



# UTMACH

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Plan de negocios para la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024.**

**ARMIJOS LOPEZ ANDREA DEL CISNE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**PROPEL ASENCIO SHEYLA ELIZABETH  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**Plan de negocios para la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024.**

**ARMIJOS LOPEZ ANDREA DEL CISNE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**PROPEL ASECIO SHEYLA ELIZABETH  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**Plan de negocios para la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024.**

**ARMIJOS LOPEZ ANDREA DEL CISNE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**PROPEL ASENCIO SHEYLA ELIZABETH  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**ESPINOSA GALARZA MIGUEL ORLANDO**

**MACHALA  
2023**

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES ARTESANALES DE PINO PARA DORMITORIO HACIA ESTADOS UNIDOS DESDE LA EMPRESA ARMIJOS S.A EN EL 2024.

*por* ANDREA DEL CISNE ARMIJOS LÓPEZ\_ SHEYLA ELIZABETH PROSPER ASENSIO

---

**Fecha de la entrega:** 01-may-2024 12:40p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2308030122

**Nombre del archivo:** RESA\_ARMIJOS\_S.A\_EN\_EL\_2024. \_Andrea\_del\_cisne\_Armijos\_López.pdf (1.19M)

**Total de palabras:** 16918

**Total de caracteres:** 91826

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES ARTESANALES DE PINO PARA DORMITORIO HACIA ESTADOS UNIDOS DESDE LA EMPRESA ARMIJOS S.A EN EL 2024\_

ANDREA DEL CISNE ARMIJOS LÓPEZ\_ SHEYLA ELIZABETH PROSPER ASECIO

## INFORME DE ORIGINALIDAD

4%

INDICE DE SIMILITUD

3%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<b>Submitted to Universidad Técnica de Machala</b> Trabajo del estudiante	1%
2	<b>www.coursehero.com</b> Fuente de Internet	< 1%
3	<b>Submitted to UNIBA</b> Trabajo del estudiante	< 1%
4	<b>Submitted to Universidad Anahuac México Sur</b> Trabajo del estudiante	< 1%
5	<b>issuu.com</b> Fuente de Internet	< 1%
6	<b>www.eumed.net</b> Fuente de Internet	< 1%
7	<b>revmediciego.sld.cu</b> Fuente de Internet	< 1%

[repositorio.upse.edu.ec](https://repositorio.upse.edu.ec)

8

Fuente de Internet

&lt; 1 %

9

[documents.mx](https://documents.mx)

Fuente de Internet

&lt; 1 %

10

[www.export-ar.org.ar](http://www.export-ar.org.ar)

Fuente de Internet

&lt; 1 %

11

Submitted to Universidad Cooperativa de Colombia

Trabajo del estudiante

&lt; 1 %

12

Submitted to Universidad TecMilenio

Trabajo del estudiante

&lt; 1 %

13

[money.socioeco.org](http://money.socioeco.org)

Fuente de Internet

&lt; 1 %

14

[www.woodmizer.cl](http://www.woodmizer.cl)

Fuente de Internet

&lt; 1 %

15

[appswl.elsevier.es](http://appswl.elsevier.es)

Fuente de Internet

&lt; 1 %

16

[www.afydad.com](http://www.afydad.com)

Fuente de Internet

&lt; 1 %

17

[www.coolsocial.net](http://www.coolsocial.net)

Fuente de Internet

&lt; 1 %

18

[www.dosaguasconsulting.com](http://www.dosaguasconsulting.com)

Fuente de Internet

&lt; 1 %

19

[www.researchgate.net](http://www.researchgate.net)

Fuente de Internet

< 1 %

20

[www.slideshare.net](http://www.slideshare.net)

Fuente de Internet

< 1 %

21

[canalesti.com](http://canalesti.com)

Fuente de Internet

< 1 %

22

[digitum.um.es](http://digitum.um.es)

Fuente de Internet

< 1 %

23

[doaj.org](http://doaj.org)

Fuente de Internet

< 1 %

24

[docplayer.es](http://docplayer.es)

Fuente de Internet

< 1 %

25

[fr.slideshare.net](http://fr.slideshare.net)

Fuente de Internet

< 1 %

26

[www.censat.org](http://www.censat.org)

Fuente de Internet

< 1 %

27

[www.scribd.com](http://www.scribd.com)

Fuente de Internet

< 1 %

28

(Carlinda Leite and Miguel Zabalza). "Ensino superior: inovação e qualidade na docência", Repositório Aberto da Universidade do Porto, 2012.

Publicación

< 1 %

29

[esnam.eu](http://esnam.eu)

Fuente de Internet

< 1 %

30	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	< 1 %
31	<a href="https://prezi.com">prezi.com</a> Fuente de Internet	< 1 %
32	<a href="https://rraae.cedia.edu.ec">rraae.cedia.edu.ec</a> Fuente de Internet	< 1 %
33	<a href="https://www.englishtrackers.com">www.englishtrackers.com</a> Fuente de Internet	< 1 %
34	<a href="https://www.vaneduc.edu.ar">www.vaneduc.edu.ar</a> Fuente de Internet	< 1 %
35	<a href="https://www.visitingchile.com">www.visitingchile.com</a> Fuente de Internet	< 1 %
36	<a href="https://www.voltairenet.org">www.voltairenet.org</a> Fuente de Internet	< 1 %
37	<a href="https://baixardoc.com">baixardoc.com</a> Fuente de Internet	< 1 %
38	<a href="https://dspace.ups.edu.ec">dspace.ups.edu.ec</a> Fuente de Internet	< 1 %
39	"Inter-American Yearbook on Human Rights / Anuario Interamericano de Derechos Humanos, Volume 17 (2001)", Brill, 2005 Publicación	< 1 %

Excluir citas      Apagado

Excluir bibliografía      Apagado

Excluir coincidencias      Apagado

## CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN

### CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Los que suscriben, ARMIJOS LÓPEZ ANDREA DEL CISNE y PROSPEL ASECNCIO SHEYLA ELIZABETH, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado Plan de negocios para la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

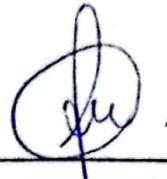
Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



Armijos López Andrea del Cisne

0706164720



Prospel Asencio Sheyla Elizabeth

0750522815

## **DEDICATORIAS**

A mis padres,

A Norma López

A Álvaro Armijos

*Andrea del Cisne Armijos López*

A mi madre, Yolanda Asencio;

A la memoria de Néstor Prospel;

A Verónica Espinoza Morocho

A Manuel Prospel Asencio

A Gabino Prospel Asencio

*Sheyla Elizabeth Prospel Asencio*

## **AGRADECIMIENTO**

- En primer lugar, nos gustaría agradecer a Dios por todos los buenos momentos que tuvimos en nuestras vidas y junto a nuestra carrera.
- A nuestros padres, hermanos, abuelos por el esfuerzo y apoyo que nos brindaron en nuestro camino de convertirnos en futuros profesionales.
- Al Dr. Carmentate por enseñarnos con dedicación.
- A nuestro tutor el Ing. Espinosa Galarza Miguel Orlando por brindarnos la ayuda en el trayecto de nuestro trabajo de investigación.

*Andrea del Cisne Armijos López*

*Sheyla Elizabeth Prospel Asencio*

## RESUMEN

Ecuador es caracterizado por su excelente materia prima por ello sus orígenes en el ámbito artesanal son considerados como una diversidad cultural desde el proceso de producción hasta su fabricación, por tal motivo consideren a los muebles artesanales de material de pino para su comercialización internacional específicamente en el mercado de Estados Unidos con el propósito de aumentar las ventas de la empresa Armijos S.A que se especializa en la elaboración de muebles de madera de pino artesanal. Se identificó como principal problema de esta organización la falta de conocimiento y experiencia sólida en la exportación. Por ello la investigación se centró en determinar si la implementación de dicho plan podría incrementar la cantidad de ventas. Un factor importante que se resalta es que Ecuador es un país que solo se ocupa de la exportación de materia prima al mercado internacional por tal motivo esta investigación tiene como objetivo elaborar un plan de negocio para la exportación muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A. Los métodos que se implementaron en esta investigación fueron el histórico-lógico, analítico-sintético, abstracción, concreción, inductivo-deductivo, hipotético-deductivo, modelación y sistemático que facilitaron respaldar y justificar la investigación. Los empíricos como la entrevista, la encuesta y estudio de documentos que permitió adquirir información para lograr una comprensión profunda y precisa en el campo del comercio internacional. Los resultados alcanzados en la investigación demuestran que es factible la aplicación de un plan de negocio en la empresa comercializadora porque ofrece beneficios favorables para extender su producto hacia el mercado internacional, además, debido a la alta producción, se puede lograr la exportación internacional de muebles artesanales de pino, porque todas las variedades de muebles de pino tienen un mercado potencial de alta demanda de este producto. Se recomienda que la empresa tenga enfoques innovadores, atraigan inversores y participen en exposiciones internacionales.

**PALABRAS CLAVES:** Plan, Exportación, Negocios, Muebles, Artesanal.

## **ABSTRACT**

In the research carried out, the origins of the production of artisanal pine furniture in Ecuador were thoroughly explored, considering its cultural diversity, the manufacturing process of this furniture was analyzed with a view to its international marketing specifically in the United States market with the purpose to increase sales of the company Armijos S.A., which specializes in the production of artisanal pine wood furniture. The lack of knowledge and solid experience in developing business plans was identified as the main problem of this organization. Therefore, the investigation focused on determining whether the implementation of said plan could increase the amount of sales. An important factor that stands out is that Ecuador is a country that only deals with the export of raw materials to the international market, for this reason it is the objective of the research is to develop a business plan to export handmade pine furniture to the United States from the company Armijos S.A. The methods that were implemented in this research were historical-logical, analytical - synthetic, abstraction, concretion, inductive-deductive, hypothetical-deductive, modeling and systematic. Empirical methods such as interview, observation and study of documents. The results achieved in the research demonstrate that it is feasible to apply a business plan in the marketing company because it offers favorable benefits to extend its product to the international market. Furthermore, due to high production, international marketing of furniture can be achieved. pine crafts, because all varieties of pine furniture have a potential market of high demand for this product. It is recommended that the company have innovative approaches, attract investors and participate in international exhibitions.

**KEYWORDS:** Plan, Export , Business, Management, Furniture.

## INDICE GENERAL

<b>REPORTE DE SIMILITUD.....</b>	<b>4</b>
<b>CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>DEDICATORIAS .....</b>	<b>6</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>7</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>8</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>15</b>
<b>    CAPÍTULO 1 DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....</b>	<b>19</b>
1.1    Evolución de la gestión de negocios en el proceso de comercialización internacional de muebles artesanales en relación con la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024. ....	19
1.2    Caracterización gnoseológica de comercialización internacional de muebles artesanales de pino.....	23
1.2.1    Comercialización.....	23
1.2.2    Internacionalización .....	24
1.2.3    Comercio Internacional .....	25
1.2.4    Muebles .....	25
1.2.5    Artesanal .....	26
1.2.6    Muebles Artesanales .....	27
1.2.7    Pino .....	28
1.2.8    Comercialización Internacional de muebles artesanales de pino .....	29
1.3    Caracterización gnoseológicamente de Gestión de negocios.....	30
1.3.7    Gestión .....	30
1.3.8    Negocios.....	31
1.3.9    Gestión de negocios .....	32

1.3.10	Plan de negocios.....	33
1.3.11	Exportación .....	34
1.4	Valoración actual de las exportaciones de muebles de diseño artesanal de pino hacia el mercado estadounidense para la empresa Armijos S.A en el 2024.....	34
<b>CAPÍTULO 2 METODOLOGÍA.....</b>		<b>38</b>
2.1	Tipo de investigación. ....	38
2.2	Paradigma o perspectiva general. ....	38
2.3	Población. ....	38
2.4	Métodos teóricos. ....	39
2.4.1	Método histórico-lógico .....	39
2.4.2	Método analítico-sintético e inductivo – deductivo .....	39
2.4.3	Método abstracción y concreción.....	39
2.4.4	Método de hipotético – deductivo.....	40
2.4.5	Método de modelación .....	40
2.4.6	Método sistémico .....	40
2.5	Métodos empíricos. ....	41
<b>CAPÍTULO 3. EVALUACIÓN DE CASO.....</b>		<b>42</b>
3.1.	Fundamentos teóricos de la contribución práctica .....	42
3.2.	Elaboración del aporte práctico .....	43
3.2.1.	Plan de negocio de exportación .....	43
3.2.2.	Perfil corporativo .....	44
3.2.2.1.	Estado actual de la compañía .....	44
3.2.2.2.	Misión.....	44
3.2.2.3.	Visión .....	44
3.2.3.	Mercado Objetivo .....	44
3.2.3.1.	Análisis de la demanda de muebles artesanales de pino en Estados Unidos .....	44
3.2.3.2.	Análisis de la oferta .....	45

3.2.3.3.	Análisis de la competencia .....	46
3.2.3.4.	Precios Internacionales .....	47
3.2.3.5.	Barreras comerciales .....	48
<u>  3.2.4.</u>	Estrategias de negocios .....	49
3.2.4.2.	Acuerdos estratégicos .....	50
3.2.5.	Estrategias de promoción .....	51
3.2.5.1.	Producto.....	52
3.2.5.2.	Plaza .....	53
3.2.5.3.	Promoción.....	53
3.2.5.4.	Precio .....	54
3.2.6.	Proceso de exportación .....	54
3.2.6.1.	Requisitos y documentos para exportar.....	54
3.2.6.2.	Acuerdos de negociación.....	55
3.2.6.3.	Método de pago .....	55
3.2.6.4.	Precio EXW en fábrica .....	55
3.2.6.5.	Embalaje y envasado .....	56
3.2.6.6.	Paletización.....	56
3.2.6.7.	Proceso operacional de exportación con carta de crédito irrevocable.....	57
3.2.7.	Estudio de viabilidad económico .....	58
3.2.7.1.	Financiación total .....	58
3.2.7.2.	Costos totales.....	59
3.2.8.	Valoración económica .....	60
3.2.8.1.	Valor presente Neto (VAN).....	60
3.2.8.2.	Tasa de rendimiento interno (TIR) .....	60
3.3	Evaluación del aporte práctico .....	61
	<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....</b>	<b>67</b>
4.1	Corroboración a los resultados obtenidos.....	67

4.2 Significación de los resultados .....	68
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>70</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>71</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>72</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>77</b>

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1.</b>	Evolución de las exportaciones de muebles artesanales 2020 - 2022 .....	35
<b>Ilustración 2.</b>	Organigrama de la empresa Armijos S.A.....	36
<b>Ilustración 3.</b>	Cubicaje del producto.....	57
<b>Ilustración 4.</b>	Financiación total: propuesta de negocios internacionales.....	59
<b>Ilustración 5.</b>	Costos totales de gestión operativa.....	60
<b>Ilustración 6.</b>	Cálculo de la VAN y TIR.....	61
<b>Ilustración 7.</b>	Concepción teórica y práctica que apoyan a la propuesta .....	62
<b>Ilustración 8.</b>	Concepción estructural y metodológica del proyecto favorecen el logro del objetivo.....	62
<b>Ilustración 9.</b>	Estructuraciones establecidas en la propuesta de negocios.....	63
<b>Ilustración 10.</b>	Progreso del proyecto .....	63
<b>Ilustración 11.</b>	Concepto teórico planteado en la propuesta de negocios .....	64
<b>Ilustración 12.</b>	Viabilidad de la propuesta .....	64
<b>Ilustración 13.</b>	Grado utilidad de la propuesta.....	65
<b>Ilustración 14.</b>	Impacto de la propuesta de negocios.....	65
<b>Ilustración 15.</b>	Contribución a la propuesta de negocios.....	66

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b>	Exportaciones de muebles ecuatorianos hacia Estados Unidos.....	45
<b>Tabla 2.</b>	Países exportadores de muebles para dormitorio hacia Estados Unidos .....	46
<b>Tabla 3.</b>	Precios Internacionales de la competencia .....	47
<b>Tabla 4.</b>	Precios Referencial de los Veladores o mesitas de noche .....	47
<b>Tabla 5.</b>	Comparación de mueble ecuatoriano con el mueble de la competencia .....	48
<b>Tabla 6.</b>	Análisis SWOT .....	49
<b>Tabla 7.</b>	Descripción del producto .....	52
<b>Tabla 8.</b>	Diseño del producto .....	53

## INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la gran parte de la economía global se sustenta en la globalización y en el avance tecnológico, que marca el comienzo del tercer milenio y obliga a las naciones a explorar nuevas opciones en sus interacciones en el intercambio de bienes y servicios entre países. Ecuador ha ganado reconocimiento a nivel mundial por la calidad excepcional de su escuadría, que se desarrolla en gran medida de forma artesanal y a pequeña escala, al aprovechar la diversidad de maderas disponibles en nuestro entorno, se alcanza adquirir un bien terminado de categoría óptima. Los mobiliarios, siendo objetos prominentes en una vivienda, son considerados como arte, pues el artesano lo crea con la intención de que sean admirados y apreciados.

Los muebles antiguos suelen tener un alto precio debido a que en el pasado su elaboración era muy laboriosa sin embargo el resultado final siempre era excepcional su diversidad de estilos de muebles antiguos varía significativamente según la época en que fueron creados lo que da lugar a una amplia gama de estilos influenciados por diversos factores. Se cree que comenzaron hace varios siglos atrás donde los seres humanos empezaron a construir y esculpir sus propios enseres utilizando materiales como leño, rocas y calaveras de seres vivos, un proceso que evolucionó con el paso del tiempo. El hombre ha manipulado la madera para satisfacer sus necesidades debido a su resistencia, durabilidad y rigidez, y fue uno de los primeros materiales utilizados en la construcción de viviendas.

Las herramientas de caza, la fabricación de utensilios y otras aplicaciones hacen de la madera un material vital. Esta posee una estructura celular única que proporciona propiedades importantes para su uso en la fabricación. A lo largo de la historia, los muebles han evolucionado y se han reinventado junto con la humanidad. Mesas, sillas e incluso sofás primitivos se remontan al Neolítico y al antiguo Egipto. Si bien la distribución de enseres de leño en Ecuador se ha centrado principalmente en la plaza local, en los últimos años han surgido como una opción viable para la exportación debido a su calidad y potencial de mercado.

Ecuador es reconocido internacionalmente por la calidad superior de sus productos manufacturados y madera, ya sea para el mercado local o para el extranjero. El país cuenta con una amplia variedad de especies de madera debido a factores como diferentes cultivos forestales nativos y exóticos, así como su ubicación geográfica que proporciona condiciones

climáticas variadas. Esto ha contribuido a una ampliación de tasa de incremento en las variedades silvestres y ha posicionado a Ecuador entre las diez naciones más diversas del mundo. A pesar de ser un sector productivo secundario, el sector industrial Mueblera ha experimentado una notable dinámica en su movimiento de productos tanto a nivel nacional como a escala mundial en la última década. Esto se debe a la tradición artesanal en el trabajo de la madera y al acceso de insumos de la zona que satisfacen las demandas de los consumidores. La industria está orientada cada vez más hacia la exportación, reflejando una recuperación en dicho mercado.

Muchas empresas locales enfrentan desafíos considerables en la promoción de sus productos a nivel global. Estos desafíos surgen de diversos factores, como la falta de comprensión de las complejidades del proceso de exportación, la escasez de motivación y respaldo financiero para llevar a cabo dicho proceso, así como los costos significativos asociados al mismo. Además, se enfrentan a restricciones y obstáculos propios del entorno del comercio internacional. En conjunto, estos elementos crean un ambiente complejo que dificulta la expansión de sus mercados más allá de las fronteras nacionales. (Jabbaz Churba, 2021)

El sujeto de análisis se refiere específicamente a la comercialización internacional de muebles de pino, con enfoque en la gestión de negocios de exportación. El objetivo de la investigación consiste en elaborar un plan de negocios y lograr exportar muebles de pino artesanales con destino a Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024, a través de la implementación de un proyecto estratégico. Los objetivos específicos del estudio incluyen analizar la evolución de la gestión de negocios, enfocándose en la caracterización gnoseológica, económica y metodológica de la comercialización internacional de muebles artesanales, así como evaluar la situación actual de exportación muebles de pino artesanales hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024.

A lo largo del proyecto, se están explorando los aspectos históricos que describen la evolución de gestionar un plan comercial para la exportación de muebles artesanales de pino a los Estados Unidos. Además, se están examinando los conceptos y marcos de referencia relevantes, poniendo énfasis en la caracterización en términos de conocimiento, enfoque metodológico y aspectos económicos relacionados con la exportación de muebles artesanales de pino a escala global. Asimismo, se están considerando los aspectos contextuales que afectan a la situación actual de la exportación de muebles artesanales de pino por parte de la empresa Armijos S.A.

En el presente proyecto, se ha desarrollado la hipótesis científica sugiriendo "Un plan de negocios logra la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024.". En esta premisa la propuesta de negocios se considera como la variable independiente mientras que la exportación de muebles de pino artesanales hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024 se considera variable dependiente que nos ayudarán a comprender la situación relacionada con el ámbito de estudio.

En la investigación, se están utilizando diversos enfoques y técnicas para abordar las particularidades de la comercialización de muebles internacionales. Estos métodos incluyen enfoques conceptuales como el histórico-racional, el analítico-compositivo, la abstracción y concreción, el inferencial-derivado, hipotético – deductivo, la modelación y el sistémico. Además, se está recurriendo a métodos empíricos como la entrevista y la observación para recopilar datos relevantes de la empresa con el propósito de alcanzar los objetivos establecidos.

Los logros que se conseguirán en la investigación demostrarán que la implementación de un plan de negocios en la empresa comercializadora de muebles de pino es una posibilidad viable, ya que proporcionará opciones beneficiosas con el fin de aumentar la presencia de su producto en el ámbito internacional. En conclusión, se está anticipando que la empresa, debido a su alta capacidad de producción, logrará llevar a cabo la comercialización internacional de muebles artesanales de pino. Además, se está previendo que aprovechará un mercado potencial con una fuerte utilización de muebles en sus diversas variedades. Como recomendación, se está sugiriendo que la empresa mantenga un enfoque constante en la participación en ferias internacionales con el objetivo de dar a conocer su producto a posibles compradores y, de esta manera, ampliar su presencia en el extranjero. Esta estrategia incluso podría atraer inversionistas hacia la empresa.

La investigación está organizada en una estructura que incluye una introducción, cuatro capítulos, secciones de conclusiones y recomendaciones. La primera parte tiene como finalidad proporcionar un contexto teórico, asimismo, contextual para el objeto de estudio, abordando su diagnóstico y conceptos relacionados, incluyendo antecedentes históricos, conceptuales y contextuales. El segundo capítulo se centra en explicar la metodología utilizada en la investigación y los materiales empleados. El tercer capítulo se dedica a la explicación y evaluación de los logros alcanzados mediante los métodos aplicados,

respaldando estos hallazgos con una base teórica que respalda su relevancia práctica y finalmente el cuarto capítulo se enfoca en analizar los logros obtenidos.

## **CAPÍTULO 1 DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO**

### **1.1 Evolución de la gestión de negocios en el proceso de comercialización internacional de muebles artesanales en relación con la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024.**

Los muebles de pino son de un acabado duradero además de ser de alta calidad y estilo rústico este tipo de material tiende a durar décadas ya que no deja que se acumule de polvo es por eso que es el material favorito de las personas con alergias o problemas respiratorios. Los muebles cumplen la función de dar vida y hacer acogedora a una casa es por eso que se consideran una expresión artística ya que son creados con la intención de que aprecien su encanto y sean valoradas por sus compradores los muebles antiguos suelen tener un elevado valor económico debido a la meticulosidad con la que eran confeccionados en tiempos pasados y los desenlaces siempre resultaban magníficos su variedad de estilos y versatilidad de muebles antiguos varía considerablemente según la época en que fueron elaborados influenciados por diversos aspectos (Rodríguez, 2008).

Se estima que su elaboración inició hace varios siglos cuando las personas buscaban la necesidad de un lugar donde sentarse y no estar directamente en el suelo es así como esculpieron con sus propias manos algo parecido al mueble muebles empleando materiales como madera, piedra y restos de animales con el transcurso del tiempo esta costumbre evolucionó haciendo que la madera se convirtiera en un material primordial en la satisfacción de las necesidades humanas debido a su solidez, durabilidad y rigidez siendo uno de los primeros elementos utilizados en la edificación de hogares, utensilios de caza, herramientas y más. Además de que la madera está compuesta por una estructura celular que le otorga propiedades esenciales para su confección.

Los muebles se han reinventado y diseñado a lo largo de la historia tanto como la propia humanidad. Las versiones primitivas de mesas, sillas e incluso sofás se remontan al Neolítico y al antiguo Egipto. Pero el mobiliario de estas épocas lejanas se parece poco a lo que conocemos ahora debido a lo mucho que han evolucionado nuestros gustos. La infraestructura de los muebles griegos se caracterizaban por su simplicidad es por eso que eran populares y asequibles estos solían ser confeccionados principalmente con madera de cedro, pino o ciprés, aunque también incorporaban otros materiales como láminas de metales

nobles, marfil selectas en una ornamentación inspirada en elementos arquitectónicos mientras que los romanos perfeccionaron las formas y desarrollaron la técnica de tapicería presente en los muebles y rellenos, destacando la icónica silla Klismos, la cual ha sido objeto de adaptaciones hasta la actualidad.(Sánchez et al., 2020).

En comparación con los egipcios que presentaban diseños más tradicionales que transmitía su historia plasmada en sus creaciones además de añadir toques de oro y colores a sus obras. Mientras que los antiguos chinos fueron los primeros en inventar muebles para sentarse directamente en el suelo conocidos como tapetes y desarrollaron mesas largas y estrechas diseñadas específicamente para sostener instrumentos, a menudo llamadas mesas de altar.

En la etapa de la Edad Media se pueden identificar estilos como el románico y el gótico. Durante este periodo, los muebles reflejaban influencias religiosas y se destacaban por su distintividad mostrando una preferencia por la madera oscura, decoraciones detalladas y formas de gran tamaño. Fue un período de dificultad y necesidad; la mayoría de la gente sólo tenía los objetos más rudimentarios, como sillas, taburetes, bancos y algún que otro cofre primitivo. Durante la última parte de este período, comenzaron a aparecer una variedad de nuevos tipos de accesorios, como armarios y escritorios (Anderson, 2020).

Continuamos con el Renacimiento que abarca el inicio de la era del mobiliario tradicional donde se encuentran estilos como el Renacimiento español, neoclasicismo y romanticismo los mobiliarios clásicos alcanzaron su máximo esplendor y eran llamativos por cumplir ir con sus estándares tradicionales e inspiradas en épocas victorianas. Tras la 1ª Guerra Mundial, el Vanguardismo marca un cambio radical en el mundo del arte dando lugar a diseñadores con la clara intención de innovar y romper con las convenciones establecidas la funcionalidad del mobiliario y simplicidad de los materiales transforman por completo la percepción del mueble en el observador o comprador habitual.

Posteriormente surge el movimiento moderno de arquitectura funcional e internacional que revoluciona por completo la forma del mobiliario gracias a la introducción de nuevos materiales como el acero todos aquellos muebles de la posguerra que identificamos como retro representan un hito importante en la historia del mueble (Rodríguez, 2008).

Con el transcurso del tiempo surgió la era del desencanto con el movimiento posmoderno que buscaba recuperar los estilos clásicos presentando muebles visualmente robustos con estructuras poco convencionales y diseños poco prácticos.

Después pasamos al mobiliario contemporáneo el cual suele ser más compacto y con ciertos toques de inspiración italiana. Por otro lado, nos encontramos con el mobiliario de tipo "hazlo tú mismo" aquel que se adquiere en tiendas y se puede montar como un rompecabezas. También encontramos muebles de diversas calidades como los fabricados con MDF y laminados plásticos. La duración específica de cada uno de estos movimientos varía según el país y su sucesión depende de cada corriente y de la aceptación que hayan tenido a lo largo de la historia.

El progreso en el diseño y la tecnología que ha experimentado el mobiliario actual es tan impresionante como el desarrollo de las naciones industrializadas a lo largo del tiempo y su evolución ha estado influenciada por corrientes artísticas y funcionales impulsadas por sus creadores. En el proceso de diseño y fabricación del mobiliario se requiere de una preparación mental previa a la producción que implica la combinación de conocimientos adquiridos a través de experiencias pasadas o inspirados por modelos observados en el ámbito de la carpintería y es fundamental establecer procedimientos que fortalezcan la fase de diseño para poder crear muebles que sean prácticos y estéticos. (Sánchez et al., 2020).

Según lo expuesto por Ribeiro (2012), se señala que el entorno de los negocios a nivel internacional es complejo y abarca diversas facetas como los riesgos políticos, diferencias culturales y riesgos asociados al cambio de divisas, así como las particularidades legales y fiscales. Los que buscan comprender los impactos transfronterizos han recurrido a diversas disciplinas como marketing, finanzas, operaciones, estrategia y comportamiento organizacional, para emplear teorías y métodos pertinentes.

El C.I. ha sido una práctica arraigada desde tiempos antiguos y continúa siendo una actividad relevante en la actualidad permitiendo que países de distintas regiones crezcan de manera recíproca y se abastezcan mutuamente. La participación en el comercio internacional nos conduce a diversos objetivos de exportación lo que amplía nuestra presencia en el mercado global en la región Sierra del Ecuador podemos encontrar el pino que es una especie exótica distribuida en la serranía por tener una alta adaptabilidad, crecimiento rápido, y rentabilidad de su producción es uno de los materiales que se ocupa a la hora de elaborar obras.

Es por eso que industrias de muebles a pesar de no ser un producto que suele ser frecuente en Ecuador se demostró altas ventas en el mercado internacional a la hora de su elaboración por ser de alto valor, pero de una buena calidad y durabilidad es por eso el principal objetivo es priorizar el desarrollo de las capacidades propias del productor y elaboración de diferentes

tipos de muebles. Es por ello que la elaboración muebles de madera de pino es una de las más cotizadas esta se caracteriza por un color claro entre blanco y amarillo con toques vetados haciéndola atractiva a la vista sin importar el estilo de mueble al ser hechos con este material dar versatilidad al adaptarse en cualquier espacio del hogar la madera de pino es resistente a diferentes condiciones climáticas y el preserva miento a través del tiempo al ser muebles macizos los convierte en electrostáticos haciéndolos de poco mantenimiento ya que no se llenan de polvo con facilidad ser los favorito de personas con alergias o problemas respiratorios.

La venta de estos muebles en Ecuador tiene un impacto significativo a nivel interno por ser productos de excelente calidad que satisfacen las necesidades de los clientes. llevando a que se conviertan en una forma de explotación por lo que nos enfocaremos en un plan de oportunidades para facilitar su manejo en el extranjero obteniendo una mayor cantidad de ventajas y factibilidad de la mercancía. Según Sánchez y colaboradores (2020) la industria de elaboración de muebles destaca en la economía de Ecuador formando parte importante de la producción nacional como lo indican datos del Banco Central del Ecuador ha experimentado un crecimiento significativo a lo largo de los años con el objetivo de expandirse y convertirse en el principal proveedor de Estados Unidos, es necesario demostrar capacidades no solo en producción, sino también en diseño, calidad, seriedad en la entrega, transporte y un adecuado empaque.

En el pasado la administración de negocios se centraba en satisfacer las necesidades del cliente a nivel local estando estrechamente ligada a la relación entre el mueble y su proceso. Con el transcurso del tiempo esta práctica se ha ido modernizando y evolucionando a medida que el ser humano ha progresado con nuevas tecnologías lo que ha facilitado el proceso y ha beneficiado las exportaciones manufactureras. Estas organizaciones se dedican a transformar materias primas en productos elaborados o semielaborados, estableciendo relaciones para mejorar sus productos y buscar la satisfacción del cliente, así como aumentar la productividad y se han adaptado a los tipos de muebles según su origen hasta llegar a los diseños modernos que se ofrecen en diversas calidades y estilos para satisfacer las preferencias de cada consumidor.

## **1.2 Caracterización gnoseológica de comercialización internacional de muebles artesanales de pino**

### **1.2.1 Comercialización**

Los estudios de Barreto et al. (2022) enfatizan que " la comercialización se define como la combinación de acciones orientadas hacia la negociación y publicidad de mercancías, bienes o servicios, siendo ejecutadas por diversas entidades como empresas, organizaciones e incluso grupos sociales" (p. 753).

Como señalan Manrique et al. (2019) "la comercialización implica la tarea de reconocer los diversos canales y niveles de distribución en distintos segmentos de mercado, además de determinar dónde se deben colocar los productos en los lugares adecuados" (pp. 1136,1146).

Según Sampedro et al. (2021) describen que, la comercialización de un producto o servicio se enfoca en el proceso de llevar ese producto al mercado, lo que incluye ponerlo a la venta, establecer las condiciones comerciales adecuadas y desarrollar las vías de distribución para que llegue a los consumidores. En resumen, implica todas las estrategias y elecciones destinadas a vender un producto en el mercado con la finalidad de conseguir efectos factibles.

Barreto et al. y Sampedro et al. explican que la comercialización se puede entender como la agrupación de funciones enfocadas en la transacción y promoción de bienes o servicios, y estas acciones son realizadas por diversas entidades, que pueden ser empresas, organizaciones e incluso grupos sociales. En pocas palabras, engloba todas las estrategias y decisiones destinadas a lograr la venta exitosa de un producto en el espacio de intercambio, con la intención de conseguir logros excelentes. Por parte, Manrique et al. subrayan que la comercialización implica la tarea de identificar los diferentes canales y niveles de distribución en varios segmentos de mercado, así como decidir dónde ubicar los productos en los lugares más apropiados.

El concepto de comercialización se alude a series de labores que se enfocan en la venta de productos, bienes o servicios, y estas actividades son realizadas por diversas entidades, como empresas, organizaciones e incluso grupos sociales. En definitiva, implica todas las estrategias y decisiones destinadas a lograr la venta exitosa de un producto en la plaza con la meta de alcanzar los rendimientos superiores. Además, la comercialización también

abarca la tarea de identificar los diferentes canales y niveles de distribución en varios segmentos de mercado y la decisión de dónde ubicar los productos de manera estratégica.

### **1.2.2 Internacionalización**

Para Echeverri, et al. (2020) mencionan que, "la internacionalización dependerá del conocimiento de la búsqueda de nuevas oportunidades hacia los objetivos de mercado con la iniciativa de buscar mercados extranjeros haciéndola una estrategia atractiva basada en decisiones y elecciones del mismo"(pp. 246,273).

Es así que "la internacionalización entra aspectos como el proceso en el cual se lleva a cabo gestiones como el cálculo de costos de las mercancías, producción, suministros y relaciones humanas ya que son clave fundamental entre equipos de trabajo mejorando la comunicación eficaz del ambiente laboral" (Casante, 2021).

El enfoque que dan los autores con respecto a la internacionalización nos da a entender que esta es la capacidad que una empresa para comercializar sus productos a un destino elegido para eso debemos tener en claro las barreras a identificar por medio de análisis internos que nos harán superar a la competencia y rendir en el sector externo, es relevante señalar que el bien va ser elegido debe tener acogida y a eso sumándole un plan estratégico para evitar fallas futuras.

Al hacerse una empresa internacional se obtendrán ventajas como aumento de competitividad haciendo que la misma amplíe su capacidad productiva logrando mejor productividad y aumento de ventas y consolidar sus productos obteniendo presencia en el mercado ya que al productor para mercados externos se optimizará a medida que se incrementa la producción, los costos se reducen debido al principio de aplicar a la economía de escala se observa.

La Internacionalización en las empresas, se consideran como el desarrollo de estrategias para ocasionar su avance comercial de sus actividades para alcanzarla es conveniente preparar un bien adecuado para el ámbito externo, beneficioso para mejorar las habilidades individuales y favorecer el crecimiento y desarrollo futuro de las asociaciones. La entidad debe tener en cuenta que su progreso es a largo alcance y no directo, sino que evoluciona gradualmente a través de distintas fases.

### **1.2.3 Comercio Internacional**

Según Jiménez (2019) indica que, el comercio internacional desempeña un papel esencial en el ámbito global al facilitar la asignación eficiente de recursos. Por un lado, actúa como una herramienta efectiva que promueve el desarrollo de las sociedades y reduce la necesidad de recursos energéticos y materias primas.

Es así que "el comercio internacional se enfoca en analizar los aspectos vinculados al traslado físico de productos desde un país de origen hacia uno de destino, incluyendo tanto las importaciones como las exportaciones" (Tejeda et al., 2019).

Tóala, et al. (2019) afirman que, " el intercambio comercial se enfoca en examinar las operaciones mercantiles y crediticias que tienen lugar en medio de dos o más naciones, con el propósito de promover un crecimiento armonioso y equilibrado en todos esos países" (p. 71).

Las tres definiciones proporcionadas por los autores se refieren a la comercialización internacional y cómo implica establecer relaciones comerciales con otros países más allá de las fronteras con el propósito de alcanzar objetivos comerciales. Tejeda et al. y Tóala, et al. argumentan que el comercio internacional es el movimiento de productos desde un país de origen hacia uno de destino, abarcando tanto las importaciones como las exportaciones con el propósito de promover un crecimiento económico. Sin embargo, estas definiciones no abordan el aspecto del desarrollo de las sociedades y la creación de una comunidad global, como lo señala Jiménez.

El comercio internacional abarca tanto la gestión eficiente del traslado físico de productos entre naciones, incluyendo importaciones y exportaciones, como la supervisión y análisis de los negocios comerciales y financieras entre dos o más territorios. Se enfoca en promover un crecimiento equilibrado y sostenible en todas las naciones participantes, considerando aspectos económicos, sociales y ambientales.

### **1.2.4 Muebles**

Según Ávila y Ortega (2021) argumentan que los muebles son hechos de madera se construyen utilizando madera de pino, que se destaca por su densidad y resistencia a la humedad. Además, se utilizan telas importadas de alta calidad en su fabricación. Estos muebles presentan diseños exclusivos y contemporáneos, y su variedad de modelos se

actualiza con frecuencia, lo que ha impulsado un aumento en cubrir la necesidad en el nicho en los años recientes.

Cáceres et al. (2022) manifiestan que los muebles son bienes mobiliarios hechos de madera, productos muy relevantes en el mercado, y la elección del material con el que se fabrican es un factor crucial para los consumidores. Además, aspectos como la calidad de la madera, las telas, los colores y la apariencia en general son atributos que influyen en la satisfacción de los consumidores y en la competitividad de la empresa.

Ávila, Ortega y Cáceres et al. destacan que los muebles elaborados con madera de pino, conocida por su densidad y resistencia al agua, incorporan telas importadas con un proceso de elaboración de alto nivel. Estos muebles presentan diseños exclusivos y contemporáneos, y su gama de modelos se actualiza con regularidad, lo que ha impulsado un incremento en su demanda en el espacio interno en los años pasados. Además, aspectos como la calidad de la madera, la elección de las telas, los colores y la apariencia en general son atributos que ejercen una influencia significativa en la satisfacción de los clientes y en la competencia de las corporaciones.

Los muebles resultan objetos o piezas mobiliarias diseñados y fabricados para ser utilizados en el interior de casas, oficinas, espacios comerciales y otros lugares. El concepto de "muebles" se refiere a productos elaborados con madera de pino y que incorporan telas importadas con una manufactura de calidad de primera. Estos muebles se caracterizan por presentar diseños exclusivos y contemporáneos, con una variedad de modelos que se actualizan regularmente. La satisfacción del público consumidor y la competitividad empresarial se ven influenciadas por atributos como la calidad de la madera, la elección de las telas, los colores y la apariencia en general de estos productos.

### **1.2.5 Artesanal**

Según Múnera (2020) define que, la artesanía implica la representación de conocimientos, vivencias y herramientas de manera auténtica. Se enfatiza la naturaleza artesanal de actividades como la herbolaria, el senderismo, la partería, la imposición de manos, la purificación a través de la luz y otras similares. Estas prácticas se basan en el cuidado, la valoración y el respeto hacia las diversas formas de vida presentes en nuestro planeta, que compartimos como una comunidad global.

Riascos et al. (2020) expresan que, lo artesanal resalta la importancia del amor por la cultura como el núcleo de las tradiciones que moldearon a un grupo específico de productores y creadores, quienes demuestran su destreza al convertir materiales modestos en obras de arte altamente detalladas y valiosas. Por lo tanto, es fundamental para las familias de artesanos preservar y transmitir a sus descendientes el legado intercultural e intergeneracional de la forma más auténtica posible.

Camacho et al. (2019) destacan que, lo artesano nos presenta un enfoque de producción que difiere de la sencilla búsqueda de ganancias, por lo tanto, se trata de una estrategia generada para mantener la sustentabilidad de las cantidades familiares que lo practican. De manera que, hablar de artesanía implica la distinción entre un objeto y otro de naturaleza diferente.

En concordancia con los dos autores, destacan que el amor por la cultura es fundamental en la artesanía, ya que es el corazón de las tradiciones que han moldeado a un grupo específico de productores y creadores. Estos artesanos dan a conocer sus habilidades al convertir materiales modestos en obras de arte específicamente detalladas y valiosas. Por lo tanto, es primordial para las familias de artesanos preservar y transmitir a sus descendientes el legado cultural de la forma más auténtica posible. En cambio, Camacho et al. enfatizan que la artesanía presenta un enfoque de producción que difiere de la simple búsqueda de beneficios económicos. Puesto que, es un plan dispuesto a conservar la viabilidad de la unión familiar que lo efectúan.

Lo artesanal es una práctica de productores y creadores que aprecian y preservan las tradiciones culturales, mostrando habilidad al transformar materiales sencillos en obras de artes precisas y valiosas. Esta labor se centra en el amor por la cultura y en la transmisión entre generaciones de un legado verídico, más allá de adquirir ganancias económicas. Además, indica la diferencia entre objetos naturales y su esencia.

### **1.2.6 Muebles Artesanales**

Merino et al. (2020) declaran que "son piezas de mobiliario creadas por artesanos expertos que emplean métodos y técnicas tradicionales de fabricación, a menudo a mano, utilizando materiales de alta calidad. Cada pieza es única y refleja la habilidad y la visión del artesano".

Rodríguez et al. (2019) consideran que los muebles son creaciones artesanales que se distinguen por su meticulosidad en los detalles estas piezas a menudo incorporan elementos

de diseño inspirados en la naturaleza y simplicidad. Son muebles que se crean de manera individual y que capturan la esencia de la madera en su estado natural.

Según Ludovico (2019) deduce que son productos únicos, hechos a medida o en ediciones limitadas, que enfatizan la calidad, la funcionalidad y la estética. Cada pieza refleja la creatividad y la habilidad del artesano. Estas piezas son el resultado de una colaboración entre el artesano y el cliente, y se crean para perdurar en el tiempo tanto en términos de durabilidad como de estilo.

De acuerdo con Merino et al. y Rodríguez et al. Evidencian que los muebles artesanales son creaciones de hábiles artesanos que emplean métodos y técnicas tradicionales de fabricación, a menudo de forma manual, utilizando materiales de alta calidad. Cada pieza es única y refleja la destreza y visión del artesano. En opinión de Ludovico se trata de productos singulares, hechos a medida o en ediciones ilimitadas, que hacen hincapié en la calidad, funcionalidad y estética.

Los muebles artesanales se refieren a piezas de mobiliario elaboradas por expertos artesanos que utilizan métodos y técnicas de fabricación tradicionales, a menudo de manera manual, y emplean materiales de alta calidad. Cada una de estas piezas es única y refleja la destreza y visión distintivas del artesano. Estos muebles se caracterizan debido a su minuciosa dedicación a los detalles y destreza artesanal.

### **1.2.7 Pino**

Reyes et al. (2020) refieren que, *Pinus patula* es una especie autóctona que posee una destacada importancia económica debido a su elevado potencial para el desarrollo de plantaciones de rápido crecimiento. Este árbol se caracteriza por tener una copa amplia y redondeada, un tronco recto y madera de buena calidad. Su uso es extendido en plantaciones en regiones como Sudáfrica, India, Australia y Sudamérica.

Escamilla et al. (2020), indican que el pino es una especie endémica que reviste una significativa relevancia tanto desde una perspectiva ecológica como económica. Se emplea en campañas de restauración forestal y se centra en esta especie debido a su abundancia, notable producción en condición de leña, habilidad para absorber anhídrido carbónico y su distinción que presenta en relación con el roble. Esta especie cuenta con cualidades óptimas

para industria forestal, como troncos rectilíneos, destreza de corte orgánico, y excelente calidad de pino.

El pino es la especie más ampliamente cultivada, ya que es una de las más adecuadas para condiciones menos favorables. Esta variedad suministra al mercado nacional madera de alta calidad con reconocimiento a nivel internacional, lo que a su vez garantiza una rentabilidad en la inversión y facilita un crecimiento sostenible (Luna, 2019).

Reyes et al. y Escamilla et al. enfatizan que el pino es una especie autóctona que ostenta una destacada importancia económica gracias a su gran potencial de producción para la creación de plantaciones de rápido crecimiento. Además, tiene atributos perfectos para el campo mueblero, como fuste, aptitud de punteo espontáneo y perfección de fresno. En contraste, Luna destaca que el pino es la especie más ampliamente cultivada, en gran parte debido a su adaptación a condiciones menos favorables. Esta variedad provee al mercado nacional madera de alta calidad con reconocimiento a nivel internacional, lo que, a su vez, garantiza una rentabilidad en la inversión y promueve un crecimiento sostenible.

El pino se refiere a una especie nativa que destaca por su relevancia económica debido a su alto potencial de producción para plantaciones de rápido crecimiento. Además, se caracteriza por tener un tallo erguido, competencia de recorte innato y superioridad de producción de leño, lo que lo hace ideal para la industria maderera. Este árbol también se distingue por ser la especie más ampliamente cultivada, en gran parte debido a su adaptación a condiciones más favorables, proporcionando madera de alta calidad al mercado nacional con reconocimiento a nivel internacional y promoviendo la rentabilidad en la inversión y el crecimiento sostenible.

### **1.2.8 Comercialización Internacional de muebles artesanales de pino**

La Comercialización Internacional de Muebles Artesanales de Pino se refiere a la actividad de vender y distribuir muebles hechos a mano utilizando pino u otros tipos de madera como material principal en mercados internacionales. Estos muebles se caracterizan por su fabricación artesanal, lo que significa que son producidos de manera manual y con técnicas tradicionales, en lugar de ser fabricados en masa con maquinaria industrial.

La comercialización internacional de estos muebles implica exportarlos a otros países para su venta y distribución en mercados extranjeros. Esto puede incluir la búsqueda de clientes

y socios comerciales en el extranjero, la adecuación de los bienes para cumplir con las preferencias y estándares de calidad de esos sectores específicos, la gestión de la logística y el cumplimiento de regulaciones comerciales internacionales.

Además, en el ámbito internacional puede ser una oportunidad de negocio para artesanos y fabricantes que deseen expandir su alcance y llegar a un público más amplio fuera de su mercado local. También puede contribuir a la promoción de la artesanía local y la cultura a nivel global. Sin embargo, este proceso también implica desafíos, como la competencia con productos similares de otros lugares y la comprensión de las dinámicas comerciales internacionales.

### **1.3 Caracterización gnoseológicamente de Gestión de negocios**

#### **1.3.7 Gestión**

Huertas et al. (2020), proponen que “la gestión es la palabra que aleja el acto de gestionar. Por lo tanto, es una expresión ampliamente utilizada en el mundo empresarial como un estándar ejecutivo que define las medidas requeridas para alcanzar los propósitos de la compañía”.

Como dice Torres (2019), la gestión implica una serie de pasos esenciales para garantizar que los sistemas operativos de la organización operen de manera consistente y confiable. Estos procedimientos abarcan tanto el mantenimiento de una operación estable como la implementación de mejoras en dicha operación.

Martínez y Palacios (2019) sostienen que, es un conjunto de acciones diseñadas para aprovechar, intercambiar, fomentar y supervisar los conocimientos que una organización (ya sea una red o comunidad) y sus empleados poseen, con el propósito de dirigirlos hacia la consecución más eficiente de sus metas.

En concordancia con Torres, Martínez y Palacios, la gestión comprende una serie de etapas esenciales destinadas a asegurar la operación coherente y confiable de los sistemas operativos de la organización. Estos procedimientos abarcan tanto el mantenimiento de una operación estable como la introducción de mejoras continuas, lo que conduce a una gestión dinámica y adaptable. Mientras Elizabeth et al. enfatizan que la gestión, está intrínsecamente relacionada con la administración. Por ende, es un término de uso extendido en el entorno

empresarial, representando un patrón administrativo que establece las acciones necesarias para alcanzar de manera eficaz los objetivos empresariales.

La gestión se refiere a las secuencias de hechos y procesos destinados a garantizar la operación coherente y confiable de los sistemas operativos de una organización. Estas actividades incluyen tanto el mantenimiento de una operación estable como la implementación constante de mejoras, lo que resulta en una gestión adaptable y dinámica. Además, la gestión guarda una estrecha relación con la administración y se ha convertido en un término ampliamente utilizado en el mundo corporativo, representando un modelo directivo que determina las labores de forma productiva para llegar a los propósitos detallados en los negocios.

### **1.3.8 Negocios**

Según lo señalado por Ávila (2021) “los negocios representan la característica distintiva del emprendedor siendo un componente esencial de los procesos socioeconómicos no obstante la definición y descripción del emprendimiento pueden abordarse desde distintas perspectivas de investigación”

El resultado de Araujo (2021) indica, "sector empresarial los negocios se caracterizan por establecer una relación con sus clientes y satisfacer sus necesidades para provocar una nueva compra " (pp. 89,96).

Ávila y Araujo resaltan que los negocios tienen un rol fundamental en la conformación de la identidad del emprendedor y son un pilar crucial en los procesos socioeconómicos. Sin embargo, subrayan que la explicación y descripción del emprendimiento pueden variar dependiendo de las diversas líneas de investigación que se sigan en el ámbito empresarial los negocios se distinguen por su capacidad para establecer vínculos con los clientes y satisfacer sus necesidades lo que estimula la generación de nuevas adquisiciones.

El concepto de negocios abarca su función esencial en la definición de la identidad del emprendedor y su impacto crucial en los procesos socioeconómicos. Los negocios en este contexto pueden entenderse desde diversas perspectivas según las líneas de investigación que se sigan. En el ámbito empresarial se destacan por su capacidad para establecer conexiones con los clientes y satisfacer sus necesidades, generando así nuevas compras.

### **1.3.9 Gestión de negocios**

Según Vásquez et al. (2022) define que, la gestión de negocios es un instrumento que permite desarrollar una ventaja competitiva, es decir, cómo producir un artículo o proporcionar un servicio de manera que se genere valor tanto para el cliente como para la compañía; esto se relaciona con los modelos de negocio.

Acorde a la referencia de Pineda (2019) manifiesta que, "la gestión de negocio está vinculada a desafíos particulares, lo que da lugar al desarrollo de una herramienta de gestión que evalúa cómo afectan los cambios específicos en cada modelo de negocio de una empresa en particular" (pp. 117,130).

González y Fernández (2021) expresan que, la gestión de negocios se adapta o cambia con el objetivo de maximizar el valor que puede ofrecer al cliente, al mismo tiempo que busca capturar valor para la organización a través de los beneficios obtenidos a cambio del valor proporcionado al cliente.

Las interpretaciones de los tres estudiosos ofrecen valiosos matices acerca de la administración de empresas. Vásquez y sus colegas resaltan su función en la creación de una ventaja competitiva al potenciar estima para ambas partes, ya sea el cliente o la empresa vinculando estrechamente con los modelos de negocio. Por otro lado, Pineda hace hincapié en su conexión con desafíos particulares lo que impulsa el establecimiento de herramientas de administración para la evaluación de los efectos de cambios específicos en los modelos de negocio. González y Fernández destacan su habilidad para adaptarse y así maximizar el valor proporcionado al cliente mientras se asegura la captura de beneficios para la organización a través de esa propuesta de valor en conjunto estas perspectivas enriquecen nuestra comprensión de la administración empresarial.

La administración de empresas es un proceso ágil que constantemente busca adaptarse a desafíos específicos para cultivar y conservar una ventaja competitiva que perdure en el tiempo. En lugar de concebir la gestión como un instrumento estático se trata de un sistema adaptable que evalúa de forma continua cómo los cambios específicos en el esquema de la actividad económica de una corporación, pueden influir en su capacidad para producir valor de la misma manera para el usuario o sociedad esta adaptación estratégica tiene como objetivo principal maximizar el valor ofrecido al cliente y al mismo tiempo asegurar la

captura de valor para la organización a través de los beneficios derivados de la propuesta de valor.

### **1.3.10 Plan de negocios**

De acuerdo con Baque, et al. (2020) el propósito de un plan de negocios radica en evaluar la viabilidad de un proyecto desde perspectivas económicas, técnicas, sociales y ambientales lo que implica analizar oportunidades, retos, beneficios y desventajas del negocio, así como estudiar el entorno en el que se desarrollará el proyecto.

Según Abril y Dávila (2019), un plan de negocio es un documento que detalla la empresa, la idea de negocio o el proyecto que un emprendedor planea llevar a cabo junto con su contexto. En este informe el emprendedor presenta sus conceptos de manera organizada y atractiva mostrando su entusiasmo por materializar su idea empresarial por medio del plan de negocios comunicando y atraer a posibles inversionistas.

Los hallazgos de Olivo y Avendaño (2019) indican que un plan de negocios constituye una estructura detallada que abarca aspectos técnicos, financieros y económicos, considerando todos los factores necesarios tanto para la implementación como para el funcionamiento de un nuevo proyecto empresarial o la expansión de un negocio existente. El objetivo principal es evaluar la viabilidad y rentabilidad del emprendimiento de manera anticipada.

Los enfoques de los diferentes autores arrojan una perspectiva enriquecedora sobre el plan de negocios. Baque, et al. subrayan su propósito fundamental de evaluar proyectos desde diversas perspectivas, incluyendo aspectos económicos, técnicos, sociales y ambientales, enfocándose en el análisis exhaustivo del entorno empresarial. Por otro lado, Abril y Dávila resaltan su importancia como una herramienta persuasiva para comunicar ideas emprendedoras de manera atractiva a posibles inversores, destacando la narrativa y el entusiasmo emprendedor. Mientras tanto, Olivo y Avendaño enfatizan su papel como una estructura programática que abarca aspectos técnicos, financieros y económicos en el comienzo y ampliación de empresas, se enfoca en la evaluación anticipada de la viabilidad y rentabilidad.

El plan de negocios actúa como un documento que facilita la evaluación y examen de los posibles beneficios y riesgos relacionados con la expansión de un negocio a nivel

internacional. Además, identifica el mercado al que se desea ingresar y establece tanto objetivos generales como específicos de ventas que se aspiran alcanzar

### **1.3.11 Exportación**

Según Águila (2020), se destaca que las exportaciones contribuyen al progreso económico del país al generar ingresos que ayudan a cubrir deudas externas y a adquirir bienes y servicios en el extranjero que son necesarios para el consumo de la población, producción, desarrollo económico y social del país. Asimismo, permiten una mejor gestión de los recursos fomentan el avance tecnológico incrementando la creación de empleo y fortalecen las reservas en moneda extranjera, mejoran la balanza de pagos y pueden elevar el nivel de vida de la población.

Por otro lado, Salazar et al. (2020) señalan que las exportaciones son fundamentales para la economía de un país, ya que su importancia radica en el impacto que tienen en la balanza comercial. Si un país exporta más de lo que importa, su balanza comercial es positiva y aportará ingresos al país los cuales pueden destinarse al ahorro o la inversión si un país importa más de lo que exporta se produce un déficit que afectará los niveles de ahorro e inversión al fugarse capital hacia otras naciones.

Según los dos autores la exportación se describe como la actividad comercial que implica la venta de bienes y servicios a otro país donde la empresa exportadora dirige el proceso de comercialización y adquiere conocimiento sobre los mercados internacionales.

Existen diversas maneras en las que una empresa puede llevar a cabo sus exportaciones. La empresa exportadora realiza envíos entre empresas asociadas como sucursales o filiales. En ocasiones las empresas pueden vender directamente a clientes independientes o a compradores a través de intermediarios además las empresas pueden exportar productos semiacabados que son utilizados por otras empresas relacionadas en su proceso de producción.

## **1.4 Valoración actual de las exportaciones de muebles de diseño artesanal de pino hacia el mercado estadounidense para la empresa Armijos S.A en el 2024.**

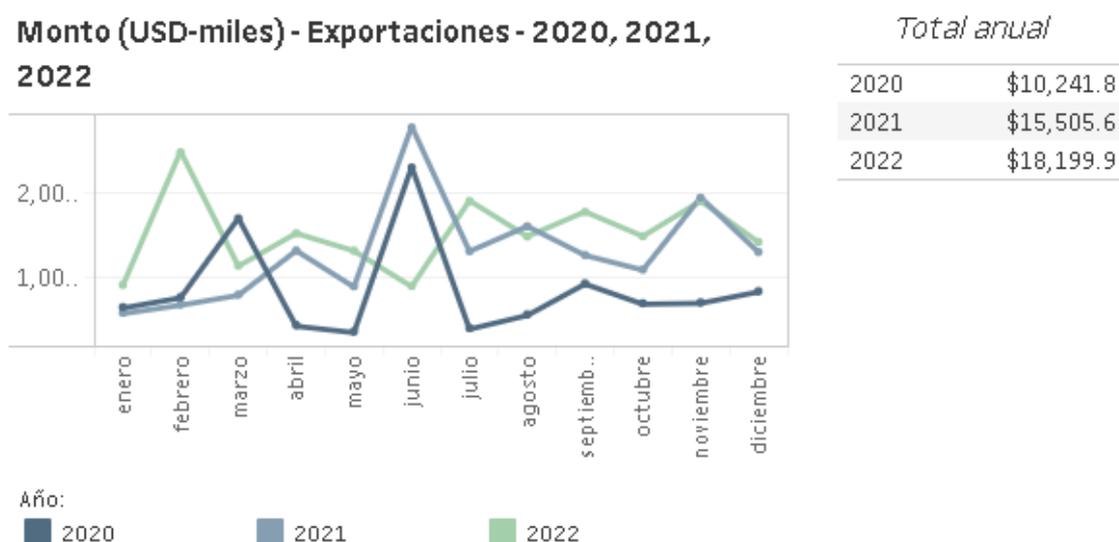
Un propósito clave para todas las entidades es aumentar los ingresos. No obstante, las organizaciones, al igual que otros aspectos, deben planificar adecuadamente sus estrategias comerciales para atraer clientela que no solo estén dispuestos a ampliar ventajas, sino que

también contribuyan a los objetivos estratégicos de la entidad. Una parte fundamental de esta planificación es el análisis de consumidores o segmentos de plaza potencial, para determinar si ingresar a ellos sería beneficioso para la sociedad.

Para la Empresa Armijos S.A, que se especializa como comercializadora, es vital analizar la situación monetaria y transaccional de los países a los que se planea exportar. En este sentido, es esencial estudiar la coyuntura financiera y mercantil de EE.UU. Una señal significativa para evaluar este vínculo comercial es el comportamiento de las ventas al exterior de muebles artesanales desde el país de origen hacia Norteamérica.

En 2022, las exportaciones mobiliarias alcanzaron aprox. \$18,199.9 miles de millones. lo que representa un notable crecimiento en comparación con los \$10,241.8 millones registrados en 2020. Este aumento indica una potenciación en los intercambios comerciales entre ambos países, lo que podría beneficiar a Armijos S.A en su incursión en América del Norte. El cuadro 1 representa lo explicado:

**Ilustración 1.** *Evolución de las exportaciones de muebles artesanales 2020 - 2022*



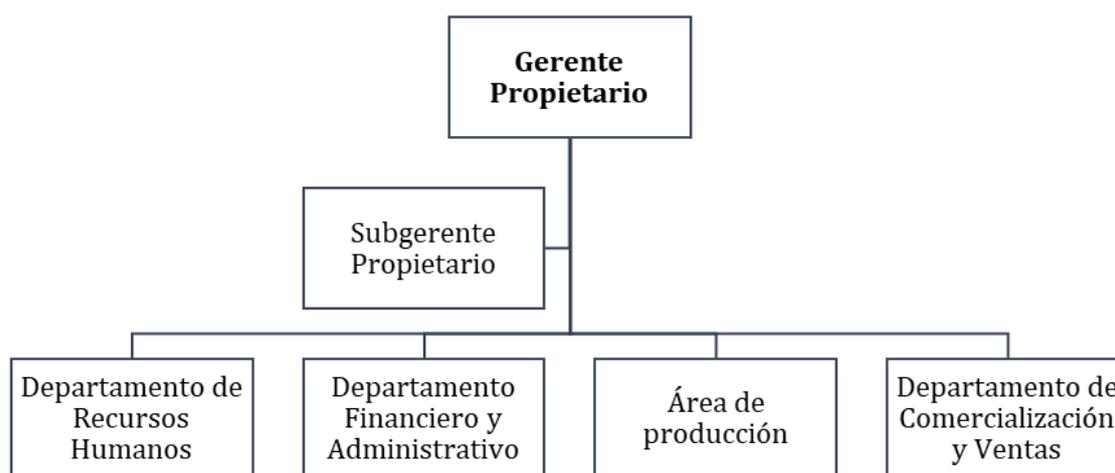
*Obtenido de SIPA (2023)*

La implementación de este plan de negocios acarreará una variedad de beneficios, tanto en lo que respecta a la estructura de la compañía como en la preparación necesaria para aprovechar este aporte práctico. A través de este plan, se adquirirá un entendimiento profundo del mercado internacional, se identificarán los riesgos asociados, y se obtendrá una

visión realista de la situación que enfrenta la empresa al ingresar a este mercado. Asimismo, se calcularán los costos reales relacionados con la producción y la logística. La ejecución del plan permitirá que la empresa participe activamente en el comercio internacional, amplíe su base de clientes y atraiga inversores extranjeros para impulsar su crecimiento (Cristancho et al., 2021).

La empresa Armijos S.A está situada en la ciudad de Machala correspondiente a la provincia de El Oro, su propiedad se encuentra ubicada en las calles 10 de agosto y 13va norte parroquia Alborada 1. Actualmente la empresa cuenta con 15 trabajadores, cada uno se desempeña en cada área correspondiente. Entre ellos 4 mujeres y 11 hombres de diferentes edades. La empresa evidencia un organigrama bastante vertical, mismos que se cargan de la producción y distribución del producto, estos se encuentran divididos de la siguiente manera:

**Ilustración 2.** *Organigrama de la empresa Armijos S.A*



Elaborado por las autoras

Se evidencia la división de la sociedad en cuatro áreas: sectorial de gestión del personal, Administración financiera, Manufactura y mercadotecnia. La configuración de cada departamento se adapta a sus necesidades específicas.

La empresa inició sus operaciones en el 2013 y hasta la actualidad ofrece una gran variedad de muebles artesanales de pino para el hogar y los principales proveedores de materia prima de la fábrica son tres y estos son Edimca, Distablasa y Placacentro. En cuanto a la capacidad

productiva de muebles artesanales de pino, es de 100 muebles. Por otra parte, se menciona que el valor de ventas mensuales fluctúa entre \$3.000 y \$4.000.

La problemática está relacionada a la empresa Armijos S.A por su incapacidad para poder exportar sus muebles artesanales y en la necesidad de aplicar un plan de negocio, con el propósito de vender estos productos al extranjero. El problema se identificó por medio de una entrevista y estudio de documentos realizados al dueño de la compañía, en tal sentido, el propietario mencionó que, a pesar de que la demanda local por sus muebles es sólida, existe un deseo de expandir su negocio hacia mercados internacionales como Estados Unidos, donde la demanda por estos productos de buena calidad y sostenibles está en aumento. Sin embargo, existen limitaciones para acceder a este mercado en el cual se ha convertido en un obstáculo significativo para el crecimiento de la empresa.

En relación a la problemática expuesta, se aplicaron métodos empíricos, entre los cuales se destaca la entrevista con el propietario y el estudio de documentos relacionados con la entidad. Además de estas técnicas, se llevaron a cabo análisis del mercado y evaluaciones de tendencias para especificar la viabilidad de la exportación. Estas acciones incluyeron el análisis exhaustivo de datos de mercado, consultas con expertos en comercio internacional y la realización de encuestas dirigidas a posibles clientes en el extranjero. A través de la aplicación de estos métodos basados en datos concretos, se llegó a la conclusión de que es esencial desarrollar un plan de negocios sólido para habilitar la exportación y capitalizar las oportunidades presentes en el mercado internacional.

Los productos de Armijos S.A consisten en muebles con inspiración en la vida artesanal, fabricados principalmente a partir de madera de pino, incorporando detalles distintos propios de la marca. Estos muebles tienen una base de consumidores en su mayoría compuesta por estadounidenses y europeos. La correcta planificación y supervisión del plan de negocio ofrecerá la oportunidad de recopilar datos fundamentales acerca de la demanda de mobiliario de madera de pino en el mercado objetivo. Estos datos serán de suma relevancia para la formulación de resoluciones tácticas para fortalecer la presencia de los productos en dicho mercado. Adicionalmente, permitirá evaluar la participación y el nivel de demanda que las exportaciones de muebles artesanales de pino tienen en ese mercado.

## CAPÍTULO 2 METODOLOGÍA

### 2.1 Tipo de investigación.

La forma de investigación asociada con la exportación de muebles artesanales de pino hacia el mercado de Estados Unidos, según su finalidad es aplicada porque se emplearán conocimientos teóricos y prácticos para abordar un problema específico, buscando identificar las estrategias más efectivas para la exportación y aprovechar las oportunidades de negocios; según su objetivo gnoseológico es explicativa/ transformadora, porque busca indagar los diversos aspectos que inciden en el ámbito de la exportación y comercialización de muebles artesanales de pino; según su contexto es de campo porque se desarrolla en un entorno real, en este caso la empresa Armijos S.A.; según el control de las variables es experimental, es decir, se manipula la variable independiente para observar el efecto que causa en la variable dependiente; según su orientación temporal es longitudinal, dado que se recolecta datos a lo largo de un lapso de tiempo, específicamente en el año 2020-2024, con la finalidad de descubrir las tendencias y demanda de las ventas de muebles en el contexto local y según la generalidad estudia una situación específica porque la investigación se focaliza en la exportación de muebles artesanales de pino del negocio Armijos S.A. orientado a un mercado específico en el año 2024.

### 2.2 Paradigma o perspectiva general.

Este tipo de paradigma se centra en un enfoque cuantitativo, ya que por medio del análisis empírico estudiaremos los datos obtenidos, como entrevistas, estudio de documentos, observación y criterios de expertos de acuerdo a estos tipos de métodos nos permitirá comprender el enfoque de nuestro estudio.

### 2.3 Población.

**Unidad de análisis de la investigación:** Muebles artesanales de pino para dormitorio

**Población:** 1 empresa comercializadora

La compañía Armijos S.A, con sede en el cantón Machala en la Av. 10 de agosto y 13ava norte, se especializa en la producción y venta de mobiliarias artesanales. Su creación fue motivada por la necesidad de abordar las deficiencias en la distribución de productos en la provincia de El Oro. Antes de su establecimiento, los productores locales se veían perjudicados por los altos costos generados por la cadena de intermediarios que distribuían sus productos a nivel nacional.

## **2.4 Métodos teóricos.**

Se emplearon diversos métodos teóricos en las actividades de la investigación. Cada método aportó herramientas específicas para analizar, interpretar y sintetizar la información recopilada, lo que enriqueció el proceso investigativo.

### **2.4.1 Método histórico-lógico**

Este método se utilizó para el cumplimiento de los objetivos específicos para caracterizar la evolución de la gestión de negocio en la comercialización internacional de muebles de pino en la correlación con la exportación de dicho producto hacia Estados Unidos desde la Empresa Armijos S.A en el 2024.

### **2.4.2 Método analítico-sintético e inductivo – deductivo**

El método se utilizó para la caracterización gnoseológica de la comercialización internacional de muebles de pino, para la caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión de negocio, con el fin de analizar el estado actual de la exportación de muebles artesanales de pino hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024 y para la corroboración de la incidencia del plan de negocio de exportación en el logro de la comercialización internacional de muebles artesanales de pino hacia el Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A en el 2024. Para fundamentar y elaborar las estrategias en el proceso de un plan de negocios para la exportación que permitan que las ventas incrementen tanto en el mercado nacional y que dan inicio a nuevas ventas en el mercado internacional surgiendo de la empresa Armijos S.A en el 2024.

### **2.4.3 Método abstracción y concreción**

Este método se empleó a lo largo de toda la investigación comenzando desde las estrategias para una comercialización internacional, en el proceso de la exportación de artesanías en relación con la elaboración del diseño de un plan de negocio de dicho producto hacia Estados Unidos, para la caracterización gnoseológica y económica del proceso de exportación de muebles artesanales de pino y para realizar un diagnóstico del panorama presente de la exportación hacia el mercado de estadounidense desde la empresa Armijos S.A en el 2024, para fundamentar teóricamente un plan de negocios para incrementar las ventas.

#### **2.4.4 Método de hipotético – deductivo**

Este procedimiento se efectuó con la intención de generar y validar la hipótesis acerca de las posibles razones de elaborar una planificación de negocio para exportar mobiliario artesanal de pino dentro del Ecuador hacia el mercado estadounidense desde la compañía Armijos S.A en el 2024.

#### **2.4.5 Método de modelación**

Se utilizó el método de modelación en la investigación para ejecutar el proceso de exportación de muebles artesanales de la empresa Armijos S.A hacia el mercado estadounidense. Por medio de la construcción de modelo, se procuró identificar y analizar los diferentes elementos y aspectos que impactan positivamente en el desempeño de la institución. Mediante la modelación, se realizaron simulaciones de distintos escenarios para evaluar cómo afectan los elementos identificados en el proceso de exportación, lo cual proporcionó detectar los puntos fuertes y áreas de mejora del proyecto empresarial. También, la modelación se empleó para efectuar pronósticos y proyecciones acerca del comportamiento del mercado y la demanda de muebles artesanales de pino en los Estados Unidos, brindando a la empresa Armijos S.A. información valiosa para tomar decisiones fundamentales sobre la producción y exportación del producto.

#### **2.4.6 Método sistémico**

Se desarrolló el método sistémico con la finalidad de examinar la propuesta desde una perspectiva global e integrada. En este contexto, se consideró como un sistema compuesto por diversos elementos interconectados, como los autores involucrados, los recursos requeridos, el mercado objetivo, las condiciones políticas y económicas, así como los procesos operativos y de exportación, entre otros.

A Través del análisis sistémico, se identificó como cada uno de los elementos influye en el sistema y como interactúa entre sí. Esta evaluación brindó una comprensión profunda de la complejidad del proyecto y resaltó la necesidad de integrar de manera efectiva las diversas partes de la propuesta comercial. Contratado para facilitar el envío de veladores artesanales para alcaoba hacia USA desde Armijos S.A en el año presente.

## **2.5 Métodos empíricos.**

Para evaluar la situación actual de las exportaciones de muebles artesanales de pino de la empresa Armijos S.A a Estados Unidos en el 2024 y poner en marcha el proyecto de negocio para la venta en el extranjero de estos productos, se utilizó un enfoque empírico. Se aplicó la entrevista que fue uno de los métodos esenciales para la investigación, en el cual se entrevistó al dueño y representante de la empresa Armijos S.A. Su aporte fue fundamental porque conoce la industria de muebles permitiendo obtener datos indispensables para la preparación de una propuesta comercial para la exportación de muebles de acuerdo al rendimiento de la empresa Armijos S.A.

Esto involucró la realización de estudio de documentos para recopilar información confiable y verificable como buscar referencias de la entidad en el SRI y acceso a libros contables de las ventas locales de muebles. Además, se emplearon herramientas como fotografías para documentar todo el procedimiento, desde la adquisición de insumos hasta la producción final del producto. También se efectuó un estudio exhaustivo de documentos relacionados con la posición de la sociedad para complementar la evaluación.

## **CAPÍTULO 3. EVALUACIÓN DE CASO**

### **3.1. Fundamentos teóricos de la contribución práctica**

La comercialización de muebles artesanales de pino para dormitorio debe llevarse a cabo mediante un plan de negocio, en el cual permita identificar los pasos esenciales y requisitos necesarios para garantizar el cumplimiento de normativas y estándares legales. Es esencial examinar minuciosamente las particularidades del mercado al que se pretende llegar, abordando aspectos como regulaciones, costos, aranceles, impuestos y otros elementos relevantes. Además, un manual de negocios debe abarcar de manera exhaustiva todos los procedimientos vinculados a la exportación del producto, reflejando información detallada sobre la empresa exportadora y un análisis del mercado meta.

De este modo, se debe presentar un cronograma de ejecución fundamentado en una planeación estratégica, operatividad, con el propósito de garantizar el logro de los objetivos de la organización. En una estrategia comercial incluye detalles como el informe de la sociedad, y análisis de la nación que se pretende exportar, proyección de costos, así mismo como consideraciones sobre aspectos internacionales como barreras, riesgos y requisitos, todo esto unido con el proceso de exportación.

Componentes de una planificación comercial:

- Descripción de la entidad
- Análisis del mercado meta
- Estrategias de negocios
- Estrategias de promoción
- Proceso de exportación
- Estimación de costos, gastos y ganancias futuras

No existe una estructura fija para un plan de negocios de exportación, ya que se ajusta según los productos, servicios y características particulares de cada experto en comercio exterior. De la misma forma, el objetivo de un plan de negocio de exportación consiste en presentar de manera sistemática un producto o servicio en los mercados internacionales, con la finalidad de maximizar la eficiencia y la rentabilidad.

Para comprender el contexto interior y exterior de una asociación debe emplearse técnicas de análisis situacional, como el FODA, para detectar sus posibilidades y desafíos propias y

ajenas, con el propósito de utilizarlas, así como sus limitaciones y capacidades, con la meta de reconocerlas y determinar estrategias para abordarlas. Asimismo, es importante aplicar el PESTEL para analizar situaciones de la empresa tanto en lo político, económico, social y medio ambiental, demostrando su compromiso con la responsabilidad social.

En este análisis se tuvieron cuenta varios puntos de vista de autores como Merino, Rodríguez, Jiménez, Tóala, Cáceres, Ávila y Ortega., para acoger teorías sobre la comercialización internacional de muebles artesanales de pino, se puede decir que es un proceso de compra-venta internacional de muebles hechos a mano con un acabado decorativo artesanal.

Por otra parte, en la caracterización de la gestión de negocios se destaca que es un sistema de evolución que busca adaptarse de forma continua a desafíos particulares para establecer y conservar un dominio competitivo sostenible. En la cual, se trata de un procedimiento flexible que evalúa constantemente cómo los cambios específicos en el diseño de la actividad comercial de una institución pueden influir en el valor del consumidor y de la entidad.

En cuanto a la descripción de la metodología de la gestión de negocios se refiere a los detalles de los métodos y enfoques utilizados para dirigir, controlar y optimizar las actividades comerciales de una asociación. Además, contiene los factores internos y externos de la entidad la identificación de riesgos y posibilidades, la implantación de objetivos claves y la aplicación de acciones para alcanzar dicha meta.

El plan de negocios es un documento en la cual se detalla la estructura organizativa o modelo de negocio donde se desarrollan aspectos relevantes como análisis de mercado, proyecciones financieras, objetivos primordiales y la gestión de negocios. Es una herramienta importante para establecer un rumbo claro, identificar la oportunidades y desafíos que tiene una empresa en el mercado internacional.

## **3.2. Elaboración del aporte práctico**

### **3.2.1. Plan de negocio de exportación**

En este contexto, se detalla a continuación el plan propuesto para llevar a cabo la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio, abordando elementos importantes como el análisis situacional, el mercado potencial y el proceso de exportación.

### **3.2.2. Perfil corporativo**

#### **3.2.2.1. Estado actual de la compañía**

ARMIJOS S.A establece una conexión directa con sus clientes a través de sus productos, ofreciendo una amplia variedad de estilos y opciones en un ambiente acogedor y familiar. Además, garantiza las mejores opciones de pago para asegurar la satisfacción del cliente.

La empresa Armijos S.A ha desarrollado una reputación sólida que le permite ofrecer productos de alta calidad y servicios eficientes a sus clientes.

#### **3.2.2.2. Misión**

Nuestro objetivo es mejorar la calidad de vida de nuestros clientes al brindarles experiencias excepcionales en el hogar. Nos comprometemos a satisfacer todas sus necesidades de amueblado, decoración y equipamiento, ofreciendo productos exclusivos que superen sus expectativas en relación calidad-precio.

Para lograr esto, contamos con un equipo de colaboradores comprometidos y capacitados, que comparten nuestra visión, misión, valores y objetivos. Además, mantenemos una relación de colaboración mutua con proveedores confiables, que nos permiten enfrentar los desafíos del mercado y convertir a cada cliente en un seguidor entusiasta de nuestra marca.

#### **3.2.2.3. Visión**

Alcanzar el liderazgo global en la industria del amueblado, la decoración y el equipamiento de espacios, manteniendo un crecimiento sostenido y rentable en todas nuestras marcas y unidades de negocio.

### **3.2.3. Mercado Objetivo**

Este producto ha sido diseñado y pensado para personas adultas (compradores) de clase media y alta de hogares americanos, específicamente o de preferencia con familia, ya que se busca la ubicación en una casa con más de un ambiente y que se puedan vender más de una unidad por familia.

#### **3.2.3.1. Análisis de la demanda de muebles artesanales de pino en Estados Unidos**

Seguidamente, se muestra una revisión de las exportaciones hacia Estados Unidos en los últimos 5 años, basado en la revisión de datos proporcionado por PROECUADOR, considerando tanto el valor FOB como la cantidad en toneladas.

**Tabla 1.** *Exportaciones de muebles ecuatorianos hacia Estados Unidos*

AÑOS	USD (MILES DE USD)	TONELADAS (TON)
2018	1566,000	203,000
2019	926,000	135,000
2020	912,000	104,000
2021	1638,000	154,000
2022	1873,000	213,000

**Nota:** Adaptado de (Trade Map, 2024)

*Elaboradora por las autoras*

Los datos indican un aumento constante en la salida de productos hacia Norteamérica desde 2018 y 2022, evidenciando un marco de interés en la adquisición de muebles artesanales de pino para dormitorio. Este fenómeno ha contribuido positivamente a la Balanza comercial y al Producto Interno Bruto (PIB), de los que compran este producto, según información recopilada por Trade Map. A pesar de estos avances, aún existe un potencial mercado por explorar para incrementar las importaciones de muebles artesanales en Estados Unidos y posicionar al país como el principal importador de este producto.

### **3.2.3.2. Análisis de la oferta**

La empresa Armijos S.A está integrada por 15 trabajadores de diversos lugares de la provincia de El Oro, posee alrededor de 10 personas artesanales expertos en el área artesanal y registra una producción semanal promedio de 20 - 30 muebles de pino, según la demanda o contratos con clientes en el mercado local. La fabricación mensual promedio alcanza desde 100 - 120 muebles artesanales, teniendo en cuenta a los 10 artesanos que elaboran los muebles a mano con la materia prima que es la madera de pino. Este nivel se considera adecuado para cumplir con los pedidos de los clientes comerciales de Miami, Los Ángeles u otro lugar de Estados Unidos.

### 3.2.3.3. Análisis de la competencia

**Tabla 2.**

*Países exportadores de muebles para dormitorio hacia Estados Unidos*

<b>Exportadores</b>	<b>V. I. 2018 (USD)</b>	<b>V. I. 2019 (USD)</b>	<b>V. I. 2020 (USD)</b>	<b>V. I. 2021 (USD)</b>	<b>V. I. 2022 (USD)</b>
<b>Viet Nam</b>	1.939.510,00	2.117.740,00	2.147.404,00	2.448.334,00	2.919.424,00
<b>Malasia</b>	539.789,00	583.770,00	603.397,00	639.277,00	749.423,00
<b>Indonesia</b>	204.801,00	200.970,00	206.877,00	272.616,00	341.837,00
<b>Italia</b>	129.257,00	125.983,00	136.721,00	233.949,00	276.758,00
<b>Brasil</b>	122.791,00	142.756,00	158.890,00	225.271,00	230.892,00
<b>China</b>	465.515,00	269.349,00	286.694,00	214.972,00	218.342,00
<b>Canadá</b>	186.715,00	175.469,00	177.138,00	221.041,00	198.988,00
<b>México</b>	102.389,00	99.297,00	100.815,00	159.556,00	195.825,00
<b>Países Bajos</b>	368,00	973,00	2.290,00	323,00	1.618,00
<b>Eslovenia</b>	171,00	49,00	58,00	486,00	1.302,00
<b>República Dominicana</b>	151,00	13,00	97,00	51,00	1.076,00
<b>Ecuador</b>	390,00	525,00	458,00	721,00	937,00
<b>Bosnia y Herzegovina</b>	672,00	634,00	993,00	1.086,00	823,00

*Elaborado por las autores. Obtenido de Trade Map (2024).*

De acuerdo con la información adecuada de la Tabla 5, Viet Nam lidera entre los principales competidores de Ecuador en el mercado de Estados Unidos, siendo el país con el valor de exportaciones más reciente en millones de dólares. Le siguen Malasia, Indonesia e Italia en orden consecutivo. Se demuestra la preferencia de muebles artesanales ecuatoriano, la cual compete exitosamente con reconocidos proveedores a nivel internacional. Además, este logro se atribuye a la alta calidad del producto, respaldada por métodos artesanales, acabados únicos y cuidado al medio ambiente.

### 3.2.3.4. Precios Internacionales

Los precios de los veladores o mesitas de noche podrían variar dependiendo del país, su procedencia, mano de obra, calidad de material, diseño, lugar de compra.

**Tabla 3.**

*Precios Internacionales de la competencia*

PAÍSES	PRECIOS
EEUU	\$50 - \$1000+
España	€30 - €500+
Italia	€50 - €800+
Alemania	€30 - €600+
Rusia	2000 Rublos - 50000
Brasil	R\$100 - R\$2000+
Canadá	CAD\$70 - CAD\$1000+
Australia	AUS\$ 80 - AUS\$ 4 621,30

*Elaborado por las autoras*

**Tabla 4.**

*Precios Referencial de los Veladores o mesitas de noche*

Precio del producto	Precio referencial
\$250	\$80
	

*Elaborado por las autoras*

Al comprar un producto el público se deja llevar por lo que ve, es por eso que se dividen en dos grupos los que prefieren comprar un producto por el precio y diseño mientras que otros observan su calidad, durabilidad, versatilidad, diseño y elaboración nuestro mercado va dirigido a esas personas las que prefieren un excelente producto 100% artesanal.

**Tabla 5.**

*Comparación de mueble ecuatoriano con el mueble de la competencia*

---

<b>Muebles de madera de pino:</b>	<b>Muebles de trupan (aglomerado):</b>
<p><b>Durabilidad:</b> El pino es una madera resistente y duradera, lo que garantiza la longevidad de los muebles fabricados con este material ya que pueden soportar el uso diario y mantener su apariencia durante años.</p>	<p><b>Costo:</b> Los muebles de trupan tienden a ser más económicos en comparación con los muebles de madera maciza, lo que los hace una opción atractiva para aquellos con un presupuesto limitado.</p>
<p><b>Estética natural:</b> La madera de pino tiene un aspecto cálido y natural que puede añadir calidez y encanto a cualquier espacio, los nudos y vetas de la madera de pino le dan un carácter único y atractivo visualmente.</p>	<p><b>Variedad de acabados:</b> El trupán se puede recubrir con una amplia variedad de acabados, como laminados, pintura o chapa de madera, lo que permite una mayor versatilidad en términos de diseño y estilo.</p>
<p><b>Versatilidad:</b> El pino es una madera fácil de trabajar, lo que permite a los fabricantes crear una amplia variedad de diseños y estilos de muebles desde muebles rústicos hasta modernos, el pino se adapta a diferentes estilos decorativos.</p>	<p><b>Estabilidad dimensional:</b> El trupán es menos propenso a expandirse o contraerse debido a cambios en la humedad y temperatura lo que lo hace una opción más estable para ciertos tipos de muebles, como armarios o estanterías.</p>
<p><b>Sostenibilidad:</b> El pino al ser una madera de rápido crecimiento se presenta como una opción más sostenible en comparación a otras variedades que crecen lentamente en varios lugares se lleva a cabo una gestión sostenible de los bosques de pino lo que contribuye a la conservación de los recursos forestales.</p>	<p><b>Uniformidad:</b> Como el trupán se fabrica a partir de partículas de madera y resinas, tiende a tener una apariencia más uniforme, lo que puede ser preferible para aquellos que buscan un aspecto más consistente en sus muebles.</p>

---

*Elaborado por las autoras*

### **3.2.3.5. Barreras comerciales**

Para acceder al mercado estadounidense, es necesario cumplir inicialmente con todos los estándares exigidos por el país receptor que abarcan aranceles específicos y costos aduaneros. En cuanto al empaque, etiquetado y embalaje del producto deben cumplir doble función de proteger la mercancía durante su tránsito internacional preservando la esencia del mismo facilitar y salvaguardar la comercialización del producto prevenir posibles desperdicios y daños como la clasificación y selección del producto.

### 3.2.4. Estrategias de negocios

- Garantizar una relación competitiva con los precios del mercado al aprovechar eficientemente todos los recursos de la empresa.
- Asegurar la puntualidad en las entregas para exportación al coordinar con anticipación la logística y evitar contratiempos como retrasos o productos dañados.
- Desarrollar tácticas para aumentar la intervención y la expansión en la nación objetivo, buscando mejorar las colocaciones en un 25% en comparación al año previo mediante nuevas políticas empresariales y aumento de personal.
- Capacitar al personal en la producción, mejorar el producto mediante la contratación de expertos.

#### 3.2.4.1. Análisis DOFA

**Tabla 6.**

*Análisis SWOT*

<b>RECURSOS INTERNOS</b>	<b>PERSPECTIVAS</b>
❖ Producto con una alta demanda de valor agregado	❖ Gran demanda del producto totalmente artesanales en EEUU
❖ Diseño elaborado totalmente de manera artesanal y de mayor durabilidad.	❖ Buenas relaciones bilaterales entre ambos países para su envío.
❖ Su elaboración es hecha de manera profesional por personas con años de experiencia en su labor.	❖ Acceso por apoyo de organizaciones emprendedoras como PROECUADOR
❖ Responsabilidad social empresarial, cuidado del medio ambiente oportunidades	❖ Apelar al mercado que busca este tipo de productos que sean responsables del medio ambiente y con un alto sentido de la responsabilidad social
❖ Apelar al mercado que busca este tipo de productos que sean responsables del medio ambiente y con un alto sentido de la responsabilidad social	
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
❖ Producción lenta debido a que es un producto artesanal	❖ Otros productores podrían imitar el modelo de negocio e ingresar a

---

<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Fuentes de financiamiento limitadas</li> <li>❖ Experiencia limitada en los debidos procesos de su exportación.</li> <li>❖ Capacidad de producción si piden en gran cantidad elaboración del producto grandes cadenas de supermercados y perder clientes y negocios</li> </ul>	<p>estos mismos mercados.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Competencia de otros países con productos que ya se posicionaron</li> <li>❖ Préstamos bancarios con tasas de interés altas</li> <li>❖ Participación de productos sustitutos con bajo valor agregado similar al nuestro.</li> </ul>
--	---

---

*Elaborado por las autoras*

#### **3.2.4.2. Acuerdos estratégicos**

Ecuador puede beneficiarse de diversas alianzas estratégicas que facilitan la exportación de muebles a Estados Unidos como:

**Plataformas de Comercio Electrónico:** Aprovechar plataformas de comercio electrónico populares en Estados Unidos, como Amazon, eBay o Wayfair, puede ofrecer una vía adicional para llegar a los consumidores estadounidenses y exportar muebles de manera eficiente.

**Acuerdos de comercio desregulado:** Si Ecuador tiene un acuerdo con Estados Unidos, así como, Colombia y Ecuador (TLCAN), esto puede proporcionar condiciones comerciales favorables y reducir barreras arancelarias para la exportación de muebles.

**Asociaciones con Distribuidores y Minoristas:** Establecer asociaciones con distribuidores y minoristas establecidos en Estados Unidos puede ayudar a introducir los muebles ecuatorianos en el mercado estadounidense y facilitar su distribución y venta.

**Participación en Ferias y Eventos Comerciales:** Asistir a ferias y eventos comerciales en Estados Unidos relacionados con la industria de muebles puede ayudar a establecer contactos comerciales, generar leads y aumentar la visibilidad de los muebles ecuatorianos en el mercado estadounidense.

**Colaboraciones con Diseñadores y Marcas Locales:** Trabajar con diseñadores y marcas locales en Estados Unidos para crear colecciones exclusivas o colaboraciones especiales puede aumentar el atractivo de los muebles ecuatorianos y abrir nuevas oportunidades de mercado.

**Certificaciones y Reconocimientos Internacionales:** Obtener certificaciones internacionales de calidad y sostenibilidad para los muebles ecuatorianos puede ayudar a diferenciarlos en el mercado estadounidense y aumentar su competitividad.

**Apoyo del Gobierno y Agencias de Promoción Comercial:** Aprovechar los programas de apoyo del gobierno ecuatoriano y las agencias de promoción comercial para la exportación, como PROECUADOR, puede proporcionar asistencia y recursos adicionales para expandir las exportaciones de muebles a Estados Unidos.

### 3.2.5. Estrategias de promoción

Entre las estrategias de promoción podemos encontrar:

**Segmentación del mercado:** Identificar nuestra audiencia objetiva, como por ejemplo, personas que prefieren muebles hechos a mano o que valoran la artesanía.

**Presencia en redes sociales:** Crear perfiles en plataformas como Instagram, Facebook para mostrar tus productos, compartir el proceso de fabricación y conectar con clientes potenciales.

**Marketing de contenido:** Publicar blogs o videos que destaquen la calidad y la belleza de tus mesitas de noche, así como también consejos de decoración para inspirar a tu audiencia.

**Ferias y eventos de artesanía:** Participar en ferias locales o eventos de artesanía donde puedas exhibir y vender tus mesitas de noche, y establecer relaciones directas con los clientes.

**Estrategia de precios:** Fijar precios competitivos que reflejen el valor artesanal de tus productos, pero que también sean atractivos para tu mercado objetivo.

**Colaboraciones con tiendas locales:** Establecer asociaciones con tiendas de decoración locales para que vendan tus mesitas de noche en sus establecimientos.

### 3.2.5.1. Producto

**Tabla 7.**

*Descripción del producto*

---

<b>Calidad artesanal</b>	Las mesitas de noche artesanales están hechas a mano con atención al detalle garantizando una alta calidad y durabilidad.
<b>Añade calidez</b>	La madera de pino agrega una sensación de calidez y confort a cualquier espacio. Al tener mesitas de noche de este material en el dormitorio crea un ambiente acogedor y relajante.
<b>Estilo único</b>	Cada pieza artesanal es única con su propio encanto añadiendo un toque de originalidad y personalidad a tu decoración.
<b>Versatilidad</b>	Las mesitas de noche de madera de pino pueden adaptarse a una variedad de estilos de decoración desde rústico hasta moderno es por eso que su versatilidad las hace adecuadas para cualquier dormitorio.
<b>Sostenibilidad</b>	Al elegir optas por una opción más sostenible en comparación con los productos fabricados en masa, la madera de pino es una opción respetuosa con el medio ambiente, ya que es renovable y biodegradable.
<b>Funcionalidad</b>	Las mesitas de noche son prácticas para tener a mano los objetos personales mientras estás en la cama, como libros, lámparas, despertadores o dispositivos electrónicos y ofrece un espacio de almacenamiento adicional con cajones o estantes.

---

*Elaborado por las autoras*

**Tabla 8.**

*Diseño del producto*



*Elaborado por las Autoras*

### **3.2.5.2. Plaza**

En Estados Unidos estado de Oregón la ciudad de Portland es conocida por tener una alta concentración público que consumen productos artesanales, desde alimentos hasta artículos de decoración es por eso que nuestra plaza se fijará en Portland en la tienda de muebles artesanales Ashley Furniture HomeStore ya que solo se encarga de la distribución de muebles de calidad con diseño y estética mobiliario sin perder el toque hogareño.

### **3.2.5.3. Promoción**

Las estrategias de promoción para mercados internacionales como Estados Unidos -Portland permiten aumentar el interés de los clientes potenciales por ser un producto artesanal teniendo en cuenta que las estrategias deben ser seleccionadas de acuerdo a la capacidad que tenga la empresa para ponerlas en práctica. Dentro de algunas estrategias de promoción internacionales se encuentran:

**Envío de muestras:** Proceso que lleva una logística previa para enviar cantidades no comerciales de la mercancía por mensajería acelerada hacia al país de origen del cliente potencial con la finalidad que se vea atraído por el producto ofrecido.

**Ferias:** Eventos comerciales organizados por gobiernos o instituciones particulares que permiten a las empresas promocionar su producto en internacionales stands logrando captar clientes interesados en gestionar negocios de compra y venta.

**Páginas web:** Es un sitio en línea diseñado y desarrollado por profesionales informáticos para la empresa dedicada a la exportación, sirve como una plataforma virtual que proporciona información sobre la empresa y sus actividades.

**Agendas de negociación:** Reuniones personales en un sitio pactado entre los representantes de la empresa exportadora e importadora con la finalidad de coordinar la negociación y sus responsabilidades.

**Portales de negocio:** Sitios web donde las empresas mediante suscripciones pueden hacer uso de sus funciones para publicitar su contacto o información del producto a ofrecer teniendo en cuenta que existen empresas con similares características.

#### **3.2.5.4. Precio**

El precio refleja la calidad artesanal y el trabajo manual que se ha invertido en cada pieza, los veladores de pino artesanales suelen ser únicos al estar contruidos con atención al detalle, utilizando técnicas tradicionales que garantizan durabilidad y belleza se utilizan materiales de primera calidad asegurando que el velador sea robusto y perdure a lo largo del tiempo y al ser piezas artesanales, cada velador puede tener pequeñas variaciones que lo hacen único añadiendo un valor especial y exclusivo su tamaño también influye en su precio siendo este de alto 60cm , ancho 70cm con un fondo de 45cm, lo que resulta atractivo para personas que buscan elementos distintivos en su decoración el precio del producto reflejar los principios de sostenibilidad y ética en la fabricación los consumidores conscientes están dispuestos a pagar más por productos que sean respetuosos con el medio ambiente además de ser una inversión a largo plazo ya que es una compra que vale la pena debido a su longevidad y valor estético lo que también lo hace influyente es en la percepción de valor del producto ya que un velador con un precio más alto resultar atractivo para personas que buscan productos de gama alta para complementar su hogar.

#### **3.2.6. Proceso de exportación**

##### **3.2.6.1. Requisitos y documentos para exportar**

###### **Registro como exportador**

1. Gestión de trámites para la inscripción en la autoridad tributaria.
2. Adquisición del Certificado Digital o TOKEN para la firma electrónica y reconocimiento de validación en Security Data.
3. Ingreso al sistema Ecuapass y creación de un perfil como Usuario de Representante de Comercio Exterior en la plataforma web correspondiente.
4. Autorización de parte del (SENAE), como exportador e importador.

#### **3.2.6.2. Acuerdos de negociación**

En el ámbito de compra y venta a nivel internacional, las negociaciones se realizan por medio de la factura proforma, formas de pago, cantidad del producto y los términos de Incoterms, como sus siglas lo indican las responsabilidades y deberes tanto del vendedor como del comprador, y son de carácter voluntaria para ambas partes.

La elección de incoterms es Free on Board (FOB), ya que ofrece ventajas a la Empresa Armijos S.A. al asignarle la única responsabilidad de transportar internamente la mercancía desde la bodega de la compañía en la Provincia de El Oro hasta el puerto marítimo Contecon en Guayaquil, y la carga en el barco. Es importante considerar que el exportador contrate la naviera y el importador cumpla los costos de la operación.

#### **3.2.6.3. Método de pago**

Las modalidades de pago internacional más usuales son el giro directo, cobranza documentaria y carta de crédito como revocables e irrevocables. En este entorno, se aconseja a la Empresa Armijos S.A que opte por el documento de crédito inmodificable, ya que es un método de pago más confiable y seguro. Permite la transferencia eficiente de destinos internacionales, eliminando la preocupación por los cambios cambiarios y ofreciendo costos operativos económicos. Además, este tipo de misiva no puede ser cancelada sin aprobación de la otra parte del contrato comercial.

#### **3.2.6.4. Precio EXW en fábrica**

los veladores son elaborados con una sola medida para su mejor distribución estos irán en diferentes diseños acoplándose a los gustos de los compradores sus medidas son de 60 x 70 con una profundidad de 45 con un valor incluido en 20% de internacionalización que es \$250

**Costo de producción (CP):** Este es el costo total de fabricación de cada velador incluye materiales, los costos laborales, de fabricación y otros gastos vinculados a la producción. El costo de producir es de \$187.50 por velador.

**Margen de garantía (MG):** El margen de garantía es la proporción del importe que se designa cubrir garantías, devoluciones u otros problemas posventa. Podemos asumir un margen de garantía del 5%, lo que equivale a \$12.50 para un precio de venta de \$250.

**Porcentaje de internacionalización (PI):** El 20% del precio de venta se destina a la internacionalización, es decir, a los costos asociados con la exportación y distribución internacional del producto. En este caso, el 20% de \$250 es \$50.

**Precio EXW**=\$187,50+\$12.50+\$50=\$250

Este precio representa el costo total de fabricación más el margen de garantía y los costos asociados con la internacionalización

### **3.2.6.5. Embalaje y envasado**

Para el envío de los muebles artesanales de pino para dormitorio (veladores) a Estados Unidos, se escoge la envoltura de embalaje para fijar el producto a eso va añadido amortiguadores para evitar daños en las esquinas para su traslado a eso va añadido el empaque final que son cajas de cartón resistentes a la humedad conservando al producto en buen estado, respetando al medio ambiente permiten la personalización del empaque. El costo asociado a este cartón es de \$1,50 y sus dimensiones de la caja son 70cm de alto, 80cm de ancho y 55cm profundidad según información proporcionada por la empresa Armijos S.A.

### **3.2.6.6. Paletización**

Dado que se emplea transporte marítimo y una carga consolidada de un solo velador lleva las medidas de alto 60cm, ancho 70cm con un fondo de 45cm, lo que resulta atractivo al cliente, y se determinará la unitarización considerando las medidas de los envases de cartapacio de canal triple resistentes que contendrán los muebles artesanales (veladores). Estas medidas son las siguientes: 70cm de alto, 80cm de ancho y 55cm profundidad, Por lo tanto, se procede a efectuar la medición del volumen cúbico.

### **Ilustración 3.**

*Cubicaje del producto*



*Elaborado por las Autoras*

#### **3.2.6.7. Proceso operacional de exportación con carta de crédito irrevocable.**

1. Armijos S.A. emite factura proforma a cliente comerciante.
2. Cliente comerciante remite la solicitud de compra e indicaciones de documentación y credenciales que requiere Armijos S.A.
3. Cliente comerciante realiza acuerdo contractual con entidad aseguradora.
4. Cliente comerciante requiere apertura de carta de crédito irrevocable al Banco expedidor y presenta la abertura de la carta, copia de la solicitud de compra, copia de certificado de seguro y garantía de calidad.
5. El Banco expedidor notifica mediante SWIFT la abertura de la carta de crédito al Banco notificador.
6. Banco notificador avisa a la empresa Armijos S.A. de la abertura de la carta de crédito.
7. Armijos S.A. sincroniza el embarque con el agente naviero (dia-hora-sitio de la embarcación)
8. Armijos S.A. convenio laboral con el porteador para la recogida del contenedor en las áreas portuarias.
9. Porteador desplaza contenedor hacia bodega o acopio que detalle la empresa Armijos S.A.

10. En bodega o acopio de Armijos S.A. se consolida el contenedor. Armijos S.A. Establece un acuerdo de servicios con un Agente de Aduana y presenta la documentación necesaria, para llevar a cabo la DAE.
11. Armijos S.A. Presenta la remisión de carga al porteador para el traslado del contenedor al puerto marítimo de embarque (Puerto Contecon).
12. Agente Naviero lleva a cabo el transporte internacional hasta el terminal de destino.
13. Armijos S.A. Presenta documentos (Factura, certificado de origen, BL, Lista de empaque, entre otros.) al Banco notificador.
14. Banco notificador examina la información de los documentos presente en relación con el ÍTEM de la carta de crédito.
15. Banco notificador emite documentos al Banco expedidor.
16. El Banco expedidor verifica y relaciona la información incluida en los documentos contra ÍTEM de la carta de crédito.
17. Banco expedidor ejecuta la compensación al Banco notificador
18. Banco notificador efectúa la compensación a la empresa Armijos S.A.
19. Banco expedidor entrega los documentos al cliente potencial.
20. Cliente potencial cancela al Banco expedidor.

### **3.2.7. Estudio de viabilidad económico**

#### **3.2.7.1. Financiación total**

En el plan de negocio internacional relacionado a la inversión total referente al logro de exportación de la Empresa Armijos S.A se basa directamente con la suma de inversión fija (ver anexo D) , capital de trabajo ( ver anexo I) junto a las inversiones diferidas que son los gastos relacionados y bienes intangibles para un buen funcionamiento de la empresa lo que nos da como resultado el valor anual de las tres actividades. Como se percibe en la ilustración 4.

#### **Ilustración 4.**

*Financiación total: propuesta de negocios internacionales*

<b>Empresa Armijos S.A.</b>	
<b>Inversión del proyecto</b>	
<b>Año 2024</b>	
<b>Expresado en Dólares</b>	
	<b>Valor</b>
<b>A. Inversiones Fijas</b>	<b>Adquisición</b>
Equipos de Oficina	\$ 5.044,00
Muebles de Oficina	\$ 3.154,77
Equipos de Computación	\$ 3.648,00
Vehículo	\$ 6.121,00
<b>Total inversión fija</b>	<b>17.967,77</b>
<b>B. Inversiones de Capital</b>	<b>Valor</b>
Costo de Producción	78.173,33
Gastos Administrativos	10.098,35
Gastos de Ventas	6.945,00
Gastos financieros	1.626,67
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>96.843,35</b>
	<b>Valor</b>
<b>C. Inversiones Diferidas</b>	<b>Adquisición</b>
Gastos de constitución	\$ 1.500,00
Gastos de Instalación	\$ 1.250,00
<b>Total inversión fija</b>	<b>2.750,00</b>
<b>INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 117.561,12</b>

*Elaborado por las autoras*

#### **3.2.7.2. Costos totales**

Los costos totales necesarios para la exportación de la Empresa Armijos S.A. alcanzan los \$581,060.08 anuales. Estos costos comprenden la totalidad de los gastos de producción, gerenciales, de comercialización y de inversión. (consulte el anexo E-J). La organización precisa de estos costos totales es esencial para establecer los estados financieros inicial y final, así como el estado de resultados integrales, junto con los ingresos y egresos proyectados de la Empresa Armijos S.A. Esto se realiza con el objetivo de evaluar los ingresos, costos y ganancias del proyecto, tomando en cuenta diversas depreciaciones y amortizaciones en un periodo específico, como se muestra en la ilustración 3.

Además, el flujo de efectivo proyectado se fundamenta en los costos totales y permite analizar los entradas y salidas de liquidez de la corporación Armijos S.A. a lo largo de 5 años, con el fin de identificar posibles desafíos futuros en la gestión de la liquidez.

## Ilustración 5.

### Costos totales de gestión operativa

Costos Totales		
Expresado en Dólares		
Año 2024		
Rubro	Valor Anual	Totales
<b>Costo de Producción</b>		<b>469.040,00</b>
Materia Prima (Ver anexo E)	396.748,80	
Mano de Obra (Ver anexo F)	48.668,12	
Gastos de Seguros	3.523,08	
Costos Indirectos de Fabricación (Ver	20.100,00	
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>60.590,08</b>
Sueldo, Beneficios (Ver anexo H)	49.633,50	
Gastos de seguros	3.646,50	
Suministros de Oficina	500,00	
Suministros de Aseo y Limpieza	800,00	
Mantenimientos	1.000,00	
Depreciaciones	3.260,08	
Servicios Básicos	1.200,00	
Gastos de Amortización (Ver anexo I)	550,00	
<b>Gastos de Ventas</b>		<b>41.670,00</b>
Sueldo, Beneficios (Ver anexo J)	19.785,40	
Gastos de Seguros	1.458,60	
Suministros de Oficina	500,00	
Suministros de Aseo y Limpieza	350,00	
Certificación HACCP	3.000,00	
Agente de Aduana	4.800,00	
Transporte Interno	9.000,00	
Registro Sanitario	1.000,00	
Moraje	600,00	
Estiba	576,00	
Cetificado de Origen	600,00	
<b>Gastos financieros</b>		<b>9.760,00</b>
Intereses	9.760,00	
<b>Totales</b>		<b>\$ 581.060,08</b>

Elaborado por los autores

### 3.2.8. Valoración económica

#### 3.2.8.1. Valor presente Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) de la Empresa Armijos S.A. es de \$1,864,668.66, lo cual indica un valor positivo. Esto sugiere que invertir en la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio es rentable, dada la viabilidad económica del plan de negocios. El VAN se calcula en unidades monetarias y determina la diferencia entre el capital inicial y las ganancias estimadas previstas en el proyecto.

#### 3.2.8.2. Tasa de rendimiento interno (TIR)

El TIR (Tasa Interna de Retorno) es una herramienta financiera que determina el rendimiento porcentual de una inversión, permitiendo evaluar si esta genera ganancias o pérdidas. En el caso de la Empresa Armijos S.A., su TIR se calcula en un 3054.41%, utilizando los valores proyectados para los próximos 5 años en el flujo proyectado, con una tasa de descuento del

20%. Este resultado indica que la propuesta comercial para el envío de bienes directo es rentable, dado que la TIR supera la tasa de descuento establecida.

### **Ilustración 6.**

#### *Cálculo de la VAN y TIR*

Tasa de descuento		20%
Inversión	\$	(17,561.12)
<b>VALOR ACTUAL</b>	\$	1,882,229.78
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	\$	1,864,668.66
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		3054.41%

*Elaborado por las autoras*

### **3.3 Evaluación del aporte práctico**

Para evaluar la contribución práctica, se consultó a un total de 8 expertos. Uno de ellos posee una vasta experiencia en el ámbito del comercio transnacional y en la gestión de operaciones de exportación en una corporación específica. Además, se consideraron cinco especialistas, entre ellos dos ingenieros, un máster y dos doctores en filosofía, todos con experiencia en gestión y logística del comercio exterior. Finalmente, se tuvo en cuenta a un ingeniero con experiencia en la gestión administrativa de la comercialización y exportación de muebles.

Se eligieron a los expertos utilizando el método de autoevaluación, que implica evaluarse a sí mismo en función de la experiencia, habilidades y conocimientos relacionados con el tema de investigación. Una vez seleccionados los expertos, se les envió por correo electrónico el aporte práctico y la evaluación, que constaba de 9 parámetros con una escala de valoración. De los datos obtenidos se obtiene el siguiente análisis:

### Ilustración 7.

Concepción teórica y práctica que apoyan a la propuesta

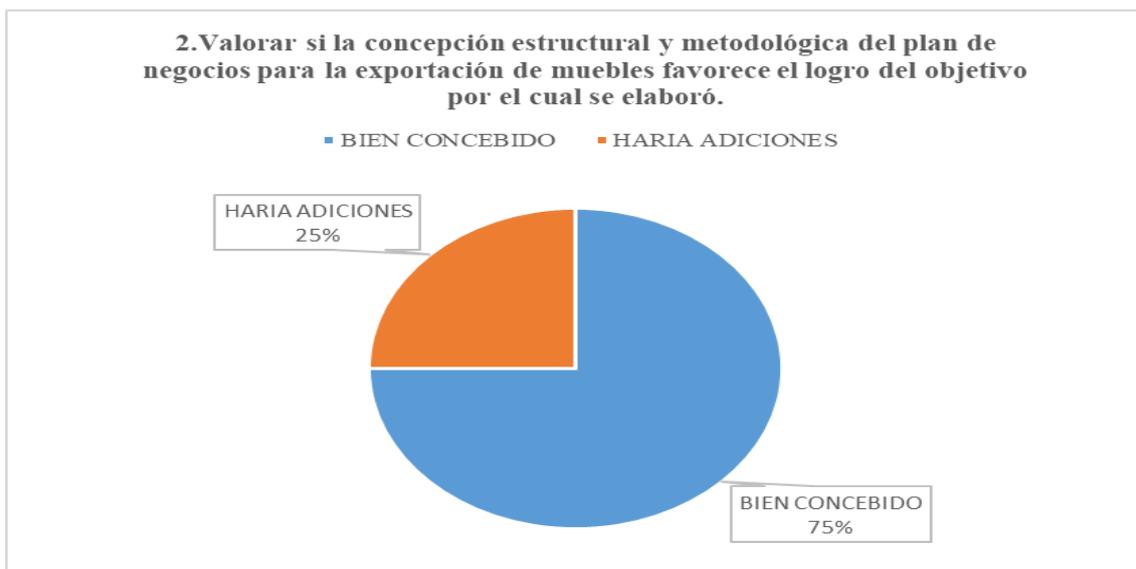


Elaborado por las Autoras

De acuerdo con los resultados, el 62% de los encuestados, que equivalen a seis expertos en total, opinan que los pilares conceptuales y operativos que sustentan la propuesta son bastante adecuados. En contraste, el 25%, representado por dos expertos en particular, sugerirían realizar cambios.

### Ilustración 8.

Concepción estructural y metodológica del proyecto favorecen el logro del objetivo



Elaborado por las Autoras

En cuanto a la estructuración y técnica del Proyecto de Exportación, los siete expertos concordaron en que está adecuadamente diseñado, ya que cumplen con el objetivo principal del estudio, mientras el 25% harían adiciones a esta estructura del plan.

### Ilustración 9.

*Estructuraciones establecidas en la propuesta de negocios*



*Elaborado por las Autoras*

Tras la revisión realizada con los especialistas se ha confirmado que la estructuración de la propuesta de negocios concuerda con el plan sugerido en la investigación, lo que indica que se ha implementado correctamente.

### Ilustración 10.

*Progreso del proyecto*

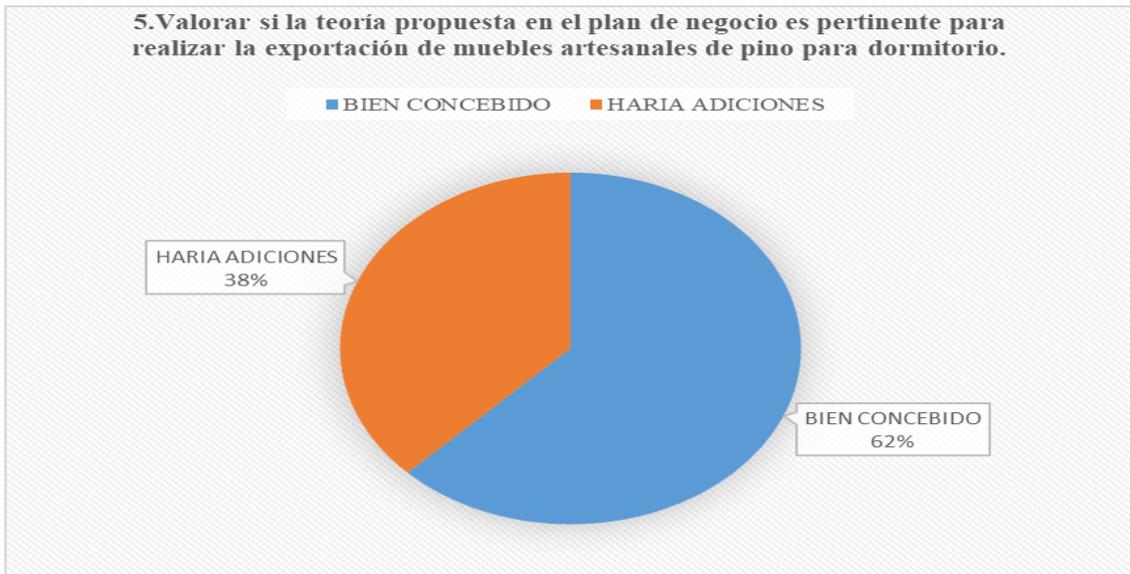


*Elaborado por las Autoras*

Los cinco especialistas coincidieron en que a lo largo de la elaboración de la propuesta de negocios se ha utilizado información estadística sobre la exportación para examinar la demanda, a la vez que tres especialistas harían adiciones.

### Ilustración 11.

Concepto teórico planteado en la propuesta de negocios

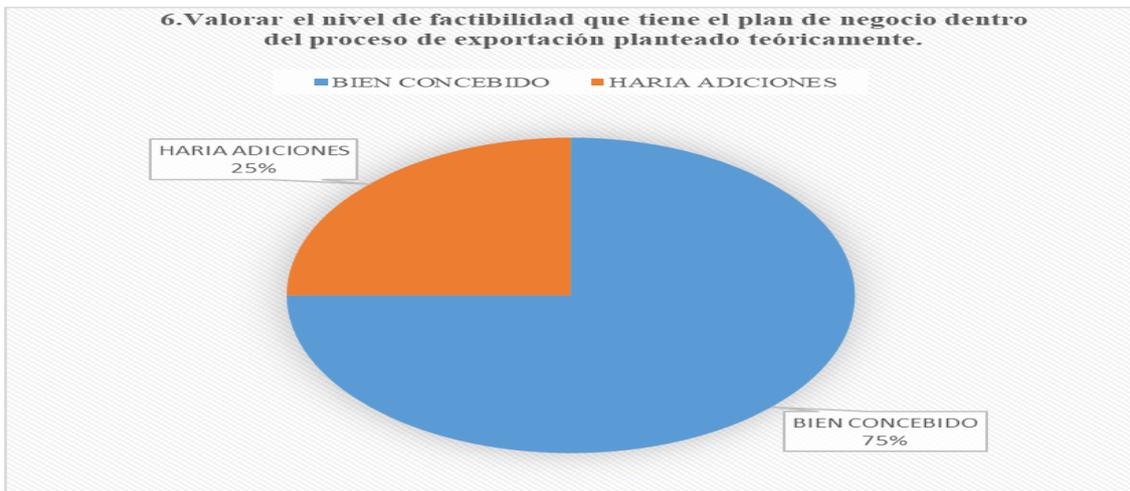


Elaborado por las Autoras

Basándose en la investigación y la exposición de la teoría del proyecto, los cinco especialistas han concluido que es apropiado para dirigir la venta internacional de los muebles artesanales, mientras que tres técnicos recomiendan hacer adiciones.

### Ilustración 12.

Viabilidad de la propuesta

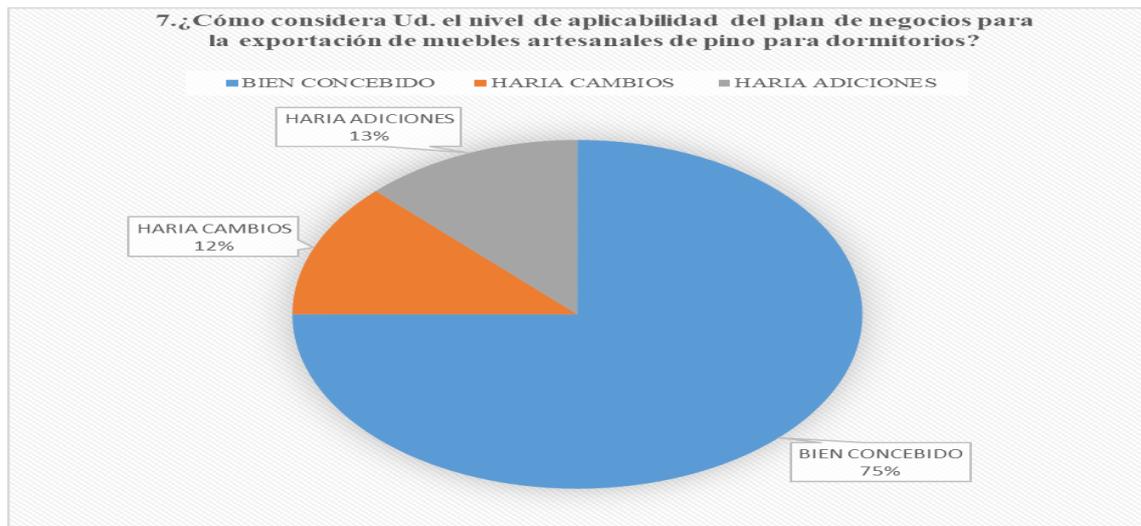


Elaborado por las Autoras

Basándose en la investigación y la exposición de la teoría del proyecto, los cinco especialistas han concluido que es bien concebido dirigir la venta internacional de muebles artesanales ya que tenemos un nivel de factibilidad alto por tratarse de su material y buena calidad.

### Ilustración 13.

#### Grado utilidad de la propuesta

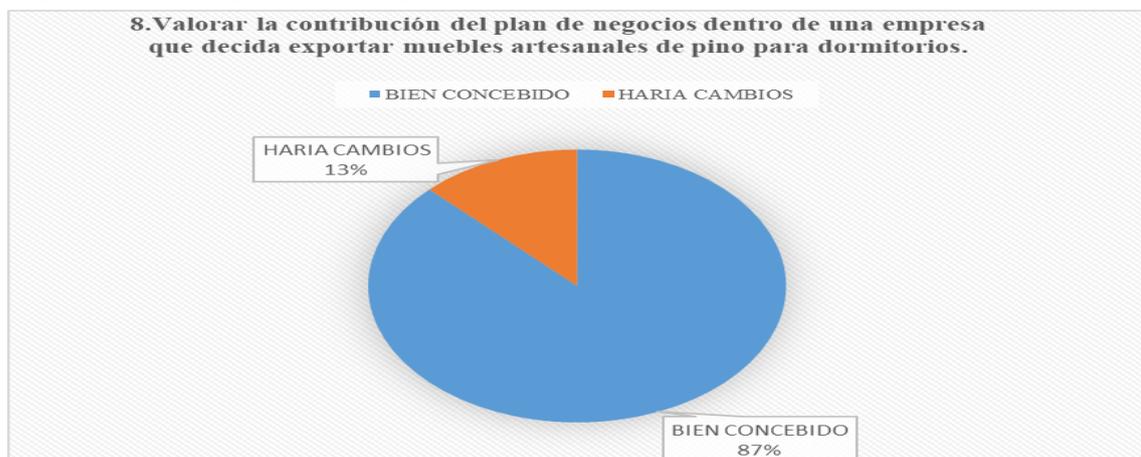


Elaborado por las Autoras

Respecto al análisis una mayor cantidad de especialistas son los que afirmaron que el nivel de aplicación del plan de negocios de exportaciones de muebles resulta atractivo al mercado exterior debido a su demanda mientras que otros dos mencionan que harían cambios y adicciones.

### Ilustración 14.

#### Impacto de la propuesta de negocios

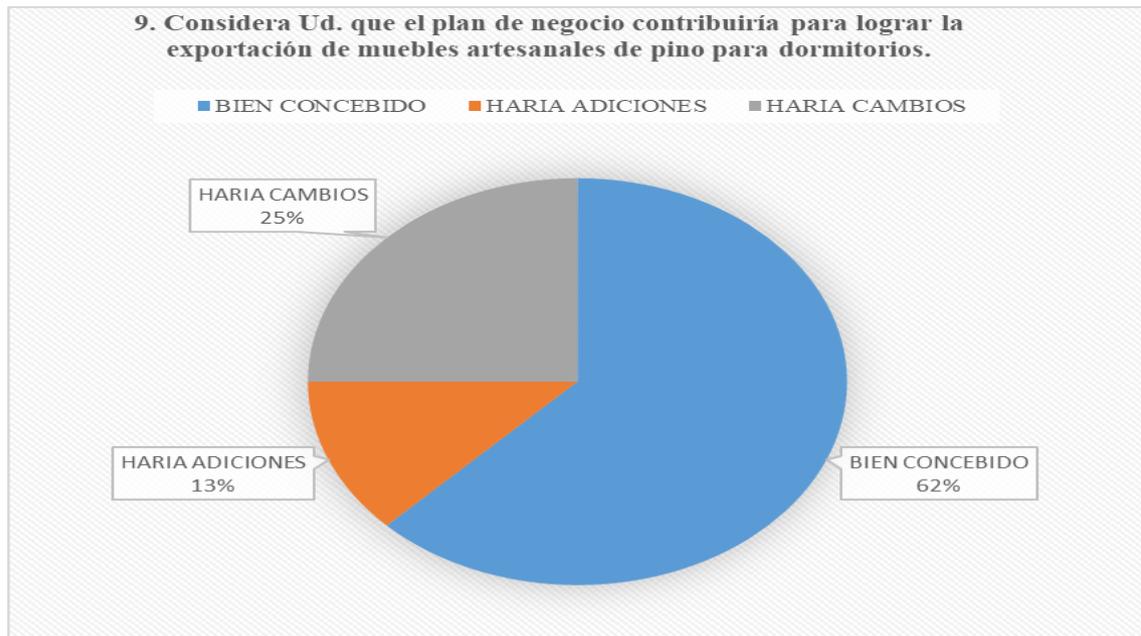


Elaborado por las Autoras

En relación al análisis, la mayoría de los especialistas han aprobado la propuesta empresarial lo utilice en sus exportaciones de muebles al mercado internacional, mientras que uno de ellos sugirió realizar ajustes menores antes de implementarlo.

### Ilustración 15.

*Contribución a la propuesta de negocios*



*Elaborado por las Autoras*

Basándose en la investigación y la consideración de que el plan de negocios contribuya a su exportación los expertos mencionaron que sí estaría apto para su uso mientras que dos expertos decidieron realizar cambios para tener una mejor elaboración y desarrollo de exportación debido a que el plan de negocios tiene potencial y éxito.

## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

### 4.1 Corroboración a los resultados obtenidos

Dentro de la investigación efectuada se revela que la industria maderera se mantiene segmentada debido a la ineficiencia que tienen las pymes o grandes compañías al no poder exportar dado que su enfoque principal es la venta de muebles a nivel nacional. Por lo tanto, la aplicación de un plan de negocios facilita la exportación a países extranjeros, lo que estima un aumento en los ingresos potenciales respaldado por un estudio económico.

La comercialización del producto artesanal a través de costos internacionales proporciona una independencia al no depender de contratos locales que, en ocasiones, ofrecen precios que no justifican todas las actividades requeridas para vender el producto. En este sentido, respaldamos lo expuesto por Abril y Dávila (2019), quienes argumentan que un plan de negocios es un documento que permite desarrollar estrategias para alcanzar propósitos y finalidades en el ámbito operativo.

Basándose en los avances conseguidos de las entrevistas, análisis de documentos y encuestas a expertos en comercio exterior, se resalta que el plan de negocios es viable para la organización. Durante la entrevista con el propietario de la empresa Armijos S.A. se constató que la empresa está dispuesta para comenzar el proceso de exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio al mercado estadounidense. Esto se debe a que el producto tiene una calidad reconocida y una alta demanda en USA.

La ejecución de un plan empresarial evidencia su eficacia al promover la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio, lo que resulta en aumentos en los beneficios y una mayor consistencia en los ingresos monetarios. Según Cascante (2021), al integrar la economía y los negocios internacionales, las empresas pueden destacar gracias a sus ventajas comparativas. Esto implica que mediante la gestión a largo plazo del plan de negocios la empresa Armijos S.A. puede producir muebles artesanales a precios más competitivos que sus rivales al tener mayor control sobre las operaciones de exportación y le permite destacar en los mercados internacionales.

De este modo, se llevó a cabo una evaluación de la viabilidad del proyecto para exportar veladores de pino artesanales. Al analizar el país de destino, los requisitos necesarios y los costos completos de externalización, se observa la posibilidad de alcanzar el éxito técnico y financiero, tal como indican Olivo y Avendaño (2019). Determinar la viabilidad de un

proyecto ayuda a considerar diversas alternativas comerciales y, sobre todo, proporciona una justificación fundamentada para llevar a cabo una propuesta, lo que puede resultar en mejores resultados.

Finalmente, las evaluaciones llevadas a cabo por los especialistas en comercio internacional señalaron que el plan de exportación de muebles artesanales desarrollado cumple con los principios teóricos revisados, la estructura de la propuesta y su viabilidad de estudio. Sin embargo, se mencionaron recomendaciones como la necesidad de incorporar referencias estadísticas y de mercado de la ITC, considerar los requisitos sanitarios y analizar las divisas utilizadas por la competencia.

#### **4.2 Significación de los resultados**

Según Baque y colaboradores (2020), se entiende por comercialización el conjunto de acciones dirigidas a la promoción y venta de productos, bienes o servicios las cuales son llevadas a cabo por diferentes entidades como empresas, organizaciones e incluso grupos sociales. Es por eso que según los resultados obtenidos según el análisis realizado se ha implementado un plan de negocios internacional para la empresa Armijos S.A con el objetivo que exporte directamente los muebles artesanales de pino para dormitorio obteniendo mayor cantidad de ingresos manteniendo la estabilidad del flujo y reconocimiento para futuras exportaciones

La obtención de resultados del análisis y evaluación de datos extraídos para la mejora del enfoque cuantitativo permite validar la hipótesis por medio de datos numéricos y estadísticos para identificar las tendencias de comportamiento por medio de la interpretación que contrasta en alternativas y estrategias de la negociación. Por otro lado, los resultados obtenidos de la investigación explicativa-transformadora pueden ser replicados gracias al uso de métodos y procedimientos, junto con sus respectivas descripciones sobre cómo se aplicaron en la investigación, y la disponibilidad de datos para mejorar la comprensión de otros investigadores con proyectos similares.

Finalmente, se considera que el objetivo e hipótesis de la investigación tienen una validez interna debido al plan de negocios internacionales como variable independiente y la exportación directa de muebles artesanales de pino para dormitorio de la empresa Armijos S.A al país de Estados Unidos en el estado de Oregón ciudad de Portland en el año 2024. Los resultados obtenidos servirán de referencia para futuras investigaciones sobre la

exportación directa de empresas de muebles y contribuir al campo de estudio al generar conocimiento aplicable e influir positivamente en las estrategias empresariales que promueven su desarrollo.

## CONCLUSIONES

- Se determinó que la empresa Armijos S.A se encuentra en proceso de desarrollar una planeación estratégica de acuerdo a sus fortalezas se encuentra adecuado para el comercio internacional siendo favorable de manera positiva en el proceso de exportación de la misma.
- Después de analizar las preferencias del mercado objetivo, se decidió llevar a cabo un plan de negocios internacionales para exportar muebles artesanales de pino para dormitorio de Armijos S.A al mercado de Estados Unidos, específicamente al estado de Oregón y la ciudad de Portland en el año 2024. Esta decisión se fundamenta en el reconocimiento de que dicha área posee una gran cantidad de consumidores que prefieren productos artesanales, lo que convierte este plan en una opción rentable.
- Estados Unidos se perfila como un mercado potencial de exportación tanto para la empresa Armijos S.A. como para Ecuador, dado que se ha observado una demanda por satisfacer, particularmente en llegar a diferentes lugares del mercado como San Francisco y Seattle.
- La capacidad de la empresa Armijos S.A. para ejecutar el proceso de exportación es considerable, dado que está utilizando únicamente el 20% de su capacidad de producción para productos manufacturados. Además, cuenta con todos los recursos necesarios, como maquinaria y personal, para iniciar el proceso de ingreso a los mercados internacionales.

## RECOMENDACIONES

- Implementar el plan de negocios para lograr la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio de Armijos S.A. es una estrategia ventajosa dada la rentabilidad resultante de las inversiones y costos totales involucrados.
- La exportación del producto artesanal con características referentes a los gustos del cliente para su exportación a varios mercados de Estados Unidos.
- Analizar los precios internacionales de muebles artesanales de pino al momento de negociar en el futuro con los clientes, debido a que estos precios están sujetos a cambios provocados por factores a nivel global.
- Realizar un análisis continuo de las fortalezas, debilidades, deficiencias y desafíos de la empresa, y emplear instrumentos de planeación estratégica como el análisis PESTEL, para investigar los mercados extranjeros.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abril Camacho, I. E., & Dávila Medina, F. (Julio de 2019). “Plan de negocios para la creación de una empresa proveedora de servicios de inteligencia de negocios dirigida a las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *Revista Observatorio de la Economía*. Recuperado el 09 de 2023, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/07/plan-negocios-pymes.html>
- Águila, A. A., & Díaz Macías, R. C. (2020). Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6), 292-302. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n6/2218-3620-rus-12-06-292.pdf>
- Araujo-Aguirre, W. E. (2021). Lecciones aprendidas y futuras estrategias empresariales a un año de la pandemia. *Quipukamayoc*, 29(60), 89-96. doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v29i60.19975>
- Avila Angulo, E. (junio de 2021). La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento. *Revista Investigación y Negocios*, 14(23), 32. doi:<https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.126>
- Ávila Ávila, V. J., & Ortega Castro, J. C. (2021). Factibilidad de implementación de un punto de comercialización de muebles de madera. *Cienciamatria*, 7(3), 1173-1206. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8326176>
- Baque Villanueva, L. K., Viteri Intriago, D. A., Álvarez Gómez, L. K., & Izquierdo Morán, A. M. (2 de Agosto de 2020). Plan de negocio para emprendimientos de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4). Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202020000400120](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000400120)
- Barreto-Aray, E. A., Palma-Gonzabay, G. S., Vélez Párraga, L. S., & Galarza Santana, L. C. (2022). Análisis de las estrategias de comercialización y su incidencia en el desarrollo financiero del negocio “GYC” de la parroquia Riochico, periodo 2021. *Dominio de las Ciencias*, 8(2), 753. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i2.2781>

- Cáceres, A., Estrada, H., & Sánchez, M. (2022). Preferencias de consumo en el caribe colombiano sobre mobiliario de madera con atributos ambientales. *Información tecnológica*, 33(4). doi: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642022000400141>
- Camacho Vera, J. H., Cervantes Escoto, F., Cesín Vargas, A., & Palacios Rangel, M. I. (07 de Enero de 2019). Los alimentos artesanales y la modernidad alimentaria. *Estudios sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*, 29(53). doi: <https://doi.org/10.24836/es.v29i53.700>
- Carrillo González, G., & Pomar Fernández, S. (21 de febrero de 2021). La economía circular en los nuevos modelos de negocio. *Entreciencias: diálogos en la sociedad del conocimiento*, 9(23). doi: <https://doi.org/10.22201/enesl.20078064e.2021.23.79933>
- Cascante, A. (2021). Estrategias de internacionalización de unidades de investigación en las universidades públicas: el caso del PROIFED de la UNED De Costa Rica. *Panorama*, 15(28), 157-187. doi: <https://doi.org/10.15765/pnrm.v15i28.1822>
- Echeverri Romero, R. D., Ruano Arcos, L., & Bolaños Delgado, S. I. (Marzo de 2022). Políticas, innovación abierta e internacionalización en pymes. *Pensamiento & Gestión*(50), 246-273. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762021000100246](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762021000100246)
- Escamilla Hernández, N., Aldrete, A., Vargas Hernández, J., & López López, M. (2020). Propagación vegetativa de *Pinus patula* SCHIEDE ex SCHLTDL. et CHAM. en diferentes sustratos. *Revista fitotecnia mexicana*, 43(2), 215-221. doi: <https://doi.org/10.35196/rfm.2020.2.215>
- Huertas López, T. E., Suárez García, E., Salgado Cruz, M., Jadán Rodríguez, L. R., & Jiménez Valero, B. (2020). Diseño de un modelo de gestión. Base científica y práctica para su elaboración. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(1), 165-177. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202020000100165](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000100165)
- Jabbaz Churba, M. I. (2021). Estrategias empresariales en el territorio: el caso del mueble Valenciano. *Ciencias administrativas* (17), 57-63. doi: <http://dx.doi.org/https://doi.org/10.24215/23143738e075>

- Lominchar, J. (2019). Revisión de la ordenación del comercio internacional y su relación con el cambio climático y el desarrollo de los pueblos. *Derecho y cambio social* (58), 226-238. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7075617#:~:text=Se%2>
- Ludovico, W. (2019). Los trabajadores de la madera y el mueble de la ciudad de Buenos Aires. Conflictividad laboral, estructuración sindical e identidades políticas, 1900-1905. *Avances del Cesor*, 16(21), 1-23. Obtenido de [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S2422-65802019000200001&script=sci\\_abstract&tlng=en](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S2422-65802019000200001&script=sci_abstract&tlng=en)
- Luna. (2019). Evaluación de sustratos y concentraciones de fertilizantes sobre el crecimiento de pino tadea (*Pinus taeda* L.) en vivero. *Revista agronómica del noroeste argentino*, 39(1), 19-29. Obtenido de [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2314-369X2019000100002](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2314-369X2019000100002)
- Manrique Nugent , M. A., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M., & Flores Morales, J. A. (26 de Septiembre de 2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1136-1146. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29062051009/html/>
- Martínez Corona, J. I., & Palacios Almón, G. E. (29 de Marzo de 2019). Análisis de la Gestión para Resultados en el Marco de la Sociedad del Conocimiento. *Redalyc*, III(47), 180-197. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/4780/478060102011/html/>
- Merino, M., Merino, J., & Quimbiulco, D. (Agosto de 2020). Muebles artesanales a base de neumáticos reciclados: Análisis de viabilidad para su elaboración y comercialización. *ECA sinergia*, 11(2), 77-88. doi: [https://doi.org/10.33936/eca\\_sinergia.v11i2.2358](https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i2.2358)
- Múnera Gómez, M. (Enero-Junio de 2020). Artesanos de la salud: un concepto para pensar el hacer de campesinos sanadores en el Norte de Antioquia, Colombia. *Anthropologica*, 38(44), 43-69. Obtenido de [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0254-92122020000100043](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0254-92122020000100043)

- Olivo Olivo, M. A., & Avendaño Fajardo, H. J. (2019). Plan de negocios para la creación de una empresa procesadora y comercializadora de chocolate. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 4(3), 103-118. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7164288>
- Pineda Ospina, D. L. (Abril de 2019). Tendencias en la generación de conocimiento en innovación en el campo de las ciencias administrativas. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 29(72), 117-130. doi: <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n72.77935>
- Reyes Cortés, L., Vargas Hernández, J., Aldrete, A., & Honorato Salazar, J. (2020). Crecimiento radial y conicidad del fuste en plantaciones con aclareo de *Pinus patula* SCHIEDE ex SCHLECHTENDAL & CHAMISSO. *Revista fitotecnia mexicana*, 43(2), 205-214. doi: <https://doi.org/10.35196/rfm.2020.2.205>.
- Riascos, J. C., Acosta, L. F., & Ortiz, M. I. (2020). Economía naranja y la actividad artesanal en Colombia y Nariño: una breve revisión analítica. *Tendencias*, 21(2), 218-241. doi: <https://doi.org/10.22267/rtend.202102.148>
- Rodriguez Nieto, C. A., Aroca Araújo, A. A., & Rodríguez Vásquez, F. M. (2019). Procesos de medición en una práctica artesanal del caribe colombiano. Un estudio desde la etnomatemática. *Revista Latinoamericana de Etnomatemática*, 12(4), 41-68. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8133577>
- Rodríguez, S. (2008). Otra visión de la historia del mueble. La evolución técnica, base de la formal. *Dialnet*(17), 181-193. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2977054>
- Salazar Araujo, E. J., Morales Trujillo, K. A., & Martínez Solano, J. M. (2020). Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 564-578. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559010/html/>
- Sampedro Guamán, C. R., Palma Rivera, D. P., Machuca Vivar, S. A., & Arrobo Lapo, E. V. (02 de Junio de 2021). Transformación digital de la comercialización en las pequeñas y medianas empresas a través de redes sociales. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(3). Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202021000300484](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202021000300484)

- Sánchez, A. M., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire, C. (2020). Industria de muebles en Ecuador. *Obsevatorio económico y social de Tungurahua*. Obtenido de <https://obest.uta.edu.ec/wp-content/uploads/2021/09/Industria-de-muebles-en-Ecuador.pdf>
- Tejeda Villanueva, A., Blanco Jiménez, M., & Guerra Moya, S. (2019). Factores que impulsan las importaciones de las empresas de alimentos procesados, mejorando su competitividad. *Investigación administrativa*, 48(124). Obtenido de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-76782019000200002](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782019000200002)
- Toala Toala, G. M., Mendoza Briones, A. A., Vines Menoscal, D. L., & Moreira Moreira, L. (Abril de 2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, IV(4), 71-87. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7164411>
- Torres Alvarado, I. D. (2019). El Sistema de Gestión y sus componentes: estratégico, táctico y operacional. *Compendium*, 22(42). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/880/88062542005/html/>
- Vásquez Ponce, G. O., Lucas Delgado, A. E., & Rodríguez Lucas, D. S. (2022). Modelo de Negocio e Innovación en el Contexto de Sector Artesanal del Cantón Montecristi. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 152-176. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=838335>

## ANEXOS

### *Anexo A Entrevista*

<b>ENTREVISTA</b>	
<b>Tema:</b> La exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio hacia Estados Unidos desde la empresa Armijos S.A. en el 2024.	
<b>Objetivo:</b> Evaluar la capacidad y viabilidad de la Empresa Armijos S.A. para implementar un plan de negocios que permita la exportación de muebles artesanales de pino a Estados Unidos.	
<b>1. ¿Ha pensado en la posibilidad de exportar a otro país?</b>	Sí
<b>2. ¿Cree que su producto tiene potencial en un mercado extranjero?</b>	Sí, ya que nuestro valor agregado es la mano de obra artesanal.
<b>3. ¿Ha elaborado un presupuesto para exportar a un nuevo país?</b>	No
<b>4. ¿Ha considerado buscar oportunidades comerciales para exportar?</b>	Sí
<b>5. ¿Su compañía exporta actualmente a algún país europeo?</b>	No
<b>6. ¿Por qué considera que exportar barras de chocolate al mercado estadounidense sería beneficioso?</b>	Para aumentar las ventas y mejorar el margen de ganancia.
<b>7. ¿Tiene la infraestructura necesaria para exportar?</b>	Sí
<b>8. ¿Su compañía cuenta con un departamento de exportaciones o comercio exterior?</b>	No
<b>9. ¿Los responsables del área de comercio exterior tienen experiencia en exportación?</b>	No
<b>10. ¿Conoce alguna otra empresa que exporte a Estados Unidos?</b>	No
<b>11. ¿Cree que existen riesgos en la exportación?</b>	Sí, como el riesgo de impago.
<b>12. ¿Está familiarizado con los requisitos específicos para exportar a Estados Unidos?</b>	No
<b>13. ¿Conoce los trámites necesarios para exportar a Estados Unidos?</b>	No

**Anexo B Encuesta**

**EVALUACIÓN DEL APOORTE PRÁCTICO POR PARTE DE LOS EXPERTOS EN  
COMERCIO EXTERIOR**

Estimado experto en comercio exterior

De parte mía y de mi compañera queremos solicitarle que nos ayude por medio de esta encuesta realizando la evaluación acerca de nuestro plan de exportación propuesto en nuestro trabajo de titulación para de esta manera, así obtener su criterio como experto para tener una perspectiva general acerca de proceso de exportación y a su vez, mediante la calificación nosotros como estudiantes fortalezcamos conocimientos mediante las diferentes observaciones que se detallaría en relación a cada ítem. Considere que la mínima calificación y el 9 es la máxima calificación en su evaluación y a su vez, cuando marque un ítem puede realizar una sugerencia pertinente a la respuesta declarada por su parte.

1. Valorar si la concepción teórica y práctica del plan de negocio para la exportación de muebles refleja los principios teóricos que lo sustentan.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

2. - Valorar si la concepción estructural y metodológica del plan de negocios para la exportación de muebles favorece el logro del objetivo por el cual se elaboró.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
-------	--------	---------	--------

BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

3.- Valorar si los diferentes puntos de la estructura declaradas en el plan de negocio son pertinentes a dicho plan propuesto en la investigación.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

4.- Valorar si se reflejan todo el desarrollo del plan de negocio que son presentados mediante datos estadísticos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

5. - Valorar si la teoría propuesta en el plan de negocio es pertinente para realizar la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorio.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

6. - Valorar el nivel de factibilidad que tiene el plan de negocio dentro del proceso de exportación planteado teóricamente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

7. - Cómo considera Ud. el nivel de aplicabilidad del plan de negocios para la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorios

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

8. - Valorar la contribución del plan de negocios dentro de una empresa que decida exportar muebles artesanales de pino para dormitorios.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

9.- Considera Ud. que el plan de negocio contribuiría para lograr la exportación de muebles artesanales de pino para dormitorios.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

Para finalizar, queremos expresarle que sus criterios y opiniones se manejarán de forma anónima, además le agradecemos por anticipado su valiosa colaboración y estamos seguros que sus sugerencias y señalamientos críticos contribuirán a perfeccionar el plan de negocios, tanto en su concepción teórica como en su futura aplicación en la práctica profesional.

Muchas gracias por su cooperación y le pedimos disculpas por las molestias ocasionadas.

*Anexo C Estudio de documentos*

<b>GUÍA DE ESTUDIO DE DOCUMENTOS</b>	
<b>a. Elementos formales del estudio de documentos</b>	
<b>Lugar donde se realiza:</b> Machala	<b>Hora:</b> 10:00 am
<b>Observadores:</b> Armijos López Andrea del Cisne Y Prospel Asencio Sheyla Elizabeth	
<b>b. Objetivos del estudio de documentos</b>	
Buscar información relevante y confiable sobre el tema de investigación para desarrollar un plan de negocios que facilite la exportación de muebles artesanales de pino.	
<b>c. Tipo de Estudio de Documentos</b>	
<b>Según su estructura:</b> Clásica	
<b>d. Condiciones para la realización del estudio de documentos</b>	
Disponibilidad de documentos importantes, tiempo, recursos tecnológicos y capacidad para analizar datos.	
<b>e. Descripción de la población o muestra de la encuesta</b>	
Empresa Armijos S.A., empresa de donde se obtendrán los datos para la presente investigación.	
<b>f. Guía para el estudio de documentos</b>	
<b>Externo:</b> Guías de Exportación, artículos científicos, datos estadísticos y regulaciones comerciales. <b>Interno:</b> Informes de ventas, gastos administrativos y gastos operativos.	
<b>g. Control del estudio de documentos</b>	
Valuar la fiabilidad y la validez de los documentos estudiados Modificar la guía de estudio de documentos Capacitar a los investigadores	

**Anexo D Inversiones Fijas**

<b>Empresa Armijos S.A</b>			
<b>Muebles de Oficina</b>			
<b>Expresado en Dólares</b>			
<b>Departamento Administrativo</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorios	2	\$ 115.00	\$ 230.00
Sillas ejecutivas	4	\$ 100.00	\$ 400.00
Sillas unipersonales	3	\$ 31.30	\$ 93.90
Archivador	3	\$ 48.00	\$ 144.00
Portapapeles	6	\$ 5.21	\$ 31.26
Organizadores	4	\$ 7.00	\$ 28.00
Conjunto de sofás de lujo para oficina	1	\$ 246.00	\$ 246.00
Cesto de basura	2	\$ 2.19	\$ 4.38
<b>Total</b>			<b>\$ 1,177.54</b>
<b>Departamento de Venta</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorios	2	\$ 109.00	\$ 200.00
Sillas ejecutivas	2	\$ 65.00	\$ 160.00
Sillas unipersonales	3	\$ 31.30	\$ 128.00
Archivador	2	\$ 48.00	\$ 200.00
Portapapeles	3	\$ 5.21	\$ 14.00
Organizadores	3	\$ 7.00	\$ 15.63
Conjunto de sofás de lujo para oficina	1	\$ 246.00	\$ 246.00
Cesto de basura	2	\$ 2.19	\$ 9.00
<b>Total</b>			<b>\$ 972.63</b>
<b>Departamentos de Producción</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorio	1	\$ 152.00	\$ 152.00
Silla ejecutiva	1	\$ 65.00	\$ 65.00
Mesa de acero	2	\$ 300.00	\$ 600.00
Sillas unipersonales	4	\$ 31.30	\$ 125.20
Archivador	1	\$ 48.00	\$ 48.00
Portapapel	1	\$ 5.21	\$ 5.21
Organizadores	1	\$ 7.00	\$ 7.00
Cesto de basura	1	\$ 2.19	\$ 2.19
<b>Total</b>			<b>\$ 1,004.60</b>
<b>Total Muebles de Oficina</b>			<b>3,154.77</b>

Gastos Generales Expresado en Dólares	
Descripción	Valor Total
Agua potable	\$ 60,00
Bidones de agua	\$ 75,00
Energía Eléctrica	\$ 60,00
Teléfono	\$ 360,00
Internet	\$ 360,00
Utiles de Oficina	\$ 100,00
Utiles de aseo	\$ 100,00
Cursos de capacitaciones	\$ 1.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 2.115,00</b>

*Anexo E Materia prima*

Materiales	Peso de un contenedor	Peso Anual
		3840
Madera de pino	60%	27648
Acabado de madera (barniz o cera)	20%	9216
Bisagras o tiradores	20%	9216

Empresa Armijos S. A. Costo Materia prima MADERA DE PINO  Expresado en dólares			
Año	Cantidad kg	Costo Unitario kg	Costo Total
2024	27.648	6,35	175.564,80
2025	28.477	6,48	184.448,38
2026	29.332	6,61	193.781,47
2027	30.212	6,74	203.586,81
2028	31.118	6,87	213.888,30
<b>Total</b>	<b>146.787</b>		<b>971.269,76</b>

Elaboración: La Autora

**Empresa Armijos S. A.**  
**Costo Materia prima**  
**Acabado de madera (barniz o cera)**  
**Expresado en dólares**

<b>Año</b>	<b>Cantidad kg</b>	<b>Costo Unitario kg.</b>	<b>Costo Total</b>
2024	9.216	14,00	129.024,00
2025	9.492	14,28	135.552,61
2026	9.777	14,57	142.411,58
2027	10.071	14,86	149.617,60
2028	10.373	15,15	157.188,25
<b>Total</b>	<b>48,929</b>		<b>713.794,05</b>

**Anexo F Mano de obra**

**Empresa Armijos S. A.**  
**Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales**  
**Departamento de Producción**

<b>No.</b>	<b>Cargo</b>	<b>Sueldo</b>	<b>XIII Sueldo</b>	<b>XIV Sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Total</b>	<b>Aporte Personal</b>
1	Jefe de Producción	1.300,00	108,33	28,33	54,17	157,95	1.648,78	121,55
2	Operario 1	460,00	38,33	28,33	19,17	55,89	601,72	43,01
3	Operario 2	460,00	38,33	28,33	19,17	55,89	601,72	43,01
4	Operario 3	460,00	38,33	28,33	19,17	55,89	601,72	43,01
5	Operario 4	460,00	38,33	28,33	19,17	55,89	601,72	43,01
	Totales mensuales	3.140,00	261,67	141,67	130,83	381,51	4.055,68	293,59
	Totales anuales	37.680,00	3.140,00	1.700,00	1.570,00	4.578,12	48.668,12	3.523,08

Elaboración: Los Autores

**Anexo G Costo Indirectos de Fabricación**

**Empresa Armijos S. A.**  
**Costo Indirectos de Fabricación**  
**Expresado en dólares**  
**Año 2024**

<b>Denominación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Embalaje	5760	\$ 6,50	\$ 37.440,00
Proteccion de plumafon esquinas	5760	\$ 3,00	\$ 17.280,00
Caja de cartón	5.760	\$ 1,50	\$8.640,00
pallets	240	\$ 12,00	\$2.880,00
<b>Total</b>	<b>6.000</b>		<b>11.520,00</b>

Elaboración: Los Autores

**Anexo H Gastos Administrativos y Ventas**

Empresa Armijos S. A. Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales Departamento de Administración y Ventas								
No.	Cargo	Sueldo	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal	Total	Aporte Personal
<b>Administrativo</b>								
1	Gerente	1.450,00	120,83	28,33	60,42	176,18	1.835,76	135,58
1	Contador	1.300,00	108,33	28,33	54,17	157,95	1.648,78	121,55
1	Secretaria	500,00	41,67	28,33	20,83	60,75	651,58	46,75
	<b>Sub-total</b>	<b>3.250,00</b>	<b>270,83</b>	<b>85,00</b>	<b>135,42</b>	<b>394,88</b>	<b>4.136,13</b>	<b>303,88</b>
<b>3</b>	<b>Totales anuales</b>	<b>39.000,00</b>	<b>3.250,00</b>	<b>1.020,00</b>	<b>1.625,00</b>	<b>4.738,50</b>	<b>49.633,50</b>	<b>3.646,50</b>
<b>Ventas</b>								
1	Jefe de Comercio Exterior	1.300,00	108,33	28,33	54,17	157,95	1.648,78	121,55
	<b>Sub-total</b>	<b>1.300,00</b>	<b>108,33</b>	<b>28,33</b>	<b>54,17</b>	<b>157,95</b>	<b>1.648,78</b>	<b>121,55</b>
<b>1</b>	<b>Totales anuales</b>	<b>15.600,00</b>	<b>1.300,00</b>	<b>339,96</b>	<b>650,00</b>	<b>1.895,40</b>	<b>19.785,40</b>	<b>1.458,60</b>

Elaboración: La Autora.

**Anexo I Capital de trabajo expresado en Dólares -año 2024**

<b>Rubro</b>	<b>Valor</b>
Costo de Producción	78.173,33
Gastos Administrativos	10.098,35
Gastos de Ventas	6.945,00
Gastos financieros	1.626,67
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>96.843,35</b>

**Anexo J Costos Fijos y Variables**

<b>Empresa Armijos S.A.</b>		
<b>COSTOS FIJOS Y VARIABLES</b>		
<b>Rubro</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>
Materia Prima (Ver anexo 1)		175.564,80
Mano de Obra (Ver anexo 2)	48.668,12	
Costos Indirectos de Fabricación		20.100,00
Sueldo, Beneficios (Ver anexo 5)	69.418,90	
Gastos de seguros	8.628,18	
Suministros de Oficina		1.000,00
Suministros de Aseo y Limpieza		1.150,00
Mantenimientos		1.000,00
Depreciaciones	3.260,08	
Servicios Básicos		1.200,00
Gastos de Amortización (Ver anexo 6)	550,00	
Certificación HACCP	3.000,00	
Agente de Aduana	4.800,00	
Transporte Interno	9.000,00	
Registro Sanitario	1.000,00	
Moraje	600,00	
Estiba	576,00	
Cetificado de Origen	600,00	
Gastos de feria	-	
<b>Intereses</b>		<b>9.760,00</b>
<b>Totales</b>	<b>150.101,28</b>	<b>209.774,80</b>

**Anexo K Ingresos Proyectados**

<b>Ingresos Proyectados</b>			
<b>Muebles artesanales de pino (Veladores)</b>			
<b>Expresado en dólares</b>			
<b>Cuadro No.</b>			
<b>Año</b>	<b>Cantidad Unitario /8 kilo</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
2024	5.760,00	250,00	1.440.000,00
2025	6.048,00	255,00	1.542.240,00
2026	6.350,40	260,10	1.651.739,04
2027	6.667,92	265,30	1.769.012,51
2028	7.001,32	270,61	1.894.612,40
<b>Total</b>	<b>31.827,64</b>		<b>8.297.603,95</b>

## Anexo L Fuente de financiamiento

### Fuente de financiamiento

Inversión	\$ 117.561,12
Préstamo a la banca	\$ 100.000,00
Capital propio	\$ 17.561,12

Capital	\$ 100.000,00
Interés anual	\$ 0,0976
Período	5
Cuota anual	\$ 26.218,20

### Tabla de amortización francesa

Período	Inicial	Interés	Amortización	Cuota	Final
1	\$ 100.000,00	\$ 9.760,00	\$ 16.458,20	\$ 26.218,20	\$ 83.541,80
2	\$ 83.541,80	\$ 8.153,68	\$ 18.064,53	\$ 26.218,20	\$ 65.477,27
3	\$ 65.477,27	\$ 6.390,58	\$ 19.827,62	\$ 26.218,20	\$ 45.649,65
4	\$ 45.649,65	\$ 4.455,41	\$ 21.762,80	\$ 26.218,20	\$ 23.886,85
5	\$ 23.886,85	\$ 2.331,36	\$ 23.886,85	\$ 26.218,20	\$ -
<b>Total pagado</b>		<b>\$ 31.091,02</b>	<b>\$ 100.000,00</b>	<b>\$ 131.091,02</b>	

## Anexo M Flujo de Caja

### Empresa Armijos S. A. Flujo de Caja Projectado

	Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
+	Ingresos por Venta		\$ 1.440.000,00	\$ 1.542.240,00	\$ 1.651.739,04	\$ 1.769.012,51	\$ 1.894.612,40
-	Costos de Producción		\$ 469.040,00	\$ 483.111,20	\$ 497.604,54	\$ 512.532,67	\$ 527.908,65
=	Utilidad Bruta		\$ 970.960,00	\$ 1.059.128,80	\$ 1.154.134,50	\$ 1.256.479,84	\$ 1.366.703,75
-	Gastos Administrativos		\$ 60.590,08	\$ 62.407,78	\$ 64.280,01	\$ 66.208,41	\$ 68.194,67
-	Gastos de Venta		\$ 41.670,00	\$ 42.920,10	\$ 44.207,70	\$ 45.533,93	\$ 46.899,95
-	Gastos Financieros		\$ 9.760,00	\$ 8.153,68	\$ 6.390,58	\$ 4.455,41	\$ 2.331,36
=	Utilidad Operacional		\$ 858.939,92	\$ 945.647,24	\$ 1.039.256,21	\$ 1.140.282,09	\$ 1.249.277,77
-	15% Participación de Trabajadores		\$ 128.840,99	\$ 141.847,09	\$ 155.888,43	\$ 171.042,31	\$ 187.391,67
=	Utilidad antes de Imp. Renta		\$ 730.098,93	\$ 803.800,16	\$ 883.367,78	\$ 969.239,77	\$ 1.061.886,11
-	25% Impuesto a la Renta		\$ 182.524,73	\$ 200.950,04	\$ 220.841,94	\$ 242.309,94	\$ 265.471,53
=	Utilidad después de Impuesto		\$ 547.574,20	\$ 602.850,12	\$ 662.525,83	\$ 726.929,83	\$ 796.414,58
-	10% Reserva Legal		\$ 54.757,42	\$ 60.285,01	\$ 66.252,58	\$ 72.692,98	\$ 79.641,46
=	Utilidad Neta		\$ 492.816,78	\$ 542.565,10	\$ 596.273,25	\$ 654.236,85	\$ 716.773,12
+	Depreciación		\$ 3.260,08	\$ 3.260,08	\$ 3.260,08	\$ 2.044,08	\$ 2.044,08
+	Amortización		\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
+	Reserva Legal		\$ 54.757,42	\$ 60.285,01	\$ 66.252,58	\$ 72.692,98	\$ 79.641,46
-	Pago préstamo		\$ 16.458,20	\$ 18.064,53	\$ 19.827,62	\$ 21.762,80	\$ 23.886,85
+	Valor residual						\$ 4.099,39
	Inversión del Proyecto						
-	Inversiones fijas	\$ 17.967,77					
-	Capital de Trabajo	\$ 96.843,35					
-	Inversión Diferida	\$ 2.750,00					
+	Préstamo	\$ 100.000,00					
=	<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>\$ (17.561,12)</b>	<b>\$ 534.626,07</b>	<b>\$ 588.295,67</b>	<b>\$ 646.208,29</b>	<b>\$ 707.461,11</b>	<b>\$ 778.921,19</b>

Tasa de descuento		20%
Inversión	\$	(17.561,12)
<b>VALOR ACTUAL</b>	\$	1.882.229,78
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	\$	1.864.668,66
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		3054,41%

**RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

Descripción	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total Beneficios	\$ 100.000,00	\$ 1.498.267,50	\$ 1.606.035,09	\$ 1.721.501,70	\$ 1.843.999,57	\$ 1.980.647,32
Total Costos	\$ 117.561,12	\$ 963.641,42	\$ 1.017.739,42	\$ 1.075.293,41	\$ 1.136.538,46	\$ 1.201.726,13
Flujo neto de caja	\$ (17.561,12)	\$ 534.626,07	\$ 588.295,67	\$ 646.208,29	\$ 707.461,11	\$ 778.921,19

$$R.B/C = \frac{\text{Beneficios Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}} = \frac{\$ 8.650.451,18}{\$ 5.394.938,85} = 1,60$$

**Anexo N Punto de Equilibrio**

DATOS		
CF=	Costos Fijos	\$ 150.101,28
CV=	Costos Variables	\$ 209.774,80
CT=	Costos Totales	\$ 359.876,08
V=	Ventas	\$ 1.440.000,00

**FÓRMULAS**

$$Pe(y) = \frac{CF}{1 - (CV/V)} \qquad Pe(x) = \frac{Pe(y)}{V} * 100$$

$$Pe(y) = \frac{\$ 150.101,28}{1 - 0,85} \qquad Pe(x) = \frac{\$ 175.696,16}{\$ 1.440.000,00} * 100$$

$$Pe(y) = \$ 175.696,16 \qquad Pe(x) = 12,20\%$$

%	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total	Ventas
0%	\$ 150.101,28	\$ -	\$ 150.101,28	\$ -
10%	\$ 150.101,28	\$ 20.977,48	\$ 171.078,76	\$ 144.000,00
20%	\$ 150.101,28	\$ 41.954,96	\$ 192.056,24	\$ 288.000,00
30%	\$ 150.101,28	\$ 62.932,44	\$ 213.033,72	\$ 432.000,00
40%	\$ 150.101,28	\$ 83.909,92	\$ 234.011,20	\$ 576.000,00
50%	\$ 150.101,28	\$ 104.887,40	\$ 254.988,68	\$ 720.000,00
60%	\$ 150.101,28	\$ 125.864,88	\$ 275.966,16	\$ 864.000,00
70%	\$ 150.101,28	\$ 146.842,36	\$ 296.943,64	\$ 1.008.000,00
80%	\$ 150.101,28	\$ 167.819,84	\$ 317.921,12	\$ 1.152.000,00
90%	\$ 150.101,28	\$ 188.797,32	\$ 338.898,60	\$ 1.296.000,00
100%	\$ 150.101,28	\$ 209.774,80	\$ 359.876,08	\$ 1.440.000,00

*Anexo O Estado de Situación Final*

**Estado de Situación Final**  
**Expresado en Dólares**  
**Del 31 de Enero al 31 de Diciembre del 2024**

Cuadro No.

<b>ACTIVOS</b>			<b>960.042,83</b>
<b>Activo Corriente</b>		<b>943.135,14</b>	
Caja-Bancos	943.135,14		
<b>Activos no corriente</b>		<b>14.707,69</b>	
Equipos de Oficina	5.044,00	4.539,60	
Depreciación Acumulada	504,40		
Muebles de Oficina	3.154,77	2.839,29	
Depreciación Acumulada	315,48		
Equipos de Computación	3.648,00	2.432,00	
Depreciación Acumulada	1.216,00		
Vehículo	6.121,00	4.896,80	
Depreciación Acumulada	1.224,20		
Edificio		-	
Depreciación Acumulada			
Maquinarias y Equipos		-	
Depreciación Acumulada			
<b>Activo Diferido</b>		<b>2.200,00</b>	
Gastos de Constitución	1.500,00	1.200,00	
Amortización Acumulada	300,00		
Gastos de Instalación	1.250,00	1.000,00	
Amortización Acumulada	250,00		
<b>PASIVOS</b>			<b>394.907,52</b>
<b>Pasivo Corriente</b>		<b>311.365,72</b>	
Participación Trabajadores por Pagar	128.840,99		
Impuesto a la Renta por Pagar	182.524,73		
<b>Pasivo no Corriente</b>		<b>83.541,80</b>	
Prestamo bancario	83.541,80		
<b>PATRIMONIO</b>			<b>565.135,32</b>
Capital Social		17.561,12	
Utilidad del Ejercicio		492.816,78	
Reserva Legal		54.757,42	
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>			<b>960.042,83</b>
<b>Gerente</b>		<b>Contador</b>	