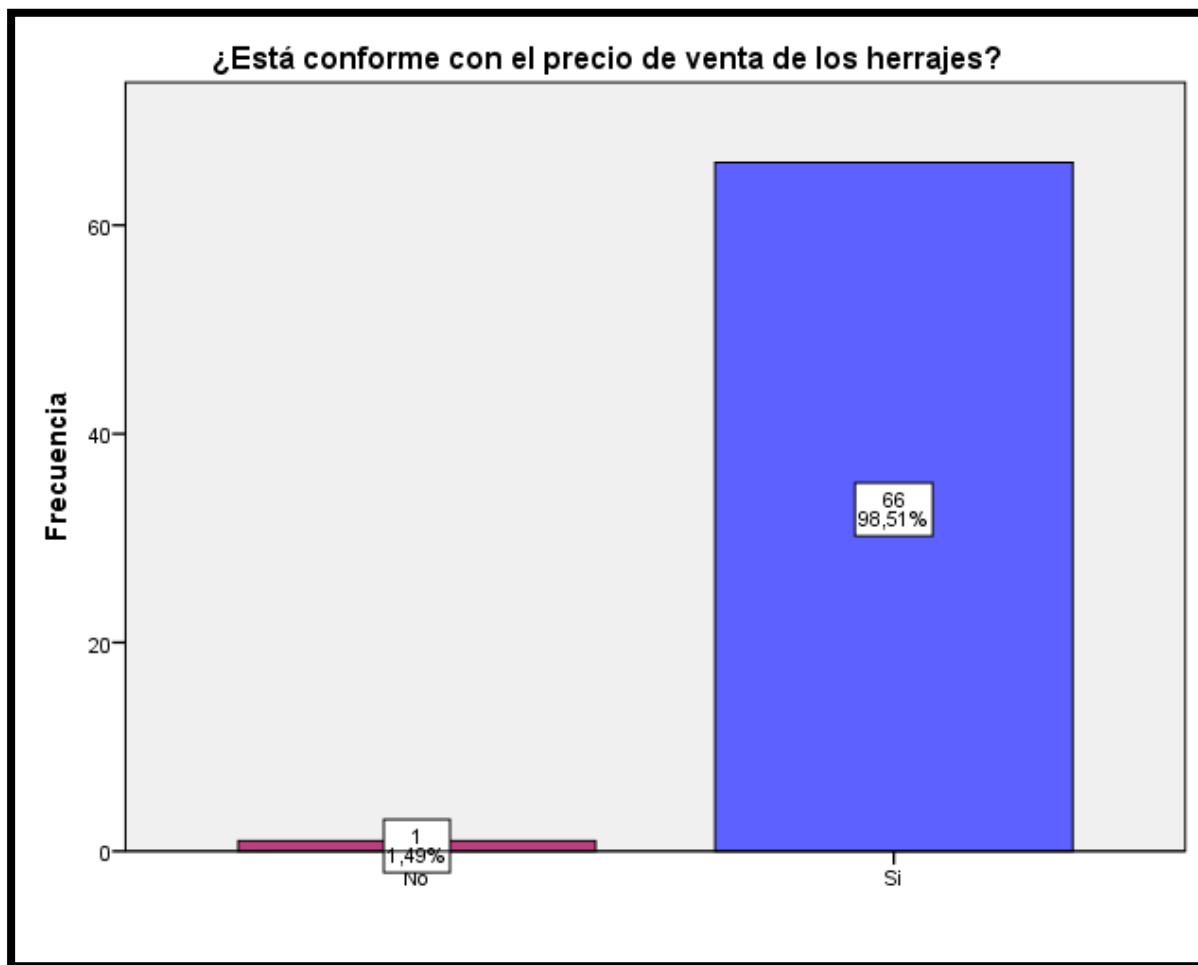


Elaborado por: Marilyn Carrasco.

El 49,25% de los encuestados prefieren que los herrajes sean de procedencia china, mientras que en segundo lugar se encuentra los herrajes procedentes de Colombia e Italia con un porcentaje de 17,91%, en tercer lugar, se encuentra los herrajes procedentes de Alemania con un porcentaje de preferencia del 11,94%, y finalmente en último lugar se encuentran los herrajes procedentes de España con un porcentaje de preferencia de 2,99%.

En su gran mayoría los carpinteros, ebanistas y armadores prefieren los herrajes chinos ya que son económicos y de buena calidad.

Figura 3.23. Tabulación de la pregunta ¿Está conforme con el precio de venta de los herrajes?

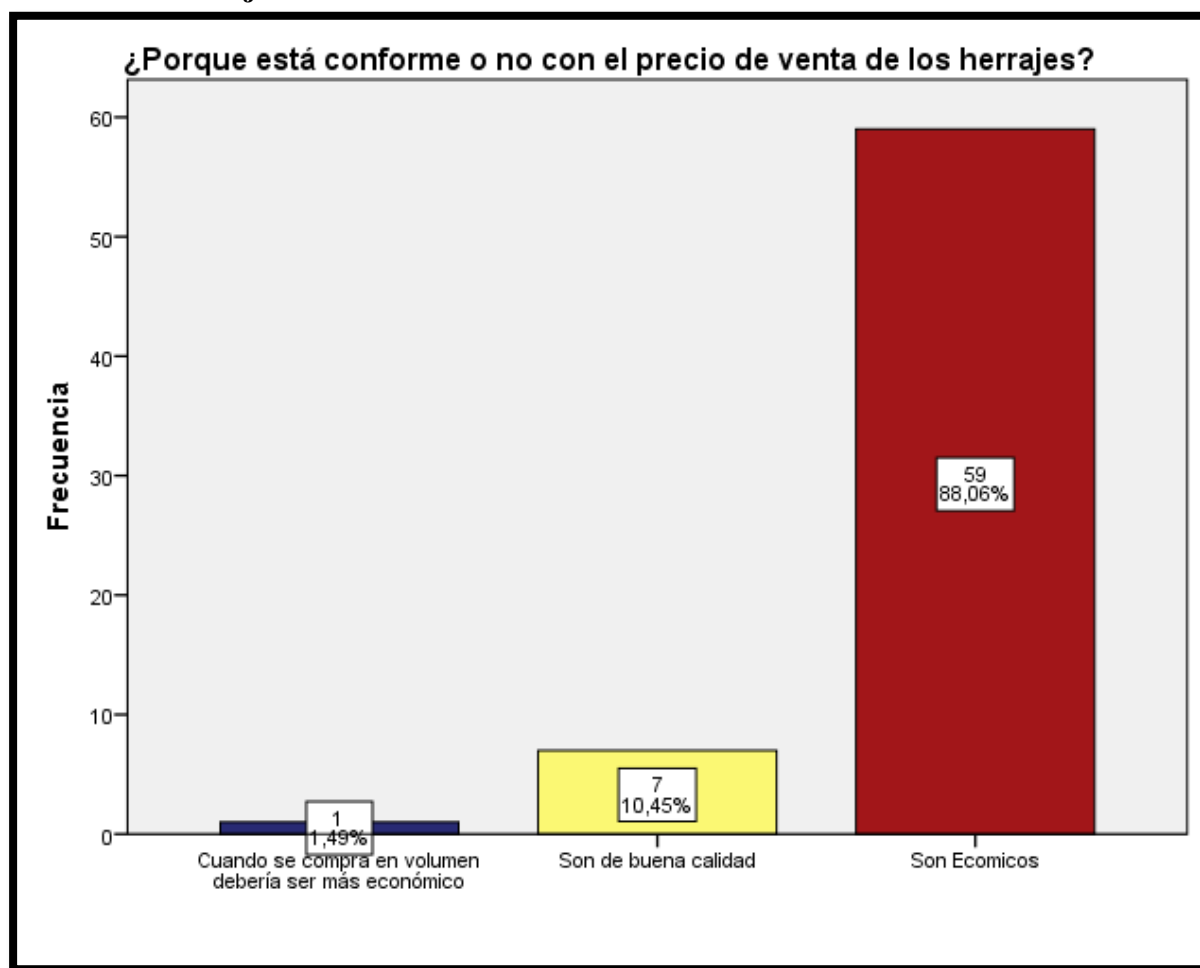


Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Como podemos observar en la siguiente grafica existe una conformidad con el precio del 98,51% y tan solo un 1,49% que no está conforme con el precio de los herrajes para modulares de cocina.

La mayoría de ebanistas, carpinteros y armadores están conformes con los precios de los herrajes, sin embargo, una persona que compra en gran cantidad los herrajes ya que tiene convenios con mueblerías nos comentó que le gustaría que den descuentos a personas que compran por mayor.

Figura 3.24. Tabulación de la pregunta ¿Porque está conforme o no con el precio de venta de los herrajes?

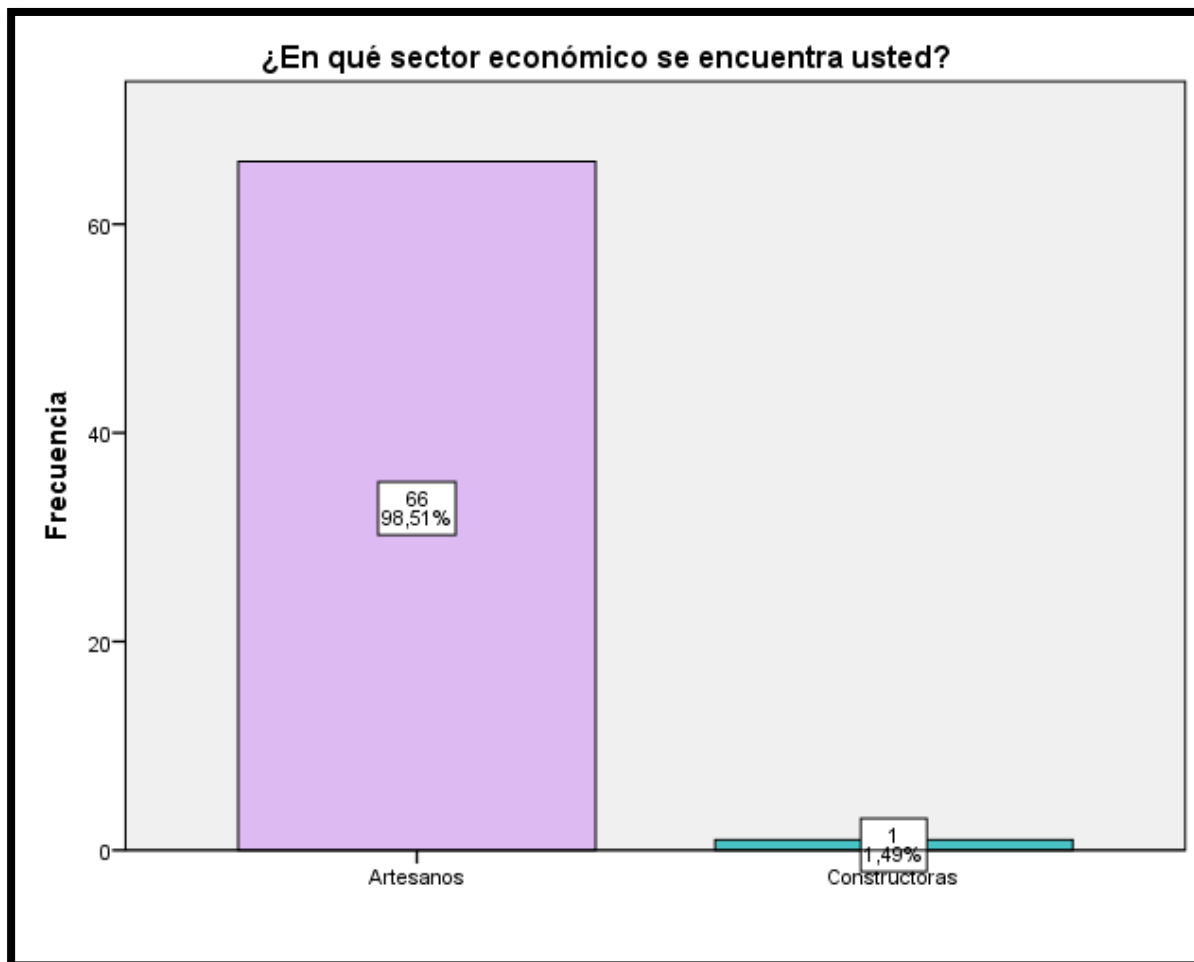


Elaborado por: Marilyn Carrasco.

El 88,06% de los encuestados piensan que los herrajes para modulares de cocina son económicos, mientras tanto el 10,45% de los encuestados opinan que los herrajes son de buena calidad, por lo tanto, solo un 1,49% de los encuestados piensa que los precios deberían ser menores cuando se compra volumen.

Casi en su totalidad los carpinteros ebanistas y armadores están conformes con los precios de los herrajes sin embargo se debe tomar en cuenta que si se deberían realizar un descuento a las personas que compran grandes volúmenes ya que así se incentivaría a que prefieran Megamaderas.

Figura 3.25. Tabulación de la pregunta ¿En qué sector económico se encuentra usted?



Elaborado por: Marilyn Carrasco.

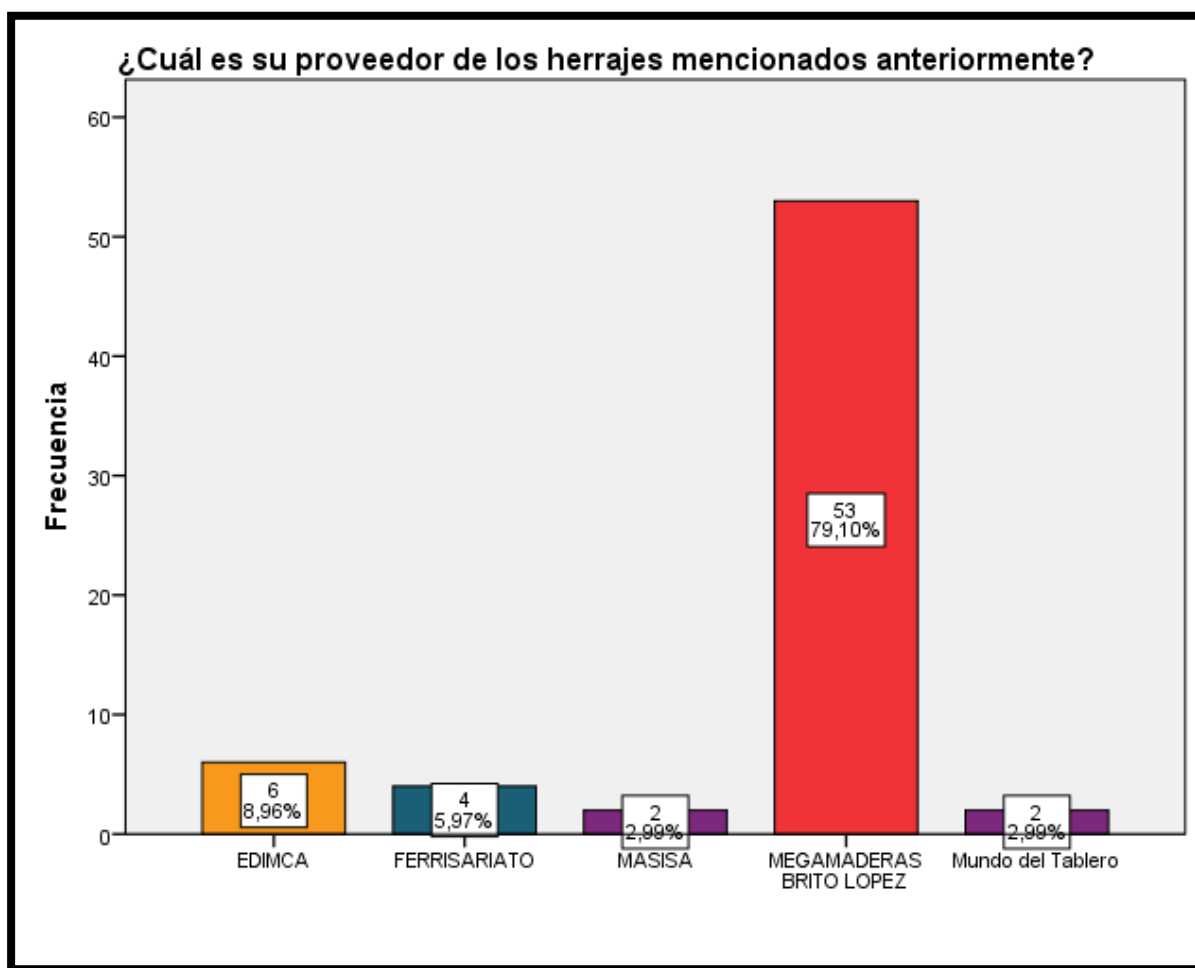
Como podemos observar en la gráfica el 96,51% de los encuestados se encuentra en el sector económico de artesanos, tan solo un 1,49% de los encuestados se encuentran en el sector económico de las constructoras.

El conocer el sector económico de los ebanistas, carpinteros y armadores nos permite tener una idea de los volúmenes de compra y de capital que manejan, ya que un artesano puede tener un máximo de 15 operarios, la inversión en su taller no debe superar el 25%

Del capital fijado para la pequeña industria, es decir \$87.500 (SRI, 2003).

Los que se encuentran en el sector económico de las constructoras no tienen ningún problema en tener más de 15 empleados e invertir en su taller cantidades superiores de \$87.500.

Figura 3.26. Tabulación de la pregunta ¿Cuál es su proveedor de los herrajes mencionados anteriormente?



Elaborado por: Marilyn Carrasco.

La empresa Megamaderas Brito López S.A es una empresa que tiene gran demanda de sus herrajes por sus precios y ubicación de la empresa contando así con el 79,10% de dominio del mercado, mientras que EDIMCA cuenta con un 8,96% de presencia del mercado en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, la empresa FERRISARIATO cuenta con un 5,97% de presencia en el mercado, y finalmente se encuentran las empresas MASISA y El mundo del tablero con 2,99% de presencia en el mercado.

Conclusión de las tabulaciones de resultados de las encuestas

De acuerdo con el estudio realizado a armadores, ebanistas y carpinteros de la ciudad de Santo Domingo, se determina que este sector es estable ya que el 10, 45% de los encuestados tienen sus empresas funcionando 5 y 10 años; El 11, 94% de los encuestados tienen sus

empresas funcionando 15 años. Además, está en crecimiento ya que en los últimos años se ha dado nuevos emprendimientos.

Asimismo, se determina que la empresa Megamaderas Brito López está posicionada ya que tiene un mercado del 79,10%, esto se debe a que tiene precios competitivos. Además, que su mercado potencial es estable y está en crecimiento,

Podemos decir que las personas que se dedican a estas actividades tienen ingresos superiores al sueldo básico.

También que existe aceptación de los herrajes para modulares de cocina desde China y Colombia, por lo tanto, no disminuirían sus ventas por importar herrajes de esta procedencia.

3.2.2 Cubicaje

Es importante realizar el cubicaje para conocer qué espacio ocupa nuestra mercancía en un contenedor, además nos sirve para ser eficientes en peso y volumen.

A continuación, se realiza el cubicaje de los herrajes para modulares de cocina con los pedidos mínimos, para esto se debe conocer el peso de la caja y sus medidas.

Madecentro

Figura 3.27. Cubicaje Madecentro.

MADECENTRO (Colombia)									
Mercadería	MOQ	pcs/embala	cantidad embalajes	vol /caja	peso/caja	vol total	peso total	precio	Total MOQ* precio
Manija de aluminio 349 CC	20000	400	50	0,032928	22,56	1,6464	1128	0,39 c/u	7800
Botón Zamak Redondo Cro	1000	250	4	0,012348	5,7	0,049392	22,8	0,36 c/u	360
Bisagra Semiparche 35 MM	5000	200	25	0,02214	12,5	0,5535	312,5	0,14 c/u	700
Corredera full extension 35	15	15	1	0,0076125	11,1	0,0076125	11,1	0,94 c/p	14,1
Bisagra de acero inoxidable	10000	240	41	0,0044955	2,76	0,1843155	113,16	0,36 c/u	3600
						2,44122	1587,56		12474,1

Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Meaton

Figura 3.28. Cubicaje Meaton

MEATON (China)									
Mercadería	MOQ	pcs/embala	cantidad embalajes	vol /caja	peso/caja	vol total	peso total	precio	Total MOQ* precio
Manija de aluminio 349 CC	20000	400	50	0,032928	22,56	1,6464	1128	0,2 c/u	4000
Botón Zamak Redondo Cro	1000	250	4	0,012348	5,7	0,049392	22,8	0,25 c/u	250
Bisagra Semiparche 35 MN	5000	200	25	0,02214	12,5	0,5535	312,5	0,05 c/u	250
Corredera full extension 35	15	15	1	0,0076125	11,1	0,0076125	11,1	0,49 c/p	7,35
Bisagra de acero inoxidable	10000	240	41	0,0044955	2,76	0,1843155	113,16	0,1 c/u	1000
						2,44122	1587,56		5507,35 EXW

Elaborado por: Marilyn Carrasco.

El contenedor de 20 estándar tiene una eficiencia en peso de 21687 kilogramos y un volumen máximo 32,487 m³. No es necesario alquilar un contenedor ya que no existiría eficiencia en peso y en volumen, por lo que es recomendable que se consolide la carga. Esto se puede realizar mediante un Agente de carga Internacional, el cual se encarga de la documentación, manejo y logística de la carga.

A continuación, podemos observar el cálculo de los derechos arancelarios y cuál sería el precio final de la compra de los herrajes (Anexo B)

Figura 3.29. Costo de la mercancía en Ecuador

MADECENTRO (Colombia)	
VÍA TERRESTRE.	
DETALLE	IMPORTACIÓN AL CONSUMO.
Manija de aluminio 349 cc 96 mm natural	7800,00
Botón ZAMAK redondo cromado pequeño. ø 25mm	360,00
Bisagra semicodo 35mm económica	700,00
Corredera full ext.35cm zinc mediana	14,10
Bisagra acero inoxidable puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.	3600,00
EXW	12474,10
estiba a camion	400,00
Transporte interno	90,00
FCA	12964,10
Seguro	75,38
CIF	13039,48
Arancel Advalorem 20%	2607,90
Fodinfra 0.50%	65,20
IVA=12%	1885,51
Tasa de servicio de control aduanero	3175,12
TA (TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR)	7733,72
Carta de credito	90,00
ISD	623,71
agente afianzado	225,00
DAT	21711,91
transporte interno en destino	50,00
DDP	21761,91

Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Figura 3.30. Costo final de la mercancía en Ecuador

MEATON (China)	
VÍA MARÍTIMA	
DETALLE	IMPORTACIÓN AL CONSUMO. (MEATON)
Manija de aluminio 349 cc 96 mm natural	4000,00
Botón ZAMAK redondo cromado pequeño. ø 25mm	250,00
Bisagra semicodo 35mm económica	250,00
Corredera full ext.35cm zinc mediana	7,35
Bisagra acero inoxidable puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5	1000,00
EXW	5507,35
Estiba	90,00
transporte interno hasta puerto de origen	85,40
FOB	5682,75
Costo del flete	491,16
CFR	6173,91
Seguro de la mercancía	26,66
CIF	6200,57
Arancel Advalorem 20%	1240,11
Fodinfra 0.50%	31,00
IVA=12%	896,60
Tasa de servicio de control aduanero	3175,12
TA (TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR)	5342,84
gastos de manipuleo en destino	200,00
almacenaje	60,00
inspeccion	100,00
carta de credito	90,00
agente afianzado	225,00
DAT	12218,41
transporte interno en destino	300,00
DDP	12518,41

Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Figura 3.31. Precio de la mercancía

NOVOPAN (Quito)	
Manija de aluminio 349 cc 96 mm natural	12400
Botón ZAMAK redondo cromado pequeño. ø 25mm	990
Bisagra semicodo 35mm económica	1250
Corredera full ext.35cm zinc mediana	44,1
Bisagra acero inoxidable puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm	28800
total	43484,1

Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Como podemos observar existe una gran diferencia entre los precios de Novopan con los precios de Madecentro y Meaton.

A continuacion demostrare en porcentaje la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad.

Figura 3.32. Margen de ganancia de Novopan si importara Meaton

MEATON					
43484,1	Novopan		x	442,49 %	
12518,41	meaton		100		

Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Figura 3.33 Margen de ganancia de Novopan si importara Madecentro

MADECENTRO					
43484,1	Novopan		x	238,38 %	
21761,91	Madecentro		100		

Elaborado por: Marilyn Carrasco.

Como podemos observar el margen de rentabilidad varia dependiendo de la selección de proveedor. Si seleccionaramos a la empresa Madecentro tendriamos un incremento en nuestra rentabilidad de 238,38% y si seleccionaramos a la empresa Meaton tendriamos un incremento en nuestra rentabilidad de 442,49%, por lo tanto podemos decir que la mejor opcion para importar es de la empresa Meaton.

3.3 Cumplimiento de objetivos

- **Evaluar las ventajas de importar herrajes para modulares de cocina de proveedores potenciales**

Una de las principales ventajas de importar herrajes para modulares de cocina de proveedores potenciales es que ya no existiría un intermediario el cual encarezca el producto, por lo tanto, el margen de rentabilidad es mayor.

- **Establecer proveedores para la empresa Megamaderas**

Para establecer proveedores para la empresa Megamaderas se realizó mediante criterios de selección de proveedores en el cual dio como resultado que las empresas que cumplen con estos criterios son Madecentro de Colombia y Meaton de China.

- **Identificar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas”**

Para identificar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas, primeramente, conocimos cual es el margen de rentabilidad que percibe en la actualidad, mediante esta información se realizó una matriz de importación para conocer cuál sería el precio final de los herrajes con estos resultados se realizó una regla de tres simples para poder conocer el margen de utilidad que podría percibir dando como resultado que si importaran de Meaton tendrían un incremento en el margen de rentabilidad de 442,49% y si importaran de Madecentro tendrían un incremento de 238,38%.

- **Proponer la mejor opción para la adquisición de los herrajes para modulares de cocina, para la empresa objeto de estudio**

Para proponer la mejor opción para la adquisición de herrajes se realizó la selección de proveedores mediante criterios, se realizó encuestas para conocer las preferencias de nuestros clientes y se realizó una matriz de importación., dando como resultado que la mejor opción es la empresa Meaton.

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN

4.1 Conclusiones

- Al evaluar las ventajas las ventajas de importar herrajes para modulares de cocina, de proveedores potenciales, puedo decir que el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas Brito López, S.A, se incrementarías alrededor de 238,38% y el 442,49%.
- Para establecer proveedores para la empresa Megamaderas, se realizó mediante criterios de selección de proveedores como son calidad, rapidez, eficiencia y flexibilidad, forma de pago, cantidades mínimas de venta o producción, servicio postventa y garantías, certificaciones y finalmente el precio, dando como resultado la empresa Madecentro con un puntaje de 6,8 sobre 7 y la empresa Meaton con un puntaje de 7 sobre 7 como las mejores empresas para importar los herrajes, la selección mediante criterios se puede observar en la tabla 2.1.
- Al identificar la incidencia de la selección de proveedores en el margen de rentabilidad de la empresa Megamaderas se evidenció que al importar los herrajes directamente se puede incrementar el margen de rentabilidad de 5% y 8% que se tenía al tener de proveedor a Novopan a 442,49% al importar de Meaton o a o 238,38 si se importara de Madecentro, estos cálculos los podemos observar en la figura 3.34 y 3.35.
- La empresa MEATON cumple con los criterios de selección que se utilizó para elegir al proveedor, además que el 49,25% de los carpinteros, ebanistas y armadores prefieren los herrajes chinos por su precio y calidad.

4.2 Recomendaciones

- Se sugiere importar directamente herrajes para modulares de cocina no solo incrementará el margen de rentabilidad de la Empresa MEGAMADERAS Brito López S.A, si no también abre un abanico de posibilidades como: adquirir herrajes para modulares de cocina de mejor calidad, precios más competitivos, apertura a nuevas posibilidades de negocios, incremento de flujo de dinero, ser un distribuidor exclusivo a nivel nacional del producto y rapidez de crecimiento económico
- Para establecer proveedores para la empresa Megamaderas primeramente se debe conocer qué necesidad tiene la empresa ya que es fundamental para entregar un producto o servicio consisten en términos de calidad y de las expectativas que el cliente puede tener.
- Al realizar una selección correcta de proveedor se puede obtener varios beneficios como acrecentar el mercado, en la actualidad el mercado santo Domingueño de Megamaderas es de 79,10%, al importar se puede tomar mejores decisiones gerenciales ya que el margen de rentabilidad se incrementaría a 442,49% si se importara de Meaton o 238,38% si se importara de Madecentro, además podríamos cubrir la demanda de otras ciudades
- Se recomienda importar los herrajes para modulares de cocina de la empresa Meaton ya que esta empresa cuenta con certificado ISO 9001:200 con esto garantiza calidad, condiciones de trabajo óptimas para trabajadores y cuidado de Medio Ambiente. Son desarrollares, fabricantes y exportadores directos de accesorios y herrajes para muebles; picaportes, bisagras, cerraduras, manivelas, tiradores y otros herrajes técnicos. Además, si se importara de esta empresa el margen de rentabilidad se incrementaría en un 442,49%.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALADI. (s.f.). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/09267198f1324b64032574960062343c/115427af6c03e45303257515006d0584?OpenDocument>
- Albert O. (2016). ¿Cómo calcular la rentabilidad de un producto? *El gran negocio*, 3.
- ALIBABA, L. (s.f.). *ALIBABA*. Obtenido de https://logistics.alibaba.com/buyer.htm?spm=a2700.8293689.scGlobalHomeHeader.13.87coTc&tracelog=hd_serv_logistic
- ANT. (s.f.). *ANT*. Obtenido de <http://www.ant.gob.ec/index.php/licencias/1488-permiso-internacional-de-conducir#.WelgPIhryM8>
- Arbelaez, J. D. (2016). Cómo elegir a tus proveedores. *Entrepreneur*, 10.
- Arbeláez, J. D. (2016). Cómo elegir a tus proveedores. *Entrepreneur*, 3.
- Arese, H. F. (1999). *Comercio y Marketing Internacional*. Argentina: Grupo Edit.
- Arese, H. F. (1999). *Comercio y Marketing Internacional: Modelo para el diseño Estratégico*. Argentina: Grupo Edit. Norma.
- Bolivariano, B. (s.f.). *Banco Bolivariano*.
- Camara de Comercio de España. (s.f.). *Consejo Superior de Cámaras de Comercio*. Obtenido de <https://www.camara.es/>
- CAN. (15 de julio de 2005). *Decision 617*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/pro/reg/normativa/80/1%20-%20Decision%20617.pdf>
- Chanes, A. W. (1978). *Measuring the efficiency of decision making units*. European: Journal of Operational Reserach.
- Charles T. Horngren, S. M. (2012). *Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial*. Mexico: Camara Nacional de la Industria Editorial Mexicana. Reg. Num. 1031.
- CONTECON. (2017). *CONTECON*. Obtenido de <http://www.cgsa.com.ec/Files/ZonaDescarga/ServiciosTarifas/Tarifas-Generales-Contecon2013.pdf>
- COPCI. (2013). *COPCI*. Quito-Ecuador: Tallere de la Corporacion de Estudios y Publicaciones.
- Díaz Santos. (1996). *La ventaja competitiva*. Barcelona: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Diaz, F. (s.f.). *Importa desde China*. Obtenido de <https://www.aprendeaimportardesdechina.com/importacion-de-china/costo-flete-maritimo-precio-transporte-maritimo-desde-china/>
- Ecuapass. (s.f.). *Ecuapass*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

- EDITORES, P. (2017). *Arancel de importaciones del Ecuador*.
- Ellwood, W. (2007). *Globalización*. España: Oxfam Intermón.
- Eugenio Reyes Chávez. (2011). *Canales de distribución y administración logística*. Ediciones de la U.
- GAD provincial. (2017). *carpinteros, ebanistas y armadores*. Santo Domingo.
- García, G. L. (2013). *El marketing-mix (Operaciones administrativas de compraventa)*. Madrid: S.A. Editex.
- Guillermo Lacalle García. (2014). *Selección de proveedores (Operaciones administrativas de compraventa)*. España: EDITEX.
- John D. Daniel, L. H. (2004). *Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones*. Mexico: Person Education, Inc.
- Juan José Isaza. (2016). Criterios para seleccionar proveedor. *Bienpensado*, 6-12.
- Juan Pablo Rodríguez Vásquez, C. L. (18 de septiembre de 2013). *Viabilidad para Crear una Empresa Importadora de Herrajes*. Bogotá, Colombia: Universidad de San Buenaventura. Obtenido de Viabilidad para Crear una Empresa Importadora de Herrajes: <http://biblioteca.usbbog.edu.co:8080/Biblioteca/BDigital/79604.pdf>
- Julio Juan Anaya Tejero. (2009). *El transporte de mercancías. Enfoque logístico de la distribución*. España: Esic Editorial.
- Julio Juan AnayaTejero. (2009). *El transporte de mercancías. Enfoque logístico de la distribución*. España: Esic Editorial.
- Lic. Felipe Acosta Roca. (2005). *Tramites y Documentos en Materia Aduanera*. Mexico: ISEF Empresa Lider.
- Machuca, J. V. (2010). *Los pilares del marketing*. Cataluña: Ediciones de la Universidad Politénica de cataluña.
- Mariotti. (2006). *How to Star Operate a Small Business: a Guide for the Young Entrepreneur, 10 ed.* New York: The National Foundation for teaching Entrepreneurship.
- Michael Porter. (1990). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Esaña: Javier Vergara Editor SA, Bs.As., 1991.
- Miguel Díaz Llanes. (2012). *ANÁLISIS CONTABLE CON UN ENFOQUE EMPRESARIAL*. España: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso para eumed.net.
- Olivares, L. F. (2012). *Proceso de Internacionalizacion ESE-09-01251-01*.
- OMC. (s.f.). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm
- Orbea. (s.f.). *Importadora Orbea*. Obtenido de <http://importadoraorbea.com/quienes-somos/>
- Pérez, M. C. (2000). *Las aduanas y el comercio internacional*. Madrid: ESIC editorial.
- pichincha, B. d. (s.f.). *Banco del Pichincha*. Obtenido de <https://www.pichincha.com/portal/Portals/0/TransparenciadeInformacion/TARIFARI>

O%20UNIFICADO%20INFORMATIVO%20AGENCIA%20-
%20ABRIL%202017.pdf

Porter, M. E. (2007). *Ventaja Competitiva*. México: Grupo editorial patria.

Proecuador. (2016). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Proecuador. (2016). *Pro Ecuador*. Obtenido de Pro Ecuador: <https://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>

Proecuador. (2016). *Proecuador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>

Pudeleco editores. (2017). *Arancel de importaciones del Ecuador*.

Ricardo A. Billene. (2013). *Análisis de costos*. Argentina: Ediciones Jurídicas cuyo.

Rocio Alejandra Sulser Valdés. (2016). *Trados Comerciales Internacionales*. Ediciones Fiscales ISEF.

SENAE. (2017). *SENAE*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/11/SENAE-SENAE-2017-001-RE-M-ESTABLECER-LA-TASA-DE-SERVICIO-DE-CONTROL-ADUANERO.pdf>

Senae. (s.f.). *Senae*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/novedades/tributos-recaudados/>

Shillinglaw, G. (1981). *Contabilidad de costos: análisis y control*. España: El Ateneo.

SICE. (s.f.). *SICE*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp

SRI. (2003). *Ley de fomento artesanal*. Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/A2-LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf>

Sri. (30 de enero de 2015). *Sri*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/ice>

Stephen P. Robbins y Coulter, M. (2005). *Administración Octava Edición*. México: Person Educación.

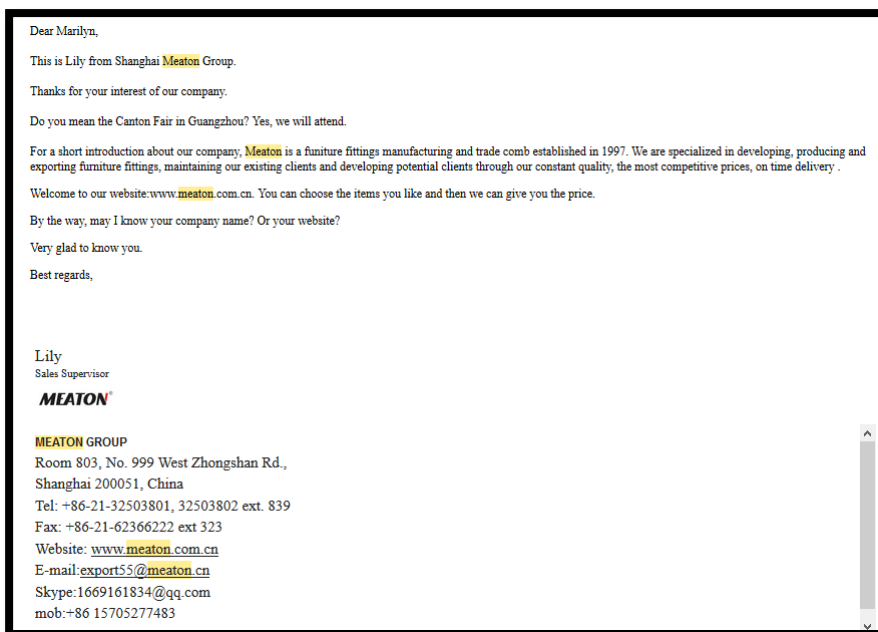
TRADEMAP. (s.f.). *TRADEMAP*. Obtenido de <http://www.trademap.org/Index.aspx>

TRADERS. (s.f.). Obtenido de TRADERS: <http://www.etraders.cl/tarifas/>

ANEXOS

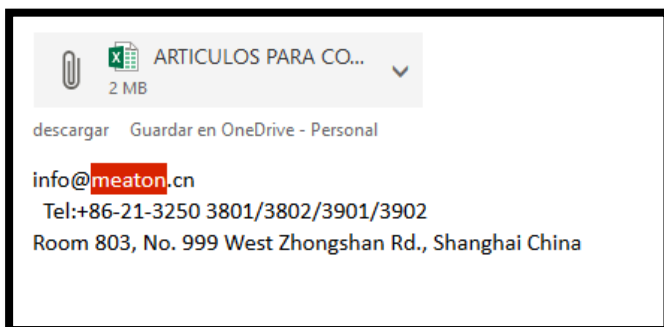
Anexo A. Cotizaciones

Anexo A-1. Correos enviados de Meaton



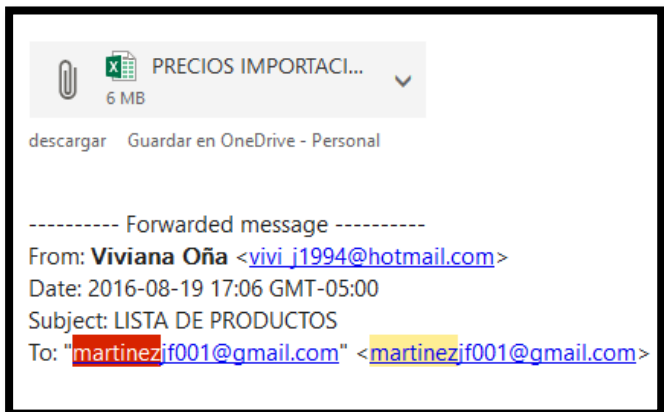
Fuente: Meaton

Anexo A-2. Cotización enviada por Meaton



Fuente: Meaton

Anexo A-3. Cotización enviada por Madecentro



Fuente: Madecentro

Anexo A-4. Número de teléfono empresa Indaux.

50
2012

Indaux desarrolla y fabrica sistemas de herrajes para la industria del mueble desde 1962

Encuentre todos los herrajes para muebles en nuestro catálogo

La presencia internacional de Indaux

Más noticias

© 2018 Industrias Auxiliares, S.A.U.
Zona Industrial San Prudencio, s/n, 20808 Getaria (Gipuzkoa), España
Tel: + 34 943 140 300
Fax: + 34 943 140 534

- Noticias
- Trabaja con nosotros
- Contacto
- Aviso legal y Política de Privacidad
- Política de cookies

Suscríbete a nuestras noticias y novedades

Haz clic aquí para suscribirte

ENVIAR

AREA DE CLIENTES

Fuente: Indaux

Anexo A-5. Número de teléfono empresa Häfele.

HÄFELE

Página de inicio México

Elegir país Contacto Iniciar sesión

Industria Servicio Sobre Häfele

Todos Término de búsqueda

Entrada directa

Carrito de compras

Imprimir

Por favor, tenga en cuenta que la tienda es para clientes mayoristas registrados. Si su compra es de menudeo, con mucho gusto le ayudaremos a encontrar un distribuidor en su zona.

Póngase en contacto con nosotros
Llámenos al +52 442 2 96 86 00

Su carrito está vacío.
el precio y la disponibilidad se muestran después de iniciar sesión

Añadir artículos mediante el número de artículo:

Nº Art. Cantidad Comentarios del cli

Añadir

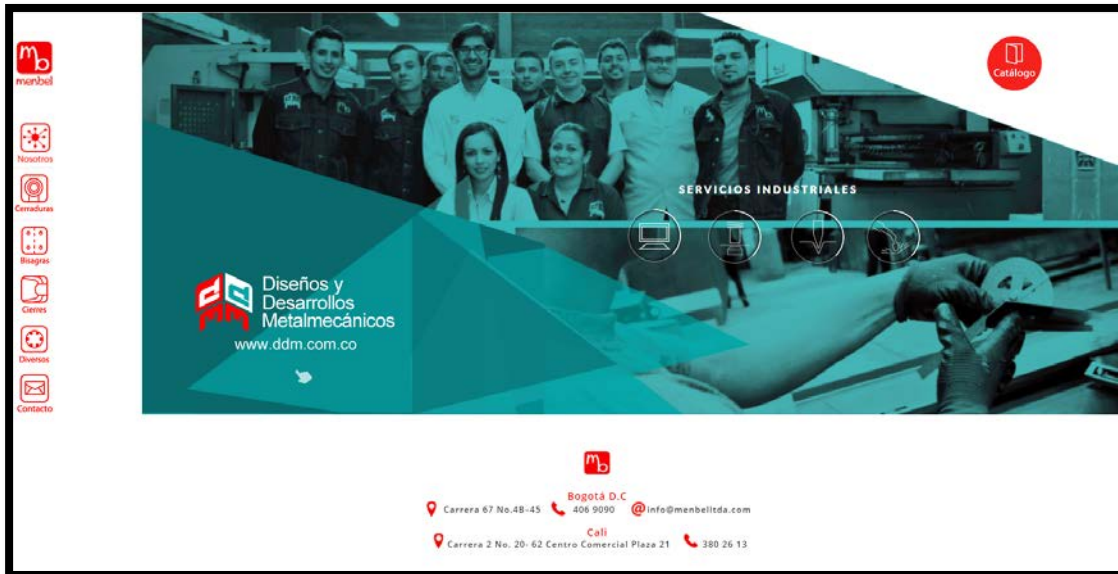
f Twitter YouTube

Boletín informativo Apps Imprimir página

© 2018 by Häfele Impreso Protección de datos Condiciones generales comerciales Condiciones de uso Sitemap

Fuente: Häfele

Anexo A-6 Número de teléfono empresa Menbel



Fuente: Menbel

Anexo A-7 Número de teléfono empresa Induma



Fuente: Induma

Anexo A-8. Número de teléfono empresa Rish

The screenshot displays the Rish website interface. At the top, there are four product listings, each with an image of a lock or control device, a title, a price, a model name, a code, and an 'AGREGAR AL CARRITO' button.

Product Name	Price	Model	Code
CONTROL REMOTO PARA CERRADURA EXCEL MOD. EXC-7718	\$1,739.00	CONTROL REMOTO PARA CERRADURA EXCEL MOD. EXC-7718	240088
CONTROL REMOTO PARA CERRADURA EXCEL MOD. EXC-5505	\$1,739.00	CONTROL REMOTO PARA CERRADURA EXCEL MOD. EXC-5505	240085
CERRADURA EXC-7718	\$18,559.00	EXC-7718	240091
CERRADURA EXCEL EXC-5505	\$8,003.00	EXC-5505	240089

Below the product listings is a dark footer area containing navigation links, contact information, and a newsletter sign-up form.

Contacto
 Reembolso
 Mapa del sitio
 Marcas
 Aviso de privacidad
 Políticas de devolución
 Políticas de envío

Mi Cuenta
 Historial de compra
 Mis Datos
 Boletín
 Ofertas Especiales

Si su pregunta no está respondida, Por favor, use uno de los siguientes métodos de contacto:

- AV SANTA ANA 35, LERMA, ESTADO DE MÉXICO
- Teléfono: 01(728) 2853690 Ext. 121
- Email: atencionclientes@rishi.com.mx

Boletín
 correo

2018 Grupo Rish. Todos los derechos reservados.

Fuente: Rish

Anexo B. Costos de importación.

Anexo B-1- Valor que cobra el banco por carta de crédito.

COMERCIO EXTERIOR					
NOMBRE DEL SERVICIO	APLICA	CANAL	CARGO (DOLARES)	I.V.A. 12%	CARGO FINAL
CARTAS DE CREDITO - IMPORTACION					
EMISION O ACEPTACION ANUAL					4%
NEGOCIACION FLAT	0.25%				4%
LAS COMISIONES MINIMAS POR RANGO (ANUAL)					
CHEQUES DE GERENCIA AL EXTERIOR (PNB Y BPP EN DOLARES)	CUENTA AHORROS	OFICINA	\$ 5.36	\$ 0.64	\$ 6.00
CHEQUES DE GERENCIA AL EXTERIOR (EN OTRAS MONEDAS)	CUENTA AHORROS		\$ 8.93	\$ 1.07	\$ 10.00
ENMIENDAS POR PUNTO MODIFICADOS					
PORTES POR ENMIENDAS	CUENTA CORRIENTE	INTERNET	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
CARTAS DE CREDITO EXPORTACIONES					
EXTERIOR	COMISION POR CADA CHEQUE (INCLUYE EL COSTO DEL MENSAJE) PARA CUENTA AHORROS	OFICINA	\$ 26.79	\$ 3.21	\$ 30.00
SERVICIOS DE COPIA DE DOCUMENTOS					
EMISION O ACEPTACION ANUAL	2.00%	OFICINA	\$ 2.23	\$ 0.27	\$ 2.50
NEGOCIACION FLAT	0.25%		\$ 8.93	\$ 1.07	\$ 10.00
COMISIONES	4%				\$ 60.00
CORTES POR MENSAJE	SWIFT.				

Fuente: Bolivariano

Anexo B-2. Precio de flete marítimo

FLETE MARÍTIMO	
A-. ½ Metro cúbico/500kg :	125 USD
B-. 1 Metro cúbico/Tonelada:	250 USD
(*) Por cada Metro Cúbico adicional:	200 USD
(**) Por cada ¼ MC Adicional:	75 USD

Fuente: Traders

Anexo B-3. Costos de importación

Sea LCL (Less than Container Load) Sea FCL (Full Container Load) Air (> 45kg) Express (< 45kg) Railway (to Europe/Russia/Asia)

Departure: SHANGHAI (CHINA) Destination: GUAYAQUIL (ECUADOR) Calculate

Gross Weight(kg): 1587.56 Gross Volume(m³): 2.44

Trade Terms: FOB

Freight forwarder	Valid till Schedule	Transit time Direct or Transit	Local cost (prepaid)	Freight Cost (prepaid)	Destination Cost (collect)	Total Cost (prepaid)	Action
Chinacoast	2017-12-29 Wed_Fri	35 Days Direct		USD85.40	USD491.16	USD576.56	Booking
SHANGHAI AMASS	2017-10-26 Thu.	35 Days Direct		USD82.96	USD21.80	USD104.76	Booking

Fuente: Alibaba

Anexo B-4. Tarifas generales de Contecon Guayaquil S.A. (CGSA)


Codigo	Servicios Basicos	Unidad	Nueva Tarifa	Detalle
TMN	Uso Muelle x Nave	\$ (M/L/Hr)	1.24	
TTC	Transferencia Contenedores Llenos (Ship to Gate)	\$ (Box)	160.83	
REE	Reestiba de Contenedores	\$ (Box)	80.41	
CFS	Consolidacion / Desconsolidacion (Contenedores)	\$ (Teu)	123.71	
TTG	Transferencia Carga General (Ship to Gate) (4)	\$ (Ton)	6.19	
TTB	Transferencia Carga de Banano (Gate to Ship)	\$ (Ton)	6.19	
TTV	Transferencia Contenedores Vacios	\$ (Box)	123.71	
TPE	Pesaje Vehiculos	\$ (Veh)	12.37	
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	3.09	Hasta 10 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	3.71	11 - 20 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	4.95	Mas de 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.25	Hasta 10 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.37	11 - 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.49	Mas de 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.37	Hasta 10 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.56	11 - 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.74	Mas de 20 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$ (Ton/dia)	0.49	Hasta 10 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$ (Ton/dia)	0.74	11 - 20 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$ (Ton/dia)	0.99	Mas de 20 dias
TRF	Conexión y Energia (Cntrs Refrigerados)	\$ (Box/Hora)	3.71	
AFC	Operac. Aforo/Inspeccion (Cntrs)	\$ (Box)	92.78	
AFG	Operac. Aforo/Inspeccion (Carga General NO contenerizada)	\$ (Ton)	1.48	
TPC	Porteo de Cntrs (3)	\$ (Box)	43.30	
TPG	Porteo de Carga General (3) (4)	\$ (Ton)	1.86	
RDC	Recepcion/Despacho de Cntrs (*)	\$ (Box)	37.11	
RDG	Recepcion/Despacho de Carga General (3)	\$ (Ton)	1.86	
TMR	Uso de Facilidades por Remolcadores	\$ (Operación)	61.86	atraque/desatraque

Fuente: Contecon

Anexo B-5. Tiempo de arribo de la mercancía desde Shanghái a Guayaquil.

Fuente: Fabián Díaz

Anexo B-6. Tasa de servicio de control aduanero



Subpartida** arancelaria	Código complementario	Código suplementario	Unidad de control (g)
8215100000	0000	0000	1000
8215200000	0000	0000	1000
8215910000	0000	0000	2000
8215990000	0000	0000	2000
8301100000	0000	0000	5000
8301200000	0000	0000	500
8301300000	0000	0000	5000
8301401000	0000	0000	500
8301409000	0000	0000	5000
8301409000	0000	0001	5000
8301500000	0000	0000	5000
8301600000	0000	0000	1000
8301700000	0000	0000	5000
8302101000	0000	0000	1000
8302109000	0000	0000	5000
8302200000	0000	0000	5000
8302300000	0000	0000	500
8302410000	0000	0000	5000
8302420000	0000	0000	5000
8302490000	0000	0000	5000
8302500000	0000	0000	5000
8302600000	0000	0000	5000
8303001000	0000	0000	1000
8303002000	0000	0000	1000
8303009000	0000	0000	1000
8304000000	0000	0000	500
8305100000	0000	0000	2000
8305200000	0000	0000	3000
8305900000	0000	0000	2000
8306100000	0000	0000	500
8306210000	0000	0000	500
8306290000	0000	0000	500
8306300000	0000	0000	500
8307100010	0000	0000	500
8307100090	0000	0000	1000
8307900000	0000	0000	10000
8308101100	0000	0000	2000
8308101200	0000	0000	500

Fuente: Senae

Anexo C. Información de los carpinteros, ebanistas y armadores de Santo Domingo

Anexo C-1. Informe del GAD

CED/RUC	CONTRIBUYENTE	TELEFONO	CELULAR	CORREO	DESCRIPCION	DIRECCION	CATEGORIA	ACTIVIDAD
1721427597	ALPALA ARCOS ALDEMAR	3653482	0990349056		CARPINTERIA ARCOS	COOP. PLAN DE VIVIENDA EL BOSQUE	CARPINTERIA	Carpinterias
1716835366	ALVAREZ PROAÑO MAURO RAFAEL	2757795	0992446549	fabripuertas.86	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA	AV ESMERALDAS Nro.S/N, SANTA ROSA Ref.:FRENTE AL BANCO DEL PICHINCHA	CARPINTERIA	Carpinterias
0700833866001	ANDRADE PACHECO ALQUIBAR DE JESUS	3758696		andrade_alqui	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA EL HOGAR	16 DE JULIO Nro.4, SARA GURO Ref.:A 50 METROS DE LA IGLESIA EVANGELICA	CARPINTERIA	Carpinterias
0500807722	ANGAMARCA SOTO MARIA TERESA	27229113	0994556788	marceloparra.1	CARPINTERIA	VIA QUITO Nro.S/N, EUGENIO ESPEJO Ref.:DIA GONA L AL FUENTE PEATONAL	CARPINTERIA	Carpinterias
0200467447	ARMUJO TRUJILLO WILSON EDULFO		0990908535	wilis1955@hotmail	CARPINTERIA ARMUJO	ALFREDO GANGOTENA Nro.SN, SANTA CRUZ Ref.:COOP. ASISTENCIA MUNICIPAL2, CALLE ALFREDO GANGOTENA Y SANTA CRUZ.- SECTOR 2.- LOTE 10-MZ.- 7.-	CARPINTERIA	Carpinterias
1305576942	BENAVIDEZ LOOR JOSE TELMO				CARPINTERIA	AVENIDA DE LOS COLONOS Y MANRIQUE	CARPINTERIA	Carpinterias
0802384032	BERMUDES BONE BORIS REINALDO		0986647579	borisbermudes2	" ALAN LAIR " FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA	LOTIZACION LA MACARENA Nro.07, PRINCIPAL Y TRANSVERSAL Ref.:DIA GONA L A LA TIENDA GENESIS	CARPINTERIA	Muebles en General
1306754555	BERMUDEZ DELGADO LUCIA VALERIA		0997904569	amaneradecuad	CARPINTERIA	ERNESTO TOBAR Nro.SN, JACINTO CORTEZ JHAYYA Ref.:ERNESTO TOBASR Y JACINTO CORTEZ	CARPINTERIA	Carpinterias
1722602404	BONILLA ESPINOZA NIXON GUILLERMO		0997948654	nixonbonilla_@f	CARPINTERIA NIXON	PLAN DE VIVIENDA MUNICIPAL BARRIO VIRGEN DEL CISNE MZ. 18 LOTE 13	CARPINTERIA	Carpinterias

Anexo C-2 (Cont.)

1305659201	BRAVO BRAVO SUSANA MARGARITA	3751080	0980169575	bravo_susana1	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	VIA QUEVEDO KM 9 Nro.SN, MARGEN DERECHO Ref.:DIAGONA L AL ASERRADERO ED Balsa	CARPINTERIA	Carpinterias
1714055876	BRICEÑO JIMENEZ REMIGIO TOMAS		0981264292	tomas_2014@o	CARPINTERIA.- MUEBLERIA ADRIANITA	COOP. RUMIÑAHUI SECT. 1 CLL. ORURO MARACAY	CARPINTERIA	Muebles
1711026383	CASTELLANO DE LA CRUZ AMPA RO CECAIDA		0996410349	fzambroc@h	" MUEBLERIA CUELLAR CASTELLANO " FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA	COOP. SANTA MARTHA SECTOR N°2 ENTRE AV. LOS INCAS Y AV. JUAN MONTALVO	CARPINTERIA	Carpinterias
1710115062	CASTRO NAVARRETE RODOLFO HERNAN		0979820647	hernan_castro6	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA	COOP. DOS PINOS CALLE LUIS CORDERO LOTE N°3 Y ANTONIO ANTE	CARPINTERIA	Carpinterias
1721385035	CEVALLOS ZAMBRANO SILVIA EUGENIA		0939927937	cevallos_silvia@	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	IÑAQUITO Nro.S/N, PEDRO VICENTE MALDONADO Ref.:DIAGONA L A LA TIENDA ROMAN	CARPINTERIA	Carpinterias
1716839269	CHUQUIRIMA CHUQUIRIMA LUIS ROLANDO		0981938803	nancylopez-122	ELABORACION DE MUEBLES EN MADERA	CALLE TIPUTINI Y AV. ESMERALDA	CARPINTERIA	Carpinterias
1721015939	CLAVIJO RINCON HENRY MAURICIO		0986880777	clavijomaucio0	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR- VENTA LA POR MENOR DE MADERA- ACTIVIDADES DE CARPINTERIA- MUEBLERIA EL VIAJERO	PRIMERA TRANSVERSA L Nro.S/N, AV. PRINCIPAL Ref.:LOTIZACI ON DOS ESTEROS FRENTE A LA CARTONERA	CARPINTERIA	Madera en General
1717242927	DELGADO IGUASÑA ANA MARIBELLA	023751761	0997311390	dianned_87@hc	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	5 Nro.LOTE 10, B Y C Ref.:BARRIO 10 DE AGOSTO MZ 3, A DOS CUADRAS DEL RETIEN POLICIAL	CARPINTERIA	Carpinterias
1719176164	DELGADO PAZMIÑO DIOGENES DAVID		0981171506	ventas@mueble	MUEBLES DADEL	URB. CIUDAD VERDE CALLE F MZ. 47 CASA 24	CARPINTERIA	Carpinterias
1101434940	DIAZ JORGE VICENTE	023703762	0999999999	androck16_@hc	TALLER LOS LA URELES/ MUEBLES DE MADERA	URB LOS LA URELES Nro.10, VICENTE ANDA AGUIRRE Y CAMILO PONCE Ref.:FRENTE AL ALMACEN FLAYSER	CARPINTERIA	Carpinterias

Anexo C-3 (Cont.)

1713684437	DUCHICELA SARANGO ANGEL LEONARDO Y SRA.	022760130	0999608493	euroidisenoeu@	CARPINTERIA EURHOGAR //	CALLE 3 Nro.LOTE 12, AV. PRINCIPAL Ref.:A CIEN METROS DE LA GARITA	CARPINTERIA	Carpinterias
1704384310	FLORES NARANJO VICENTE GUSTAVO		0999895950	info@gustavo-f	ACTIVIDADES DE CARPINTERIA.	AV. ABRAHAM CALAZACON Y Nro.SN, MANUELITA SAENZ Ref.:A MEDIA CUADRA DEL TALLER AMAZONAS.	CARPINTERIA	Carpinterias
1705705703	FRIAS RIVERA AIDA MARINA		0998302996	cheliraramirez20	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	LOS PANZALEOS Nro.SN, R Ref.:A DOS CUADRAS DE LA IGLESIA DE LOS MORMONES	CARPINTERIA	Carpinterias
1202202964	GAVILANES TRUJILLO VINICIO ARTURO		0981429054	gavilanes-vinic	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA OFICINA U OTROS USOS.	VIA AL TOACHI Y Nro.SN, VIA A LAS MERCEDES Ref.:JUNTO A LA IGLESIA CATOLICA.	CARPINTERIA	Carpinterias
1708401672	GUILLEN ARGUELLO EDGAR DONATO RODRIGO	023770728		guillenedgar196	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	PRIMERA TRANSVERSA L Nro.4, AV. PRINCIPAL Ref.:A MEDIA CUADRA DE LA TIENDA BALSEA	CARPINTERIA	Carpinterias
1701836569	GUTIERREZ AGURTO FRANCISCO REINALDO	3704696	0969319653	mariacecilia.41@	CARPINTERIA DON PANCHITO	COOP. SANTA MARTHA SECTOR 6 AV. JACINTO CORTEZ ENTRE JORGE CARRERA ANDRADE Y DEMETRIO AGUILERA	CARPINTERIA	Carpinterias
1702280965	HERRERA CHACON LUIS GONZALO	3705668	0982336860	luisgonzaloherre	TALLER NORTEAMERICANO	VIA CHONE KM.2 CALLE RIO CHILA	CARPINTERIA	Seguros
1101896296	HERRERA SANMARTIN SILVIO FRANCISCO	023702866	0980200873	isabelherrera_2	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	CORDOVA Y Nro.19, JOAQUIN GALLEGOS Ref.:A UNA CUADRA DE LA CASA COMUNAL.	CARPINTERIA	Carpinterias
1706412077	LEON RIVAS JORGE SATURNINO		039505790		CARPINTERIA	COOP. 2 DE MAYO AV. PRINCIPAL JUNTO A LA CASA COMUNAL	CARPINTERIA	Carpinterias
1305713164	LOOR MUÑOZ LUJIA CELIA	3704048	0996710144	lijjaloor@outlook	CARPINTERIA ROSITA VIRGINIA	COOP. SANTA MARTHA SECTOR NO 3 Nro.SN, BENJAMIN CARRION Y JORGE ICAZA Ref.:DIAGONAL A LA IGLESIA CATOLICA	CARPINTERIA	Carpinterias
1311708216	MACIAS MENDOZA VIDAL ENRIQUE	080769397	080769397		TALLER DE EVANISTERIA	PLAN DE VIV. VIRGEN DEL CISNE	CARPINTERIA	Carpinterias
1719428136	MENESES SANCHEZ LUIS MIGUEL	3761864	0988802320	luismeneses_06	FRABRICACION DE MUEBLES DE MADERA	CALLE 06 Nro.07, CALLE 02 Ref.:BARRIO EL CARMEN A 50 METROS DE LAS CANCHAS DEPORTIVAS	CARPINTERIA	Carpinterias

Anexo C-4 (Cont.)

1714709472+B3	MERCHAN RODRIGUEZ MAXIMO EDISSON		080857707		CARPINTERIA	COOP, ALEJANDRO MONTESDEOCA A.V. LOS ANTURIOS	CARPINTERIA	Carpinterias
0201058740	MONAR PABLO SANTIAGO	0994791791		pablomonar@hc	CARPINTERIA MONAR	BARRIO LA ESPERANZA Nro.14, MZ 48 Ref.:DIAGONAL A LA TIENDA LOPEZ	CARPINTERIA	Carpinterias
1704468857	MONAR TRUGILLO TELMO HERIBERTO	2767697	0986055403	telmo monar@m	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR" CARPINTERIA LOS ANDES "	RIO DE ORO Nro.21, RIO MATAJE Ref.:COOP. UCOM UNO CALLE RIO DE ORO N°21 Y RIO MATAJE DIAGONAL A LA ESCUELA PARTICULAR	CARPINTERIA	Carpinterias
0500256300	MUÑOZ VIERA ALBERTO	022755852		albertoviera@hc	X CARPINTERIA (BODEGA DE MADERA)	PAJAN Nro.402, ALEJO CHARPANTIER Ref.:FRENTE A DESPENSA PATRICIO	CARPINTERIA	Carpinterias
2300101835	NIEVES RENTERIA DAVID FERNANDO		0997706478		CARPINTERIA	COOP. CHE GUEVARRA LAS MACARANA	CARPINTERIA	Otros
1714589098	NUÑEZ SALINAS CARLOS AURELIO	023840049	0993623680	carlosnuñez197	ACTIVIDADES DE CARPINTERIA	AV PRINCIPAL Y Nro.5, "P" Ref.:PARROQUIA EL ESPUERZO BARRIO CENTRAL CALLE EUDOMILIA PIEDRA LOTE 5 Y "P"	CARPINTERIA	Carpinterias
1723930960	ORTIZ GUTIERREZ ALVARO ANTONIO		0991092838	alvaro_ortiz71@	CARPINTERO AMBULANTE	URB LOS JARDINES, TIUPUTINI Y AV ESMERALDAS	CARPINTERIA	Carpinterias
1708195373	PADILLA AGUILERA NELSON ENRIQUE		0981040369	nelsonenriquep	MUEBLERIA SANTIAGO/ CARPINTERIA	VIA MONTENUEVO Nro.SN, MARGEN IZQUIERDO Ref.:DIAGONAL AL CEMENTERIO GENERAL	CARPINTERIA	Carpinterias
2300572613	PA REDES SIMBAÑA CRISTIAN EDUARDO	023740654	0999198460		CARPINTERIA	VIA QUEVEDO KM 6 1/2 COOP NUEVA AURORA	CARPINTERIA	Carpinterias
1707029565	PATIÑO CABRERA FAUSTO EDILBERTO	370673		amparitorocio@	CARPINTERIA	BY PASS VIA QUEVEDO BARRIO CORAZON DE JESUS	CARPINTERIA	Carpinterias
1715097505	PINARGOTE CUZME WELLINGTON MANUEL	092345682	092345682		CARPINTERIO	COOP SAN ANTONIO CALLE JUAN DE VELASCO ENTRE CAÑARIS Y PRINCESA PACHA	CARPINTERIA	Carpinterias
2101000129	POLO CAICEDO JOSE LEOPOLDO		0991127148	polo2101@hotr	CARPINTERIA	ABDON CALDERON Nro.142, GARCIA MORENO Ref.:VIA QUEVEDO KM. 6 1/2 JUNTO AL TALLER PALACIOS	CARPINTERIA	Carpinterias

Anexo C-5 (Cont.)

1102517412	PUCHAICELA MOROCHO EDMUNDO ANTONIO	3762215	0994906372	edmundomov_1	" MUEBLERIA VIRGEN DEL CISNE "	COOP. UCOM 2 Nro.97, "F" NO.97 Y CALLE 19 Ref.:DIAGONAL A LA POLICIA COMUNITARIA UPC	CARPINTERIA	Carpinterias
1721379699	QUITO QUINONEZ MANUEL ALEJANDRO		0993850413	quito.manuel@o	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	AV PRINCIPAL Nro.125, SEGUNDA TRANSVERSA L Ref.:CERCA DE LA PARADA DE BUSES DE LA COOP TSACHILA	CARPINTERIA	Carpinterias
1201464573	REBOLLEDO DIAZ RICARDO FERNANDO	S/N	0994241748	rebolledo-ricard	CEPILLOS ESCORPIO/ FABRICACION	COOP. NOGALES / PASAJE 4 Y Nro.2, AV. PRINCIPAL Ref.:JUNTO A LA CASA COMUNAL	CARPINTERIA	Artesanias
1714103056	RIVAS MOREIRA JORGE ISAAC	3701897	0999160016	automotoressar	MUEBLERIA GUAYACAN	COOP. 17 DE DIC. Nro.46, CARLOS ARROYO Y AYORA Ref.: DIAGONAL A LA FERRETERIA STI	CARPINTERIA	Carpinterias
1705330106	ROJAS MONTERO GILBERTO RAUL	3762553	0959282110	raul_10_jas@hc	ACTIVIDADES DE CARPINTERIA	1 Nro.SN, B Ref.: FRENTE A LA DISTRIBUIDOR A MORO	CARPINTERIA	Carpinterias
1701836395	ROMERO ESPINOZA HUGO NAPOLEON	2174181	0982698708	hugo.romero73t	" CARPINTERIA EL TRIUNFO "	VIA CHONE Nro.634, MARGEN IZQUIERDO Ref.:RECINTO NUEVO ISRAEL BARRIO LOS ALMENDROS CALLE VIA CHONE N°634 MARGEN IZQUIERDO	CARPINTERIA	Carpinterias
1701838169	ROMO IMBAQUINGO MANUEL ANIBAL	023766344	0981019576	romo-manuel22t	CARPINTERIA EL MUEBLE	BY PASS- CALLE NL-1 Nro.S/N, BY PASS QUEBEDO QUITO Ref.:A SESENTA METROS DE LA MECANICA ESPINOZA	CARPINTERIA	Carpinterias
1302215304001	SALTOS DOMINGUEZ EDULFO AGUSTIN		0983861747	salto.edulfo09@	TALLER DE MUEBLES CARPINTERIA	VIA QUEVEDO K 5 1/2 URB. LOS GIRASOLES LT. 39 MZ. 43 CALLE. A	CARPINTERIA	Carpinterias
1708694276	SANCHEZ DEL VALLE EDISSON GONZALO	2754326		esanchezmader	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR, FABRICACION MUEBLES DE MADERA PARA OFICINA U OTROS USOS	BY PASS QUITO- QUEVEDO Nro.S/N, MARGEN IZQUIERDO Ref.:BY PASS QUITO QUEVEDO A DOS CUADRAS DE LA BODEGA DE COMBUSTIBLE S AGROFULL.	CARPINTERIA	Carpinterias

Anexo C-6 (Cont.)

1710153444	SARITAMA GUERRERO MELQUI YEROVI	3703723	0985433797	melquisaritamag	CARPINTERIA ZARACAY	URB.MOREIRA AV. PUERTO ILA NO.302 Y MARCHENA	CARPINTERIA	Carpinterias
0300382066	SAULA SARMIENTO LUIS ALBERTO	2759081		nmargarita29@h	ACTIVIDADES DE CARPINTERIA	RIO TIGRE Nro.175, RIO PASTAZA Ref.:COOP. 30 DE JULIO SECTOR Nº2 CALLE PASTAZA Y TIGRE	CARPINTERIA	Carpinterias
1724338965	SEGURA CAMACHO JULIO CESAR		0937577404	julio.jcsc4@gma	CARPINTERIA - FABRICACION DE PUERTAS Y OTROS	GONZANAMA Nro.SN, SN Ref.:COOP. JUAN EULOGIO AV. PRINCIPAL	CARPINTERIA	Carpinterias
1710772615	SIGCHA MORALES JORGE NICANOR		0996904402	jorgesigcha130	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	EL SALTO Nro.8, AREQUIPA Ref.:A 1 CUADRA DE FERRETERIA NUEVA REPUBLICA	CARPINTERIA	Carpinterias
1712000890	SOSA PINARGOTE NARCISA AUXILIADORA	023701324	0997340758	akeada55@hotr	ACTIVIDADES DE CARPINTERIA	ANTONIO BARRERA Nro.28, 16 Ref.:COOP SANTA MARTHA SECTOR 3	CARPINTERIA	Carpinterias
1720568680	SUNTAXI CAMACHO RUBEN DARIO	2766835	099138783		" CARPINTERIA SR " FABRICACION DE MUEBLES PARA EL HOGAR	COOP. NUEVA REPUBLICA CALLE CARTA GENA Y RIVERA (JUNTO A LA ESCUELA CARLOS TAPIA)	CARPINTERIA	Carpinterias
1722397682	TENORIO GUANOLUISA OSCAR VINICIO		0985612785	oscarmsmm14	CARPINTERIA SNAY DER	COOP. FLAN DE VIVIENDA	CARPINTERIA	Carpinterias
1802039048	TOALOMBO LA GUA ERNESTO		0969977022	carpintec_ernes	CARPINTEC //CARPINTERIA Y TALLER	ZAMORA Nro.9, CALLE G Ref.:COOP 9 DE DICIEMBRE DIA GONAL A LAS CANCHAS DE FUTBOL	CARPINTERIA	Carpinterias
1706699129	VALENCIA SERGIO	3703973	0993087245	sergio.valencia	" LA BENDICION " CARPINTERIA	URB. MACHUCA Nro.7, DE LOS TUPIES Ref.:DIA GONAL A LA FERRETERIA LOZADA	CARPINTERIA	Carpinterias
0201006517	VELASCO MORA REMIGIO CERVANTES	02305579	0939535218		FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	LOS ARAWACOS Nro.1, 7 Ref.:BARRIO 13 DE OCTUBRE	CARPINTERIA	Carpinterias
2300123292	VELEZ BAUTISTA ANA LUCIA		0993850413	anabautista199	" MUEBLERIA LK "	PASAJE 4 Y Nro.S/N, CUARTA TRANSVERSAL Ref.:JUNTO A MUEBLERIA LISET	CARPINTERIA	Muebles
1711559219	VILLA GOMEZ LUDEÑA GERMAN ABEL	3753065	0997779590	gerrvi_41@hotr	CARPINTERIA MODELO// ACTIVIDADES DE CARPINTERIA	AV. LOS COLONOS Nro.463, JOSE EGUIGUREN Ref.:A TRES CUADRAS DE LA FABRICA DE MANGUERAS	CARPINTERIA	Carpinterias


Anexo C-7 (Cont.)

0501756217	YANCHAPAXI MASAPANTA SEGUNDO LUIS	3868122	0979670772	segundoyancha	CARPINTERIA DON LUIS	8 DE SEPTIEMBRE Nro.SN, PADRE PABLO ROYA Ref.:PARROQU IA SANTA MARIA DEL TOACHI FRENTE A LAS CANCHAS DEPORTIVAS	CARPINTERIA	Carpinterias
1714922687	ZAMBRANO HERRERA CALIXTA ZORAIDA		0988312065	calixtazambran	FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR	PLAN DE VIVIENDA VIRGEN DEL CISNE-LOTE 42	CARPINTERIA	Carpinterias
1706165857	ZAMBRANO INTRIAGO FELIPE VINICIO	02766920	0997823324	vininzambrano@	" DEPOSITO DE MADERA ZAMBRANO "	MANUELITA SAENZ Nro.5, CANSACOTO Ref.:URB. ABARCA CALLE MANUELITA SAENZ N°CINCO Y CANZACOTO	CARPINTERIA	Madera en General
1715398655	ZAMBRANO LOOR ABRAHAN ALMAGRO	022766920	0986485739	zambrano-09-06	ACTIVIDADES DE CARPINTERIA	A.CALAZACO N Nro.SN, SAN ANTONIO Ref.:URB. LOS FAISANES AV. ABRAHAN CALAZACON Y SAN ANTONIO ESQUINA	CARPINTERIA	Carpinterias
1716144892	ZAMBRANO SALAZAR GABRIELA VERONICA	2773228	0999121589	gabita_beb16@	FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR.	RIO SALAZAR Y Nro.S/N, SULAY GAIBOR Ref.:TRAS PANADERIA ANDRES.	CARPINTERIA	Carpinterias

Fuente: GAD provincial

Anexo D. Encuesta realizada a los carpinteros, ebanistas y armadores

Anexo D-1. Encuesta

 UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL "UTE" SEDE SANTO DOMINGO	
Encuesta para determinar el consumo santodomingueño de herrajes para modulares de cocina.	
Nombre de la empresa/persona natural	Fecha:.....
Entrevistado:	Cargo:.....
Teléfono:	Correo:
Dirección:.....	Lat. y Long.....
Indicación: Por favor conteste el siguiente cuestionario según su criterio.	
1.- ¿Hace cuantos años está constituida su emprendimiento?	
.....	
2.- ¿A qué actividad se dedica?	
Armador <input type="checkbox"/>	Ebanista <input type="checkbox"/> carpintero <input type="checkbox"/>
3.- ¿Cuál es su nivel de educación?	
Primaria <input type="checkbox"/>	Secundaria <input type="checkbox"/> Tercer Nivel <input type="checkbox"/> Cuarto Nivel <input type="checkbox"/>
4.- ¿Cuál es su promedio de ingresos mensual por esta actividad?	
300 a 500 <input type="checkbox"/>	501 a 800 <input type="checkbox"/> 801 a 1000 <input type="checkbox"/> más de mil <input type="checkbox"/>
5.- ¿De los siguientes herrajes para modulares de cocina, en promedio que cantidad compra mensualmente?	
Manija de aluminio 349 cc 96 mm natural
Botón ZAMAK redondo cromado pequeño. ø 25mm
Bisagra semicodo 35mm económica
Corredera full ext.35cm zinc mediana
Bisagra acero inoxidable puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm
Se habla de promedio porque el volumen de compra mensual varía cada mes.	
6.- ¿Cuánto le cuesta los siguientes herrajes?	
Manija de aluminio 349 cc 96 mm natural
Botón ZAMAK redondo cromado pequeño. ø 25mm
Bisagra semicodo 35mm económica
Corredera full ext.35cm zinc mediana
Bisagra acero inoxidable puerta 3 1/2" x 2 1/4" x 1.5mm
7.- Indique las preferencias que tienen sus clientes de acuerdo a la procedencia del Herraje?	
ALEMANIA <input type="checkbox"/>	ITALIA <input type="checkbox"/> ESPAÑA <input type="checkbox"/> MEXICO <input type="checkbox"/>
CHINA <input type="checkbox"/>	COLOMBIA <input type="checkbox"/>
8.- ¿Está conforme con el precio de venta de los herraje: si <input type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/> porque?	
.....	
9.- ¿En qué sector económico se encuentra usted?	
Constructoras <input type="checkbox"/>	Industria <input type="checkbox"/> Artesanos <input type="checkbox"/> Otros, identifique cuál?.....
10.- ¿Cuál es el proveedor de los herrajes mencionados anteriormente?	
EDIMCA <input type="checkbox"/>	MASISA <input type="checkbox"/> LOPEZ <input type="checkbox"/> EL CORAL <input type="checkbox"/>
FERRISARIATO <input type="checkbox"/>	MEGAMADERAS BRITO LOPEZ SA <input type="checkbox"/> Otros; cuáles?.....
11.- Enumere 3 nombres de herrajes que Ud. compra habitualmente, que no esté mencionado en el punto 6	
.....	
.....	
.....	
Gracias por su tiempo. Tú colaboración nos será muy útil..	

Elaborado por: Marilyn Carrasco

Anexo D-2. Realización de encuesta a carpinteros, ebanistas y armadores



Anexo D-3. Realización de encuesta a carpinteros, ebanistas y armadores



Anexo D-4. Realización de encuesta a carpinteros, ebanistas y armadores