



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE
MANGUERAS DE FUMIGACIÓN DE LA EMPRESA DP GLOBAL
SERVICE, TABACUNDO 2024**

AUTORA:

Melany Pamela Solorzano Tamba

TUTOR:

Msc. Iván Eduardo Mosquera López

OTAVALO – ECUADOR

2024

DECLARACIÓN DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS



DECLARACIÓN DE AUTORÍA y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **MELANY PAMELA SOLORZANO TAMBA**, declaro/declaramos que este trabajo de titulación: **ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE MANGUERAS DE FUMIGACIÓN DE LA EMPRESA DP GLOBAL SERVICE, TABACUANDO 2024** es de mi total autoría y que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional. Así mismo declaro que dicho trabajo no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo como autores la responsabilidad ante las reclamaciones que pudieran presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de cualquier responsabilidad al respecto.

Que de conformidad con el artículo 114 del Código Orgánico de la Economía Social, conocimientos, creatividad e innovación, concedo a favor de la Universidad de Otavalo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos, conservando a mi favor los derechos de autoría según lo establece la normativa de referencia.

Se autoriza además a la Universidad de Otavalo para la digitalización de este trabajo y posterior publicación en el repositorio digital de la institución, de acuerdo a lo establecido en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior. Por lo anteriormente declarado, la Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes otorgados, por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

MELANY PAMELA SOLORZANO TAMBA

C.C. 1727751636

APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

UNIVERSIDAD DE OTAVALO
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO

Otavalo, 27 de Septiembre del 2024

Se aprueba el trabajo de grado con el tema:

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE MANGUERAS DE FUMIGACIÓN
DE LA EMPRESA DP GLOBAL SERVICE, TABACUANDO 2024

Correspondiente al estudiante:

Nombre: Solorzano Tamba Melany Pamela

C.I: 1727751636

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:

Presidente de Tribunal de Grado

Nombre: MBA. Valdospinos Arianna

C.I: 1003765227

Tutor del trabajo de Grado

Nombre: MSC. Mosquera López Iván Eduardo

C.I: 1001624954

Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: DRA. Díaz Lidia Inés

C.I: 1796687077

Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: MSC. Pozo Cevallos Karla Amanda

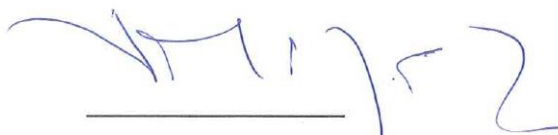
C.I: 100274862-0

CARTA DE CERTIFICADO DEL TUTOR

CARTA DE CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Fecha: 21 de Agosto de 2024

Yo, IVAN EDUARDO MOSQUERA LOPEZ, en mi carácter de tutor del trabajo de titulación: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE MANGUERAS DE FUMIGACIÓN DE LA EMPRESA DP GLOBAL SERVICE, TABACUNDO 2024", realizado por el estudiante "Melany Pamela Solorzano Tamba" titular de la cédula de ciudadanía 1727751636, declaro mediante la presente, que el proyecto del trabajo de titulación cumple con las condiciones mínimas requeridas para ser sometido a su evaluación.



Msc., Iván Eduardo Mosquera López

INFORME DEL SISTEMA ANTI - PLAGIO

NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis_Respaldo mel (1).docx

AUTOR

MELANY SOLORZANO

RECuento DE PALABRAS

13662 Words

RECuento DE CARACTERES

77329 Characters

RECuento DE PÁGINAS

65 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.8MB

FECHA DE ENTREGA

Aug 21, 2024 2:25 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Aug 21, 2024 2:26 PM GMT-5

● 9% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 15 palabras)

DEDICATORIA

A mi familia que, con su amor, su cariño me apoyó para seguir este sueño y a cada miembro de mi hogar que fue pieza fundamental para lograr este objetivo. A lo largo de la carrera me motivaron a no rendirme, si no a seguir a pesar de lo buenos y malos momentos. A mi madre, Gladys Tamba que con amor, dedicación y sacrificio me ha apoyado para seguir adelante y no rendirme a pesar de las circunstancias. A Luis Naigua que fue pieza fundamental para comenzar mis estudios, ha sido como mi padre al quererme y enseñarme, me impulsó a seguir adelante, gracias por todo su esfuerzo para poder cumplir este logro.

A mi esposo Zaid Manosalvas por siempre impulsarme a cumplir mis sueños, por su apoyo incondicional en todo momento, por consolarme en los momentos de quiebre, eres al amor de mi vida.

Dedico también este trabajo a mis profesores y compañeros de Comercio Exterior, quienes fueron parte fundamental para mi formación profesional, especialmente a Msc. Belky Orbes que a pesar de la distancia supo impartir sus conocimientos de la mejor manera.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a Dios por haberme dado sabiduría para alcanzar este sueño, por ayudar a no rendirme y brindarme salud para seguir día con día en este trayecto estudiantil.

Quiero agradecer a cada uno de mi familia, pero en especial a todos los que estuvieron a lo largo de la carrera, especialmente a mi mamá, hermanos, Jeniffer, Mateo y Doménica, estuvieron en cada momento. A mis suegros Verónica Sevillano y Miguel Manosalvas que me apoyaron y me impulsaron a seguir con mi carrera. A mi esposo Zaid por acompañarme en las madrugadas mientras hacía los deberes, en los exámenes y en la tesis, en ningún momento me dejó sola.

Agradezco a mis compañeros en especial a: Gabriela Paredes mi mejor amiga quien estuvo siempre para mí, me escucho y me ayudo en el tiempo que tuve clases en línea, siempre fuimos equipo en todas las materias y trabajos. A Cristian Terán por su amistad y nuestras conversaciones confidenciales que hicieron que nuestra amistad creciera a lo largo de la carrera. A Lizeth Guaña por los story time que nos harán falta y por todas las risas que pudimos compartir. Gracias a ustedes el tiempo en la universidad fue ameno.

Agradezco a la empresa Dp Global Service la cual me brindo apoyo en la elaboración del proyecto y de las prácticas preprofesionales, especialmente a Shirley Túquerres quien me guío en las dudas que tenía, también al Gerente General Diego Paillacho que me brindo la oportunidad de conocer su negocio.

Finalmente agradezco a todas las personas que fueron parte de este sueño

1. ÍNDICE

DECLARACIÓN DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS	2
CARTA DE CERTIFICADO DEL TUTOR	4
INFORME DEL S	5
DEDICATORIA	6
AGRADECIMIENTOS	7
1. ÍNDICE	8
1. INTRODUCCIÓN	13
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN	15
1.2 PROBLEMA CIENTÍFICO	16
1.3 OBJETIVOS	16
1.3.1 General	16
1.3.2 Específicos	16
CAPÍTULO I	16
2. ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD	16
2.1 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	17
2.2 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE MERCADO	17
2.2.1 Demográficos	18
2.2.2 Económicos.	18
2.2.3 Culturales:	18
2.2.4 Tecnologías:	18
2.2.5 Legales.	18
2.3 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD LEGAL ADMINISTRATIVO	18
2.3.1 Organización en la ejecución	19
3.2.2 Organización en la operación:	19
2.3.3 Marco legal:	19
2.4 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA	19
2.4.1 La inversión inicial	20
2.4.2 Financiamiento	20

2.4.3 Rentabilidad:	20
2.5 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE MERCADO	20
3. IMPORTACIÓN	21
3.1 Definición de importación	21
3.1.1 Importación como técnica	21
3.1.2 La importación como negocio	22
3.1.3 La importación como estrategia	22
3.2 CARACTERÍSTICAS DE IMPORTACIÓN	22
3.2.1 TIPOS DE IMPORTACIÓN	23
3.3 PROCESO PARA LA IMPORTACIÓN	24
3.3.1 Pasos previos para la importación	24
3.3.2 Registro de importador	24
3.4 REGULACIONES Y DOCUMENTOS	25
3.4.1 Desaduanización de mercancías importadas	25
3.4.2 Documentos de acompañamiento	26
3.4.3 Documentos de soporte	26
3.4.4 Documento de Transporte	26
3.5 NORMATIVAS PARA LA IMPORTACIÓN	27
3.5.1 Requisitos Obligatorios para la importación:	27
3.5.2 Pasos para el sistema Ecuapass	28
4. ORGANISMOS REGULADORES	28
4.1 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE):	28
4.2 Agencia nacional de regulación control y vigilancia sanitaria (ARCISA):	28
4.3 Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG):	29
4.4 Términos internacionales de comercio “incoterms 2020”	29
5. PRODUCTO	30
5.1 Definición	30
5.2 Características de las mangueras de fumigación	30
5.2.1 Resistencia a Productos Químicos:	30
5.2.2 Durabilidad:	31
5.2.3 Flexibilidad:	31
5.2.4 Presión de Trabajo:	31

5.2.5 Ligereza:	31
5.2.6 Compatibilidad con Accesorios:	31
5.2.7 Tamaño y Longitud Variables:	31
5.2.8 Resistencia a Rayos UV:	31
5.2.9 Seguridad y Certificación:	31
5.2.10 Fácil Mantenimiento:	32
5.3 MANGUERAS DE FUMIGACIÓN EN EL EXTERIOR	32
5.4 MANGUERAS DE FUMIGACIÓN EN EL MERCADO ECUATORIANO	33
CAPITULO II	34
6. HISTORIA DE LA EMPRESA	34
6.1 Marca	35
6.1.1 Misión	35
6.1.2 Visión	35
6.1.3 Objetivos de la empresa	35
6.2 CARACTERIZACIÓN DE LAS MANGUERAS DE FUMIGACIÓN	36
6.2.1 Sostenibilidad	37
6.3 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	37
6.4 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN	38
6.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	38
6.6 VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS	39
6.7 POBLACIÓN Y MUESTRA	39
6.7.1 Población	39
6.7.2 Muestra	39
6.8 RECLUTAMIENTO	40
6.9 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	40
6.9.1 RESULTADOS DE LA ENCUESTA	40
6.9.2 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA	48
CAPITULO III	50
7. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE MANGUERAS DE FUMIGACIÓN DE LA EMPRESA DP GLOBAL SERVICE, TABACUNDO 2024.	50
7.1 Estudio al entorno	50
7.1.1 Análisis externo	50

7.1.1.1 Factores económicos	50
7.1.1.2 Producto interno bruto	50
7.1.1.3 Inflación.....	51
7.1.2 Factores sociales	53
7.1.2.1 Población de Tabacundo	53
7.1.3 Análisis interno.....	53
7.2 ESTUDIO DE MERCADO.....	54
7.2.1 Producto para importar	54
7.2.2 Descripción de los productos a importar	54
7.2.3 Producto.....	55
7.2.4 Principales productores de mangueras de fumigación.....	56
7.2.5 Proveedores	57
7.2.6 Proceso de importación	58
7.2.7 Registro en el ECUAPASS.....	58
7.2.8 Documentación Requerida:.....	58
7.2.9 Pago de Aranceles e Impuestos:	59
7.2.10 Declaración aduanera de importación	60
7.2.11 Inspección y Desaduanización:.....	60
7.3 ESTUDIO FINANCIERO	62
7.3.1 Matriz de Costos	62
7.3.2 Cálculo de beneficio de la importación	63
7.3.2.1 Formula de la Variación	63
7.3.3 Proyección de beneficios	64
7.3.4 Análisis de rentabilidad:.....	65
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	67
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	68
BIBLIOGRAFÍA.....	69
ANEXOS	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	29
Tabla 2	30
Tabla 3	32
Tabla 4	51
Tabla 5	52
Tabla 6	53
Tabla 7	56
Tabla 8	57
Tabla 9	58
Tabla 10	59
Tabla 11	62
Tabla 12	62
Tabla 13	63
Tabla 14	64
Tabla 15	64
Tabla 16	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	23
Figura 2	25
Figura 3	28
Figura 4	33
Figura 5	35
Figura 6	40
Figura 7	41
Figura 8	42
Figura 9	43
Figura 10	44
Figura 11	44
Figura 12	45
Figura 13	46
Figura 14	47
Figura 15	47
Figura 16	48
Figura 17	51
Figura 18	52
Figura 19	54
Figura 20	57
Figura 21	65

1. INTRODUCCIÓN

DP Global Service, líder en el abastecimiento del sector florícola y agroindustrial, cuenta con más de 14 años de experiencia como pionera en el desarrollo de productos especializados para la floricultura. Con su sede principal en Tabacundo, barrio La Playita, provincia de Pichincha, la empresa ha expandido su presencia con sucursales estratégicamente ubicadas en El Ángel, provincia del Carchi, y en Laso, provincia de Cotopaxi. Situada en el corazón de la región productora y exportadora de flores, DP Global Service aspira a convertirse en un distribuidor directo, ampliando su alcance a potenciales clientes y diversificando sus operaciones más allá de la producción y comercialización tradicional.

El portafolio de DP Global Service se compone de cuatro líneas de negocio distintivas. La división de empaque y embalaje, pilar fundamental de la empresa, constituye su segmento más robusto. La línea de riego, foco del presente proyecto, representa una apuesta estratégica por la innovación. Complementando su oferta, la empresa ha incursionado en el ámbito de la seguridad industrial, lo que le ha permitido consolidar su posición en el sector floricultor y expandirse hacia el mercado agroindustrial. Finalmente, su línea de limpieza industrial completa un catálogo integral de soluciones para sus clientes.

Con miras al futuro, DP Global Service proyecta una expansión ambiciosa hacia las regiones sierra y amazónica, buscando ampliar su cobertura nacional. Esta estrategia de crecimiento se enfoca particularmente en los principales productores de exportaciones no petroleras, con especial énfasis en los sectores bananero y camaronero. Esta visión expansiva refleja el compromiso de la empresa con el desarrollo económico diversificado del Ecuador y su adaptabilidad a las cambiantes demandas del mercado agroindustrial.

La estructura organizativa de DP Global Service refleja su compromiso con la excelencia operativa. En su sede de Tabacundo, un equipo de veinticuatro profesionales altamente capacitados trabaja bajo una estructura jerárquica bien definida. Encabezada por el Gerente General y la Subgerencia, la empresa se divide en cinco departamentos clave: Comercial, Cartera y Cobranzas, Contabilidad, Compras y Bodegas, y Logística, Despacho y Producción. Este último departamento se subdivide estratégicamente en áreas especializadas de separadores, papel y serigrafía, garantizando una atención meticulosa a cada aspecto del proceso productivo.

En el contexto agrícola y florícola, la fumigación emerge como una práctica indispensable para el control efectivo de plagas y enfermedades, asegurando así la productividad y calidad de los cultivos. Las mangueras de fumigación, componentes críticos en los sistemas de pulverización, juegan un papel fundamental en la aplicación precisa y eficiente de pesticidas y otros productos fitosanitarios. Este sector ha experimentado un crecimiento significativo, impulsado por la creciente demanda de productos agrícolas de alta calidad y la búsqueda constante de métodos más eficaces y sostenibles para el control de plagas.

En la era de la globalización, el comercio internacional se presenta como una oportunidad estratégica para ampliar el acceso a insumos agrícolas de vanguardia, fundamentales para optimizar las cosechas. En este contexto, el presente estudio de factibilidad para la importación de mangueras de fumigación se posiciona como una iniciativa clave. Este proyecto no solo permitirá a las empresas clientes acceder a productos de alta calidad a precios competitivos, sino que también fomentará la innovación y la eficiencia en el sector agrícola nacional.

La implementación de este plan de importación trasciende el mero crecimiento empresarial de DP Global Service. Se prevé un impacto positivo sustancial en la calidad de la producción florícola, al proporcionar opciones de tratamiento confiables y de alta eficacia. Este documento detallará exhaustivamente las estrategias y acciones necesarias para importar y comercializar con éxito las mangueras de fumigación y riego, con el objetivo de elevar la calidad del producto final y fortalecer la posición competitiva de la empresa en la industrial.

DP Global Service enfatizará en la importación y de esta manera ampliar su portafolio con la creación de nuevos artículos con la finalidad de llegar a obtener el cincuenta por ciento del total de su portafolio y el restante de productos de mercado nacional. Basado en los hallazgos del estudio, se proporcionarán recomendaciones detalladas y un plan de implementación para llevar a cabo la importación de manera efectiva y rentable.

Las mangueras de fumigación son parte fundamental en el proceso productivo en la exportación de flores, debido a que en el proceso de cultivo permite mejorar la calidad de la flor teniendo beneficios en el producto final, dando como resultado una flor más atractiva vs a otros países como: Colombia, Países Bajos y Kenia, diferenciándose por la calidad y tamaño del botón y la intensidad de sus colores, posicionándose en el top tres de las mejores flores y rosas a nivel mundial.

La empresa DP Global Service cuenta con cuatro ejes de negocio y las maneja mediante venta directa, páginas web, redes sociales (WhatsApp), para brindar una atención más eficaz,

adicionando que todas las compras son personalizadas y guiadas para que el comprador ofreciendo un excelente servicio post-venta, garantizando que el comprador tenga una buena experiencia con la empresa y siga prefiriendo nuestra atención y productos, marcándose como ente diferenciador.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN

DP Global Service enfrenta el desafío de mantener posición competitiva y satisfacer la creciente demanda de insumos especializados. La empresa ha identificado una oportunidad significativa en la importación de mangueras de fumigación, un componente crítico para la producción de flores de alta calidad en el dinámico.

El problema central radica en la limitada disponibilidad de mangueras de fumigación de alta calidad en el mercado local, lo que afecta la eficiencia y efectividad de las prácticas agrícolas en el sector florícola. Los productores ecuatorianos se ven obligados a utilizar productos que no siempre cumplen con los estándares internacionales, comprometiendo potencialmente la calidad de sus cultivos y su competitividad en el mercado global.

Adicionalmente, la dependencia de proveedores locales y la falta de diversidad en la oferta de productos han resultado en precios elevados y opciones limitadas para los floricultores. Esta situación no solo impacta en los costos de producción, sino que también restringe la capacidad de innovación y mejora en las prácticas de fumigación y control de plagas.

Para llevar a cabo este estudio de factibilidad se fundamenta en las líneas de Investigación de la Universidad Otavalo en la carrera de Comercio Exterior y en sus vínculos en Negocios Internacionales y Sostenibilidad. El presente proyecto se centraliza en un estudio de factibilidad para la importación con productos de cultivo para comercializar en el mercado nacional, focalizado en satisfacer la demanda de materiales para el cultivo florícola y ofrecer productos de calidad a costos más factibles.

Este estudio de factibilidad es crucial para evaluar los aspectos técnicos, financieros, legales y logísticos de la importación de mangueras de fumigación. Permitirá a DP Global Service tomar decisiones informadas sobre la viabilidad del proyecto, identificar potenciales desafíos y desarrollar estrategias efectivas para su implementación exitosa.

En conclusión, este estudio no solo abordará una necesidad crítica del mercado, sino que también alineará las operaciones de DP Global Service con las tendencias globales de la

industria, contribuyendo al crecimiento sostenible tanto de la empresa como del sector florícola ecuatoriano en su conjunto.

1.2 PROBLEMA CIENTÍFICO

¿Cómo contribuye un estudio de factibilidad para la importación de mangueras de fumigación, para abastecer a la empresa DP Global Service Tabacundo?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 General

Elaborar un estudio de factibilidad que contribuya a la importación de mangueras de fumigación de DP Global Service en Tabacundo durante el periodo 2024.

1.3.2 Específicos

- Realizar un estudio teórico sobre factibilidad, procesos de importación, regulaciones y normativas.
- Diagnosticar la oferta de los potenciales proveedores internacionales de mangueras de fumigación, considerando factores como calidad del producto, precios competitivos.
- Diseñar un plan logístico y operativo para la importación para la empresa DP Global Service.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO PARA UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE IMPORTACIÓN DE MANGUERAS DE FUMIGACIÓN PARA LA EMPRESA DP GLOBAL SERVICE

En el presente capítulo se detallará teóricamente la importancia del estudio de factibilidad para la importación de mangueras de fumigación en el país. En el capítulo se abarcará distintos pensamientos de varios autores.

2. ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD

Los estudios de factibilidad son una herramienta analítica que permite evaluar la viabilidad de un proyecto, así como la capacidad de una organización para su cumplimiento. Estos estudios estiman la probabilidad de éxito en el emprendimiento de un objetivo y sirven para ajustar expectativas o llevar a cabo acciones correctivas para alcanzar las metas trazadas. Es una herramienta útil para los emprendedores y empresarios.

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

- Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.
- Si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente. (Chaves, 2001)

El estudio de factibilidad se utiliza para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y con ello tomar la mejor decisión. Su análisis se realiza cuando el desarrollo del sistema no tiene una justificación económica establecida, existe un alto riesgo tecnológico, operativo, jurídico o no se cuenta con una alternativa clara de implementación (Torres, 2006)

La factibilidad consiste en determinar si el proyecto se puede realizar. La respuesta de si un proyecto es factible se encuentra en los estudios de la formulación del proyecto: técnico de mercados, legal y administrativos. El proyecto puede responder técnicamente, si existe una tecnología alcanzable por el inversionista. La factibilidad busca establecer si existe un mercado para el proyecto, sea por mucha demanda o por poca oferta. También debe explorar si existen impedimentos legales o si la mano de obra requerida se puede conseguir dadas las exigencias del proyecto. Si cualquiera de estas variables falla, se determina que el proyecto no es factible, es decir, no se puede realizar. (Vergara Wilson, 2020)

2.1 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

El estudio de factibilidad forma parte de la primera fase representativa de un proyecto, ya sea para un producto, un servicio, un sitio, etc. El estudio consiste en explorar todos los conceptos del proyecto permitiendo responder a las necesidades que se quieren alcanzar: Calidad, costos, plazos.

El objetivo del estudio es: señalar las características del proyecto. Definir el programa provisional evaluando la viabilidad técnica y operativa destacando los elementos críticos de cada objetivo (calidad, costes, plazos). Consolidar las oportunidades del estudio. Presentar cada concepto estudiado con un expediente de viabilidad que estime los costos, los plazos y las soluciones. Validar la viabilidad del proyecto para iniciar el diseño de investigación.

2.2 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE MERCADO

Un estudio de mercado es un conjunto de acciones realizadas por organizaciones comerciales para obtener información sobre el estado actual de un segmento determinado mercado. Su fin es conocer el nicho que se pretende conquistar y su grado de rentabilidad. Un estudio de mercado es el conjunto de acciones que realiza una organización para conocer la

demanda y la oferta existente en el mercado. Es decir, cuáles son las necesidades del público objetivo y cómo se satisface la competencia. (Da Silva Douglas, 2021)

Los estudios de mercado, así como los técnicos y los económicos, brindan la información necesaria para estimar los flujos esperados de ingresos y costos que se producirán durante la vida útil de un proyecto, considerando cada una de las alternativas posibles. La comparación de estos flujos de beneficios y costos debe ser atribuible al proyecto. Los criterios de evaluación que con mayor frecuencia aplican los analistas de proyectos consisten en comparar los flujos de ingresos con los flujos de costos, que se clasifican en dos categorías generales: las técnicas para el análisis de la rentabilidad de la inversión (con y sin financiamiento) y las técnicas para el análisis financiero (Quijano, 2012)

Zamarreño (2020) menciona algunos elementos de macroentorno.

- 2.2.1 **Demográficos.** Referido al tamaño de la población objetivo, el tamaño de la población nos habla sobre la oportunidad de negocio. Los factores demográficos varían dependiendo las tasas de natalidad, mortalidad. Nupcialidad, migraciones, lo que plantea posibilidades de segmentación.
- 2.2.2 **Económicos.** De gran importancia, hay que conocer las condiciones económicas. El momento sí existe en expansión, recesión, inflación, el PIB que definirán la capacidad de mercado para absorber los productos o servicios, así como la tolerancia a los precios.
- 2.2.3 **Culturales:** No solo referido a nivel educativo, sino también recogen las peculiaridades de cada grupo humano, su sistema de creencias, etcétera.
- 2.2.4 **Tecnologías:** es uno de los factores más importantes por la velocidad de los cambios y las transformaciones de la sociedad y los mercados están experimentando fruto de cambio del paradigma actual.
- 2.2.5 **Legales.** Pertenecen al grupo de los políticos, pero poseen gran importancia al conceder a las empresas un marco seguro en lo que puede operar con garantías.

2.3 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD LEGAL ADMINISTRATIVO

Se refiere a la concordia de la ejecución y operación del proyecto con el marco legal vigente, legislación laboral, legislación tributaria, legislación industrial relacionada con el proyecto, legislación específica referente al bien a fabricar, políticas de desarrollo industrial

regional; tratados internacionales; prioridad del plan de desarrollo, etc. (Pinilla Vilches José Patricio, 2011)

Para Pinilla 2011 existen algunos puntos que se analizan en este estudio son:

2.3.1 Organización en la ejecución: La construcción del proyecto puede estar a cargo de la misma empresa que la ha de operar. Se tiene que indicar la forma legal de la empresa.

3.2.2 Organización en la operación: Detallará los diferentes departamentos o divisiones de la empresa.

2.3.3 Marco legal: La actividad empresarial y los proyectos que de ella se derivan se encuentran incorporados a un determinado ordenamiento jurídico que regula el marco legal en el cual los agentes económicos se desenvolverán.

2.4 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA

Este análisis pretende estimar la inversión necesaria para alcanzar el propósito del estudio. Esto puede incluir la compra de equipos, la gestión de licencias y permisos, entre otros aspectos. Además, se debe incluir los gastos operativos generados desde el inicio del objetivo hasta alcanzar el punto de equilibrio, pago de servicios, gastos de marketing y publicidad, entre otros. Por lo tanto, es necesario elaborar unas estimaciones de la posible estructura de costos y unas proyecciones de ventas y estados de resultados. Esto permitirá determinar el punto de equilibrio y obtener una idea clara del tiempo que tomará el producto en generar ganancias, así como la magnitud de estas.

La evaluación económico-financiera valora la inversión a partir de criterios cuantitativos y cualitativos de evaluación de proyectos, empleando las pautas más representativas usadas para tomar decisiones de inversión (Duffus, 2007).

La evaluación económico-financiera constituye el punto culminante del estudio de factibilidad, pues mide en qué magnitud los beneficios que se obtienen con la ejecución del proyecto superan los costos y los gastos para su materialización (Ramírez, Vidal y Domínguez, 2009)

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos. Generalmente, la factibilidad económica es el elemento más importante ya que a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee (León, 2009).

Este tipo de análisis es la esencia de todo plan empresarial. El dinero es necesario para obtener recursos técnicos, para plantear campañas publicitarias o contratar personal. Por tanto, esta factibilidad es imprescindible para poder llevar a cabo un proyecto con éxito. (Arias, 2020)

(Global Business International, 2024) menciona que con estos parámetros importantes se debe evaluar el estudio de factibilidad financiera:

2.4.1 La inversión inicial: aproximación del dinero que necesitará para operar el negocio hasta que empiece a producir beneficios.

2.4.2 Financiamiento: con conocimiento de la inversión inicial, se puede determinar si se tiene los recursos propios para desarrollar el negocio y/o, si prefiere o necesita y tiene capacidad y formas para buscar y obtener financiamiento, y el monto que requerirá de él.

2.4.3 Rentabilidad: independientemente de la fuente de financiamiento, se debe determinar la rentabilidad de la inversión, apoyándose en la TIR (Tasa interna de retorno) y VPN (Valor presente neto), de manera que se determine si la inversión es rentable para la empresa y para los inversionistas que aportaran el financiamiento.

Al finalizar el análisis económico – financiero, hay cuenta más allá de la rentabilidad de la inversión y de los inversionistas, si los beneficios proyectados en el tiempo, después de recuperada la inversión cumplen con tus expectativas del negocio y de sus posibilidades de crecimiento. En este proceso hay que realizar varios estudios y la decisión de cuales realizar, depende del tipo de negocio y del contexto o el entorno donde se vaya a desarrollar.

2.5 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE MERCADO

Los estudios de factibilidad del mercado consisten en identificar que un producto o servicio puede triunfar según las condiciones que presenta el mercado (situación financiera, económica, gubernamental, competencia) en la que nuestro cliente pretende participar con su producto o servicio. (Arias, 2020)

Elementos de un estudio de factibilidad del mercado:

- **Producto:** El objetivo es analizar la viabilidad del producto, si el público objetivo lo recibirá bien. Para esto, es necesario pedir la opinión de las personas, en muchas ocasiones las empresas crean productos pensando en gustos personales y necesidades, pero no en la de los compradores potenciales, que son los que utilizarán el producto.

La recolección de datos puede ser a partir una encuesta a una muestra objetivo. Al terminar el proceso deben analizarse y compararse las respuestas. Si son negativas, es

necesario hacer un ajuste del producto. Por último, entrevista con expertos para obtener información valiosa para tu modelo de negocio.

- **Mercado:** Uno de los objetivos de realizar un estudio de factibilidad del mercado es comprender la forma en la que se mueve el mercado que se quiere abarcar, sus características, ventajas y desventajas. Para crear una estrategia funcional es necesario evaluar elementos como la competencia, los clientes, proveedores y posibles obstáculos. Existen factores como:
 - Que sea un mercado nuevo o en crecimiento.
 - Dividido, dependiendo del número de competencia.
 - Que no se encuentre saturado.
- **Administración:** El resultado de un estudio de factibilidad del mercado es analizar si las habilidades y recursos con lo que cuenta una empresa son suficientes para operar adecuadamente.

Un empresario que sabe ser líder puede identificar y aceptar cuando es necesario hacer un ajuste en los equipos. Para esto es necesario evaluar las habilidades con las que se cuenta y encontrar qué es lo que hace falta para conseguir a la persona adecuada para el puesto. (QuestionPro, 2024)

3. IMPORTACIÓN

3.1 Definición de importación

Según el (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024) menciona que importación es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.

La importación es el proceso mediante el cual un país compra bienes o servicios de otro país para llevarlos a su propio territorio. Este proceso implica la entrada de productos extranjeros al mercado local, y puede abarcar una amplia variedad de bienes y productos. Las importaciones benefician a la economía de cada país, ya que permite establecer plazas de trabajo brindando productos nacionales a países que no logran satisfacer su demanda, pero si se importa en mayor cantidad a la que se produce localmente, afecta a la industria nacional y a la balanza comercial.

3.1.1 Importación como técnica

Cuando se refiere a la importación como técnica, se debe entender que la técnica es un conjunto de procedimientos, normas, protocolos, habilidades, recursos y si nos referimos a la importación, entonces es el aprendizaje del conjunto de recursos para importar, la habilidad

para hacer importaciones y la aplicación de lo teórico – práctica de la actividad importadora (Patricio Estrada Heredia, 2016).

3.1.2 La importación como negocio

Patricio Estrada (2016) menciona que la importación puede ser un gran negocio y si se lo hace correctamente pueden ser unos de los negocios más lucrativos y rentables por dos razones:

1. Permite vender un producto con valor agregado, lo que un precio irrisorio transportado al territorio aduanero de otro país aumenta su precio.
2. Permite satisfacer necesidades que los consumidores tienen.

3.1.3 La importación como estrategia

El nuevo concepto de la importación debe ser, no traer productos más o menos terminados o productos fruto de la tecnología y la ciencia.

El nuevo concepto es importar máquinas y equipamientos para envasar, enlatar y exportar. Porque, las importaciones se pueden ganar de una sola forma con exportaciones, por tal razón la importación debe ser una estrategia que permita traer maquinaria, equipo y sobre todo tecnología que casi nunca llega al país. Estrada Luis (2016)

3.2 CARACTERÍSTICAS DE IMPORTACIÓN

Las importaciones también tienen efecto en la demanda agregada de un país, ya que, si el valor de las importaciones aumenta, la demanda agregada disminuye; y viceversa, si se adquieren menos bienes al exterior, la demanda agregada se incrementará. Los productos importados están sujetos a las leyes y regulaciones del país a importar. Esto incluye el pago de tarifas y otros cargos y el cumplimiento de las normas de salud, seguridad y calidad.

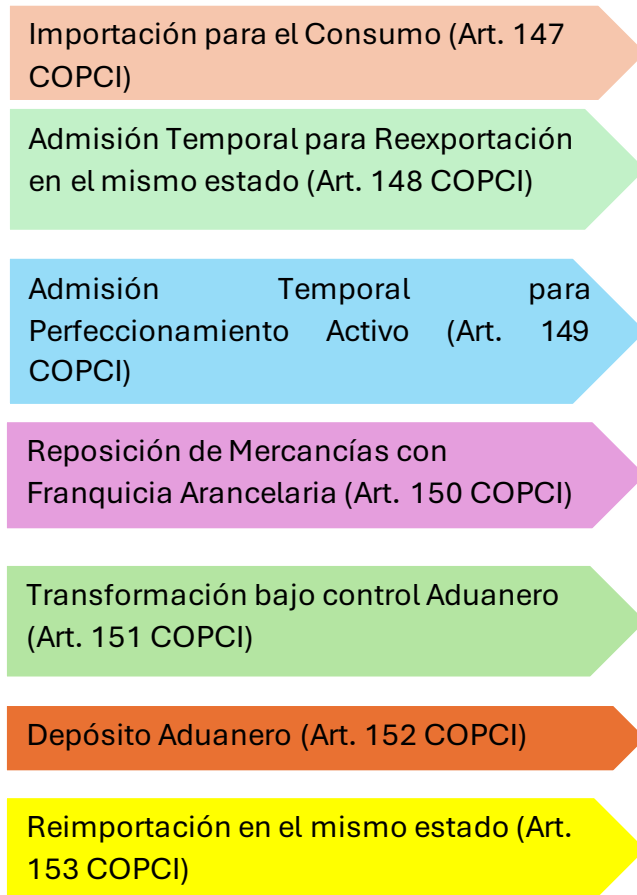
Características de las importaciones

- Las importaciones son transacciones económicas con las siguientes características:
- Pueden referirse a bienes o servicios.
- El bien o servicio adquirido es producido fuera del país.
- Se recurre a ellas cuando el mercado local no oferta los productos o servicios requeridos o cuando otros países los ofertan a un mejor precio.
- Repercuten en la balanza comercial (de forma positiva si se registra superávit comercial, o negativa si se produce déficit comercial).
- Tienen influencia en el devenir de la economía de un país.
- Favorecen las relaciones entre países.

3.2.1 TIPOS DE IMPORTACIÓN

Figura 1

Tipos de importación



Nota. Adaptado de Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2024.

3.3 PROCESO PARA LA IMPORTACIÓN

3.3.1 Pasos previos para la importación

1. Obtención del certificado digital para la firma electrónica (Token)
2. Instalación del Ecuapass: Para tal efecto se cuenta con un navegador basado en Mozilla Firefox, permite instalar y configurar complementos necesarios de JAVA, Flash Player y PKI automáticamente, a fin de poder acceder a Ecuapass de manera inmediata. <https://www.aduana.gob.ec/senae-browser-descargas/>
3. Registro de importador de sistema informático aduanero: Las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país deben registrarse como importador en el sistema de Ecuapass.
4. Conocer las restricciones de productos a importar: Para conocer si el producto a importar está sujeto a restricciones o es de prohibida importación, se ingresa a la consulta de arancel, ubicada en el sistema de Ecuapass.
5. Trámites de desaduanización de mercancías: Contar con la asesoría y servicio de Agentes de Aduanas Autorizados por Aduana. Transmitir la declaración aduanera de importación (DAI)

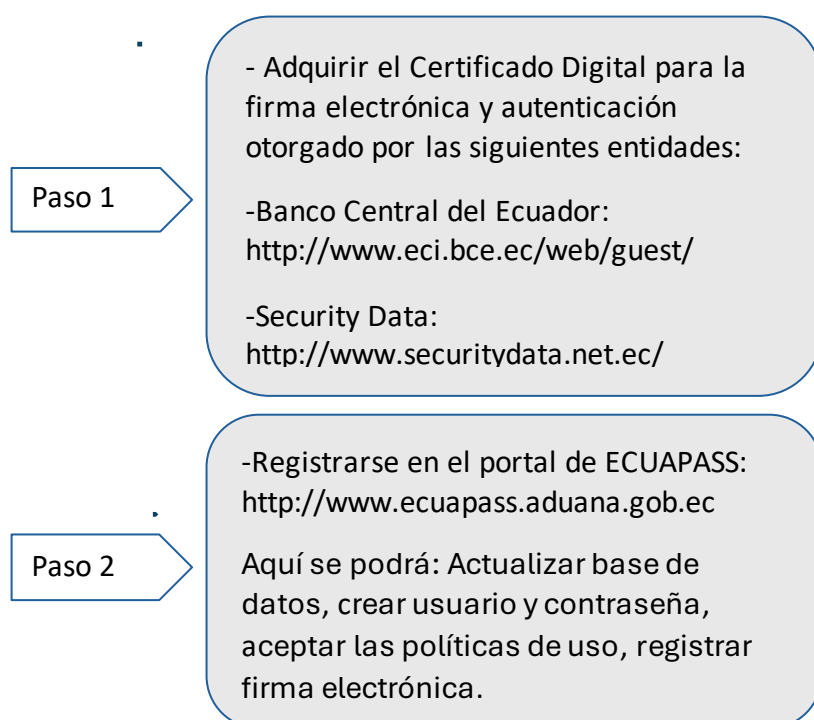
3.3.2 Registro de importador

Según él (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024) se debe cumplir los siguientes pasos para el registro del importador.

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Figura 2

Registro del importador pasos



Nota. Adaptado de Servicio de Aduana del Ecuador, 2024.

Revisar el boletín 73-2019 con instructivos de sistemas que indican el paso a paso sobre el registro de usuario al portal ECUAPAS.

Para conocer si determinado producto está sujeto a restricciones o es considerado de prohibida importación, visite la página web del organismo regulador de Comercio Exterior en el Ecuador, COMEX: <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>

En el caso de que cuente con la subpartida específica del producto a importar, realice la consulta de esta, en el Arancel Nacional, utilice para el efecto el siguiente enlace: http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp

3.4 REGULACIONES Y DOCUMENTOS

3.3.1 Desaduanización de mercancías importadas

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario contar con la participación del importador o de un Agente de Aduana, quienes deberán estar debidamente acreditados por el SENA. El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en la siguiente ruta: www.aduana.gob.ec > Servicios para OCE's > Agentes de Aduana.

La DAI deberá transmitirse a través del sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en un período no mayor de quince días previos a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días naturales siguientes a la fecha de su arribo; de no cumplirse en ese plazo, las mercancías estarán inmersas en una causal del abandono tácito, según lo establecido en el artículo 142 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

3.4.2 Documentos de acompañamiento

Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que, denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

3.4.3 Documentos de soporte

Constituirán la base de la información de la DAI a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 del Reglamento al Libro V del Copci).

3.4.4 Documento de Transporte

- Documentos de control previo (según la subpartida arancelaria de la mercancía), necesarios para la nacionalización del bien importado, emitidos por las autoridades competentes.
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.-
- Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente
- Declaración Aduanera de Importación.
Requisitos Especiales:
- Certificado de Origen para obtener la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales

3.5 NORMATIVAS PARA LA IMPORTACIÓN

3.5.1 Requisitos Obligatorios para la importación:

- Registro como importador en el sistema informático Ecuapass
En caso de requerir los servicios de un auxiliar de la administración aduanera consultar el listado de Agentes de Aduana autorizados en la siguiente ruta:
<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2020/06/LISTADOS-DE-AGENTES-DE-ADUANA-AUTORIZADOS.pdf>
- Documento de Transporte.
- Documentos de control previo (según la subpartida arancelaria de la mercancía), necesarios para la nacionalización del bien importado, emitidos por las autoridades competentes.
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.
- Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente
- Declaración Aduanera de Importación.
- Requisitos Especiales: Certificado de Origen para obtener la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales

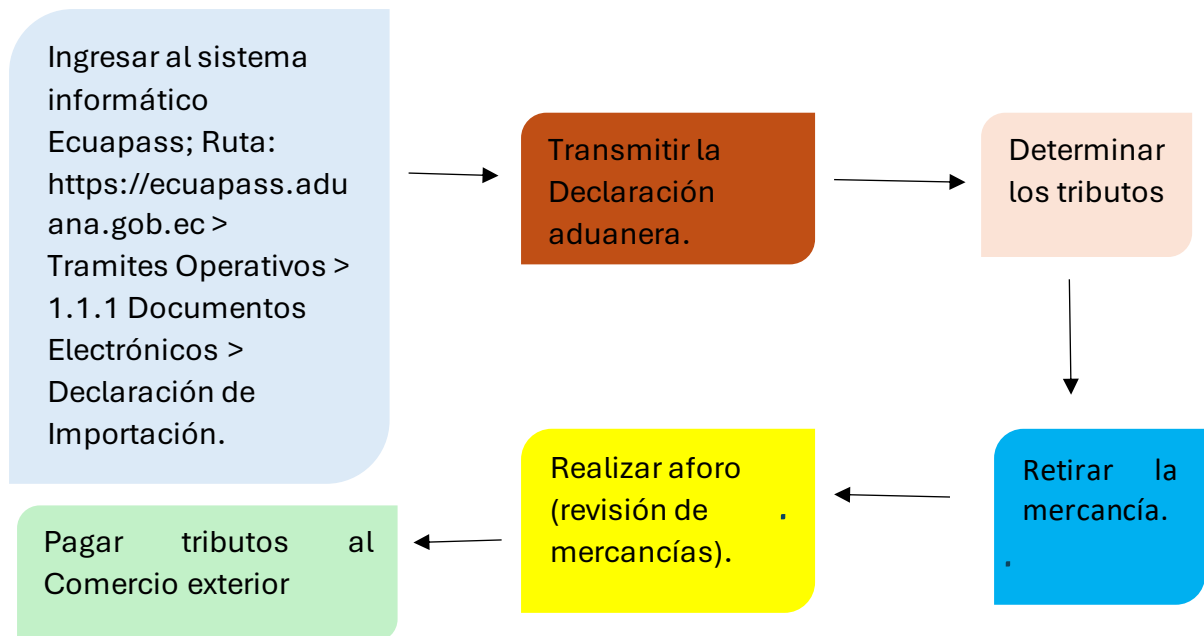
Para efectos de importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentarán en su lugar, el documento que acredite el valor en aduana de los bienes importados, conforme la naturaleza de la importación. La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera, no impedirá el levante de las mercancías; Pero se descarta aplicar el primer método de valoración, según lo establecido en la normativa internacional vigente.

Realizar la Administración de relación de OCE y agente de aduana, el procedimiento se encuentra en el siguiente enlace
<https://www.aduana.gob.ec/wpcontent/uploads/2018/11/SENAE-ISEE-2-2-001-V1.pdf>

3.5.2 Pasos para el sistema Ecuapass

Figura 3

Pasos Ecuapass



Nota. Adaptado de servicio de Aduana del Ecuador, 2024.

4. ORGANISMOS REGULADORES

4.1 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE): Entidad estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio, encargada de regularizaciones, cuya función principal es controlar el ingreso y salida de mercancías, personas y medios de transportes. Priorizando el comercio exterior ágil y transparente.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2024)

4.2 Agencia nacional de regulación control y vigilancia sanitaria (ARCSA): Entidad que establece normas técnicas y de calidad para productos importados.

Organiza los parámetros de calidad y seguridad de los productos que se comercializan en el país, desarrollando Documentos Normativos según el avance tecnológico, para que sean el

punto de referencia técnico–legal que garantice el orden de las actividades a desarrollarse. (Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN, 2024)

4.3 Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG): Entidad que regula productos agrícolas y sus insumos, incluyendo mangueras utilizadas en fumigación.

Institución rectora y ejecutora de las políticas públicas agropecuarias, promovemos la productividad, competitividad y sanidad del sector, con responsabilidad ambiental a través del desarrollo de las capacidades técnicas organizativas y comerciales a los productores agropecuarios a nivel nacional con énfasis a los pequeños, medianos y los de la agricultura familiar campesina (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2024)

4.4 Términos internacionales de comercio “incoterms 2020”

Los términos Internacionales de Comercio, son un conjunto de términos comerciales de tres letras que describen las tareas, los costos y los riesgos que implica la entrega de una mercancía de un vendedor a un comprador. (Patricio Estrada Heredia, 2016)

Para cualquier modo de transporte

Tabla 1

INCOTERMS 2020

Sigla	Nombre en inglés	Nombre en español
1. EXW	EX Works	En fábrica
1. FCA	Free Carrier	Franco porteador
2. CPT	Carriage Paid To	Transporte pagado hasta
3. CIP	Carriage And Insurance Paid To	Transporte y Seguros pagados hasta
4. DAP	Delivered At Place	Entregada en Lugar
5. DPU	Delivered At Place Unloaded	Entregada en lugar descargada
6. DDP	Delivered Duty Paid	Entregada derechos pagados

Nota. Adaptación de Términos internacionales Incoterms 2020. Patricio Estrada, 2016 *Comercio Exterior y Negocios Internacionales: Vol. Primera edición (COGNITIO ECUADOR).* Empresdane Gráficas Cía. Ltda.

Para transporte Marítimo y vías navegables interiores

Tabla 2

INCOTERMS 2020

Siglas	Nombre en inglés	Nombre en español
CFR	Cost And Board	Costo y flete
FOB	Free On Board	Franco a bordo
FAS	Free Alongside Ship	Franco al costado del buque
CIF	Cost, Insurance And Freight	Costo, seguro y flete

Nota. Adaptación de Términos internacionales Incoterms 2020. Patricio Estrada, 2016 *Comercio Exterior y Negocios Internacionales*, Vol. Primera edición (COGNITIO ECUADOR). Empredane Gráficas Cía. Ltda

5. PRODUCTO

5.1 Definición

La manguera para fumigación es un componente utilizado en aplicaciones de control de plagas y fumigación agrícola, donde se requiere la dispersión precisa de productos químicos para el tratamiento de cultivos y áreas específicas. Estas mangueras están diseñadas para resistir la exposición a productos químicos y ofrecer una pulverización eficiente y controlada.

Las mangueras para fumigación están fabricadas con materiales resistentes a los productos químicos, como compuestos de PVC o caucho, que pueden soportar la acción de los pesticidas y otros productos utilizados en la fumigación. También suelen tener una capa interna lisa para facilitar el flujo del producto químico y evitar obstrucciones.

Estas mangueras pueden tener diferentes configuraciones, como mangueras de alta presión para aplicaciones de nebulización o mangueras de baja presión para aplicaciones más generales. Además, pueden estar equipadas con accesorios y conexiones específicas, como boquillas de pulverización y acoples rápidos, para facilitar su uso y la conexión con equipos de fumigación.

La manguera para fumigación se utiliza en agricultura, jardinería y aplicaciones de control de plagas, donde se requiere la aplicación precisa de productos químicos para el tratamiento de cultivos, huertos, áreas verdes y estructuras. Estas mangueras permiten una pulverización uniforme y controlada, lo que ayuda a maximizar la eficiencia de la fumigación y minimizar el desperdicio de productos químicos.

5.2 Características de las mangueras de fumigación

5.2.1 Resistencia a Productos Químicos: Las mangueras están diseñadas para resistir la acción corrosiva de los productos químicos utilizados en fumigación, como pesticidas, herbicidas y

fertilizantes. Están fabricadas con materiales que no reaccionan negativamente con estos productos, garantizando una vida útil prolongada.

5.2.2 Durabilidad: Las mangueras de fumigación deben ser robustas y duraderas para soportar el uso constante en condiciones de campo, que pueden incluir exposición al sol, a la intemperie y al manejo rudo. Generalmente, están hechas de materiales como el PVC reforzado o caucho, que ofrecen alta resistencia a la abrasión y al desgaste.

5.2.3 Flexibilidad: A pesar de su durabilidad, estas mangueras deben ser lo suficientemente flexibles para facilitar su manipulación y uso en diferentes entornos. La flexibilidad permite un manejo más fácil y una mayor maniobrabilidad alrededor de plantas y obstáculos.

5.2.4 Presión de Trabajo: Una característica crucial de las mangueras de fumigación es su capacidad para manejar altas presiones de trabajo. Deben soportar la presión generada por las bombas de fumigación sin sufrir daños ni rupturas. En la manguera se indica claramente las especificaciones de presión máxima.

5.2.5 Ligereza: La ligereza es importante para facilitar el transporte y el uso prolongado de la manguera sin causar fatiga al operador. Los materiales utilizados están seleccionados para proporcionar una buena relación entre resistencia y peso.

5.2.6 Compatibilidad con Accesorios: Las mangueras de fumigación deben ser compatibles con una variedad de boquillas, conectores y otros accesorios utilizados en equipos de fumigación. Esto asegura que puedan integrarse fácilmente con el equipo existente.

5.2.7 Tamaño y Longitud Variables: Estas mangueras están disponibles en diferentes diámetros y longitudes para adaptarse a diversas necesidades y aplicaciones. Esto permite seleccionar la manguera adecuada según el tipo de fumigación y el área a cubrir.

5.2.8 Resistencia a Rayos UV: Muchas mangueras de fumigación están tratadas para resistir la degradación causada por la exposición prolongada a la luz solar. Esto es importante para aplicaciones agrícolas al aire libre.

5.2.9 Seguridad y Certificación: Las mangueras de fumigación deben cumplir con las normas de seguridad y las certificaciones específicas del sector agrícola y químico. Esto asegura que sean seguras para su uso y efectivas en la aplicación de productos químicos.

5.2.10 Fácil Mantenimiento: Es esencial que las mangueras sean fáciles de limpiar y mantener, para evitar la acumulación de residuos químicos que puedan dañar la manguera o afectar la calidad de las aplicaciones futuras.

5.3 MANGUERAS DE FUMIGACIÓN EN EL EXTERIOR

La producción florícola ha aumentado a lo largo de las últimas décadas, debido a la globalización, así mismo, el comercio se ha ido adaptando a un comercio internacional. Las mangueras de fumigación están asociadas al sector florícola y agricultor, estos segmentos están en creciente demanda por las producciones de exportación a gran escala. Los productores de mangueras a nivel mundial son muchos, sin embargo, se diferencian entre calidad y precio.

Tabla 3

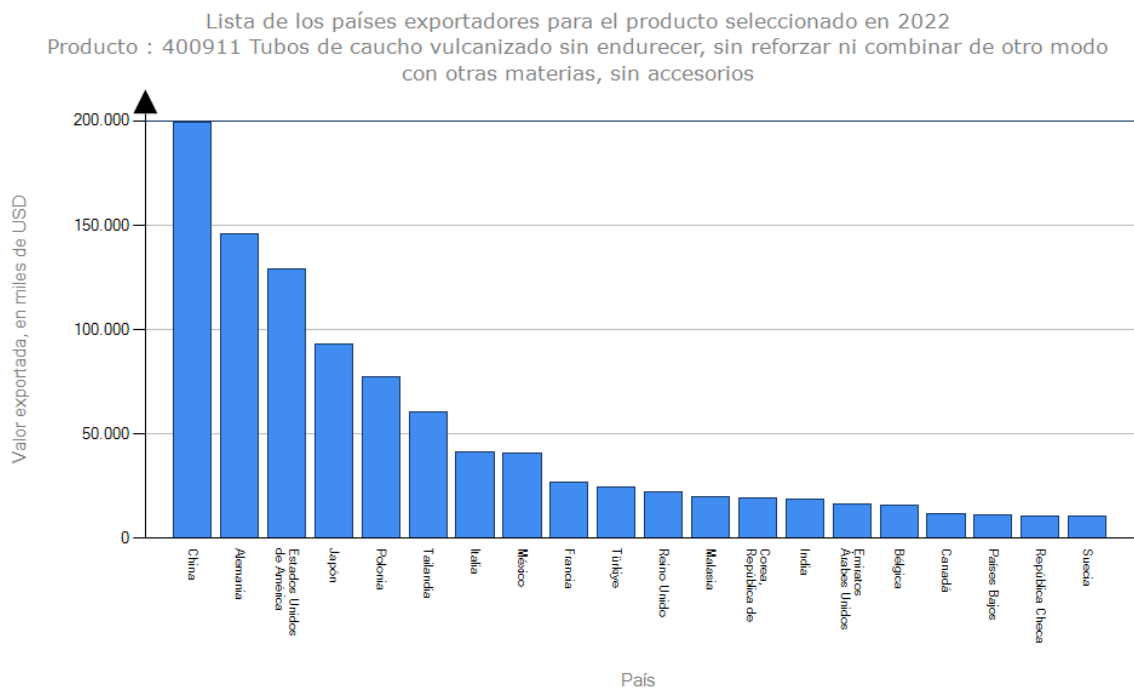
Mangueras de fumigación en el exterior

Países exportadores	Cantidad exportada dólar	Valor Exportado en 2022
China	12.590	58.570
Países Bajos	811	15.922
Republica Checa	1.115	13.768
India	447	8.525
Alemania	312	8.509
Italia	307	4.342
Total	1,890.705	109.816

Nota. Adaptación de Trade Map 2022

Figura 4

Países exportadores



Nota. Adaptado de Trade Map, lista de países importadores, 2022

Como muestra la gráfica china el principal exportador de materia prima de agricultura en especial detalla sobre las mangueras de fumigación, clasificado correctamente según el arancel final del Ecuador. Por consiguiente, Alemania los cuales cuenta con un producto de alta calidad y también en cuanto en precios incrementa por el producto ofrecido.

Ecuador importa dicho producto especialmente de Italia materia reconocida por su calidad, generando una mayor posición en la competencia.

5.4 MANGUERAS DE FUMIGACIÓN EN EL MERCADO ECUATORIANO

Por la demanda creciente en el país adquieren productos para la fumigación de flores el cual ayuda a controlar enfermedades y plagas, por ende, la necesidad de importar el producto a gran escala. Actualmente, se han abierto nuevas empresas florícolas con un crecimiento máximo de trecientas empresas aproximadamente, la demanda para satisfacer el abastecimiento de las mangueras de fumigación es extensa, ya que el producto tiene un ciclo de vida de cuatro a seis meses. Debido a su demanda es importante obtener un mercado del cincuenta por ciento a nivel nacional para diferentes agroindustrias que necesiten mangueras de fumigación, mientras que

en la ciudad de Tabacundo un porcentaje de setenta por ciento de su demanda sobre el cien por ciento de las empresas florícolas del sector.

CAPITULO II

6. HISTORIA DE LA EMPRESA

Dp Global Service es una empresa ubicada al norte del país, con sede en la ciudad de Tabacundo (Pichincha – Ecuador), contamos con sucursales en Cotopaxi sector Lasso y en Carchi, sector El Ángel. Actualmente la empresa se encuentra presente en el sector Floricultor – Agroindustrial con más de 13 años de experiencia dedicándose a la comercialización, distribución y asesoría de varias líneas de productos como: empaque y embalaje, seguridad industrial, riego, limpieza & aseo, herramientas & ferretería florícola, agroquímicos; contando con gran variedad de productos de alta calidad y garantía. La diversa línea de productos con la que cuenta está enfocada a dar un abastecimiento completo en los sectores económicos que se encuentra establecida la empresa.

Para garantizar un crecimiento sostenido a largo plazo se ha enfocado en fortalecer una estructura interna. Empezando con una gerencia a cargo de quien es el fundador de la empresa, acompañado de un departamento contable interno reforzado con una auditoría externa, seguido de un departamento de adquisiciones nacionales e internacionales, a su vez en DP Global Service cuenta con un departamento comercial, dividido en ventas internas y ventas externas tanto en Tabacundo como en Lasso y el Ángel, conjuntamente con el departamento de ventas está el departamento de cartera que es el regulador de desempeño de recuperación de cuentas, adicional contamos con un departamento de marketing y diseño gráfico encargado de brindar una asesoría integral a nuestros clientes y a nuestra empresa promocionando y publicitando de manera permanente los productos y servicios que ofrece; por último cuenta con un departamento de talento humano quien garantiza que todo el equipo sea de primer nivel, convencidos de que son el activo más importante para DP Global Service.

La empresa cuenta con cuatro líneas de negocio; empaque y embalaje siendo la más robusta del negocio; riego y fumigación; seguridad y limpieza industriales. La empresa cuenta con personal capacitado y con experiencia para brindar mayor rendimiento sus colaboradores con la matriz en Tabacundo son veinticuatro personas en las que se desglosan jerárquicamente con: departamento comercial, departamento de cartera y cobranzas, departamento de contabilidad, departamento de logística, despacho y producción.

6.1 Marca

Figura 5

Logo DP Global Service



6.1.1 Misión

DP Global Service, empresa que ofrece una solución integral en empaques y embalajes para el sector floricultor, brindando soluciones personalizadas con la mejor calidad, economía, eficiencia, y excelente servicio.

6.1.2 Visión

Ser la empresa líder en abastecimiento de empaques y embalajes para el sector florícola con entrega inmediata, reconocidos por nuestra atención y eficiencia

6.1.3 Objetivos de la empresa

- Liderazgo: Liderazgo absoluto para el 2024 en nuestro segmento de negocio que actualmente nos encontramos: el sector Floricultor – Agroindustrial.
- Expansión: Expansión a nuevos mercados crecientes como el bananero, camaronero, atunero, cacaoero y de frutas para el año 2025 – 2026
- Reconocimiento: Reconocimiento y liderazgo a nivel nacional en todos los segmentos económicos de mayor desarrollo del país 2027 – 2028

6.1.4 ¿Cómo cumplirlos?

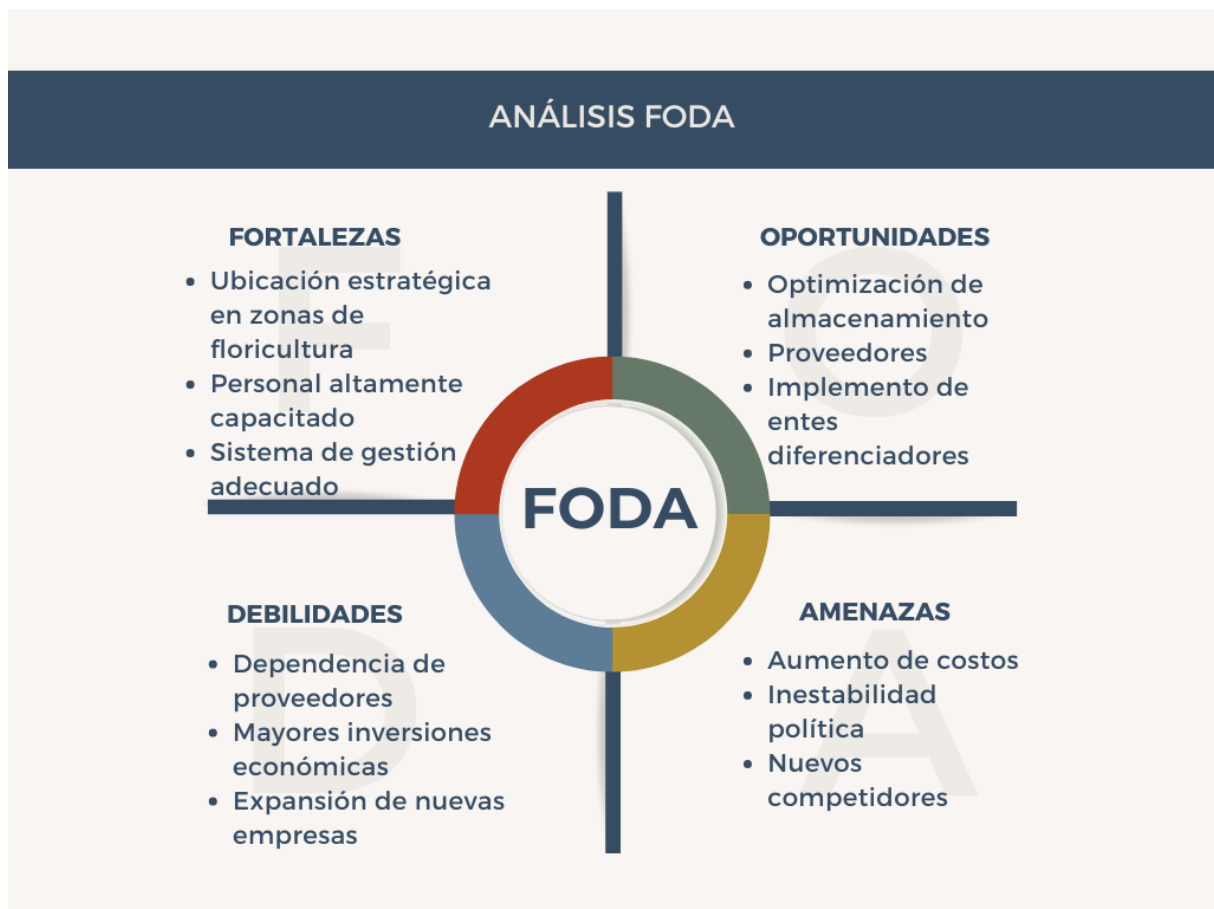
Para llegar a conseguir nuestros objetivos se ha decidido tener características diferenciadoras con respecto a todos los demás competidores, dentro las características tenemos:

- Vendedores especializados por la línea de productos.
- Logística puerta a puerta.

- Capacitaciones constantes de utilización de productos a nuestros clientes.
- Variedad de productos a elección.
- Garantía de los productos.
- Innovación en nuevas tecnologías para atención al cliente

Análisis FODA

Sánchez Huerta, D. (2020) menciona que el análisis FODA, es una herramienta clave para hacer una evaluación pormenorizada de la situación actual de una organización sobre la base de sus debilidades y fortalezas, y en las oportunidades y amenazas que ofrece su entorno.



6.2 CARACTERIZACIÓN DE LAS MANGUERAS DE FUMIGACIÓN

Las mangueras de fumigación son herramientas esenciales en la agricultura, ya que estos materiales de trabajo han evolucionado a lo largo de los años, utilizadas para aplicar pesticidas, herbicidas y otros productos químicos esenciales para controlar plagas y mantener cultivos saludables especialmente en el sector florícola. En el contexto de la importación y uso en Ecuador, es crucial entender tanto las ventajas competitivas como las posibles limitaciones de estos productos para garantizar su eficacia y sostenibilidad en el mercado nacional.

Las mangueras de fumigación con estas características avanzadas presentan varias ventajas competitivas en el mercado ecuatoriano, en la agricultura y floricultura los cuales juegan un papel crucial en la economía y la seguridad florícola.

Como las siguientes ventajas:

- **Reducción de Costos Operativos:** La durabilidad y confiabilidad de las mangueras significan menos reemplazos y reparaciones, lo que se traduce en menores costos operativos para los agricultores.
- **Aumento de la Productividad:** La facilidad de uso y la eficiencia en la aplicación de productos químicos aumentan la productividad del trabajo agrícola, permitiendo a los agricultores cubrir más terreno en menos tiempo.
- **Calidad de los Cultivos:** La aplicación precisa y uniforme de productos químicos mejora la salud y el rendimiento de los cultivos, lo que puede llevar a mayores ingresos para los agricultores.

6.2.1 Sostenibilidad

La definición de sostenibilidad se refiere, a la satisfacción de las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas, garantizando el equilibrio entre crecimiento económico, cuidado del medio ambiente y bienestar social. (Responsabilidad Social Empresarial y Sustentabilidad, 2022)

Menor Impacto Ambiental: La eficiencia en el uso de productos químicos reduce el desperdicio y minimiza el impacto ambiental, apoyando prácticas agrícolas más sostenibles.

Cumplimiento Regulatorio: Las mangueras fabricadas con materiales y tecnologías avanzadas cumplen con las normativas internacionales y locales, asegurando que los agricultores eviten sanciones y multas.

6.3 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El enfoque de la investigación es mixto, lo que permitirá una comprensión más extensa usándolos de manera integral, recolectando datos cuantitativos basados en encuestas semiestructuradas, es decir, preguntas flexibles al momento de adjuntar preguntas diferentes para recopilar información explícita y cualitativos con entrevistas para analizar detalladamente la información sobre las mangueras de fumigación. Para analizar ambos enfoques para tener viabilidad económica del mercado.

El tipo de investigación es descriptiva con eje de estudio documental y un estudio de campo utilizando la información de entrevistas y encuestas para la tabulación de datos para observar el mercado local y el mercado internacional para el análisis del comportamiento del producto referente al mercado para la importación de dicho producto, este estudio se centrará en la observación y registro de comportamientos del mercado.

6.4 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El método de la investigación es inductivo debido a que parte de datos específicos que al ser tabulados y tomando en cuenta observaciones concretas permiten realizar estrategias que viabilizan la importación de mangueras de fumigación. La encuesta y la entrevista fueron semi estructuradas; estos instrumentos utilizados para recopilar datos permitirán obtener información puntual y concisa para el objeto de estudio; herramientas que se encuentran enfocadas al gerente general de la empresa y al nicho de mercado florícola/agroindustrial al cual apunta la empresa.

6.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La entrevista y la encuesta recogen datos e información detallada para generar estrategias destinadas a la importación de mangueras de fumigación, estas herramientas son semiestructuradas para concertar su estudio con el importador, el grupo focalizado en el sector florícola y agrícola que utiliza el producto.

Los temas abordados en los instrumentos de investigación se encuentran relacionados con calidad, percepción en precio, preferencias y beneficios que el consumidor requiere en un producto final para asegurar su consumo y fidelización de compra; por lo tanto la información que se logre recabar con las herramientas de investigación propuestas permite identificar de manera más puntual cual es la demanda del producto que ofrece la empresa vs el producto que pone a disposición del mercado la competencia; y principalmente permitirá conocer las razones principales por las cuales la decisión de los clientes se toma a favor del objeto de estudio.

Las entrevistas semiestructuradas aplicadas, combinan preguntas predefinidas con la flexibilidad de explorar temas relevantes al estudio durante la conversación. Este formato es ideal para obtener una comprensión profunda y detallada de las experiencias y opiniones del gerente general de la empresa como potencial importador de mangueras de fumigación.

El enfoque de entrevista a expertos una vez aplicada al gerente general, se vincula con las respuestas obtenidas de la aplicación del recurso al gerente de ventas de DP Global Service; el cual tiene un conocimiento profundo del mercado de mangueras de fumigación, como

importadores, distribuidores y técnicos agrícolas. Estas entrevistas proporcionan una perspectiva experta sobre la calidad del producto, los desafíos de importación y las tendencias del mercado.

Las encuestas sirven para recoger datos cuantitativos con un cuestionario estructurado para recopilar información de un grupo común de la empresa, especialmente a los clientes fijos, que ayudan a tener más información concisa y detalles valores y datos reales. El objetivo es obtener datos numéricos que puedan ser analizados estadísticamente para identificar tendencias y patrones en el mercado.

El cuestionario elaborado incluye preguntas cerradas que cubren temas como la calidad del producto, percepciones de precios y decisiones de compra. Las preguntas cerradas permiten obtener datos cuantificables usando escalas de medición como las escalas de Likert para medir las percepciones de los participantes sobre diversos aspectos de las mangueras de fumigación.

6.6 VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

La validación es un instrumento para validar el estudio de factibilidad para asegurar que los datos recolectados sean seguros y en base al objeto de estudio, con encuestas y entrevistas de preguntas semi estructuradas abiertas y cerradas y escala de Likert. Observando así puntos de venta, competencia, comportamiento del consumidor esto se debe asegurar que los instrumentos cubren adecuadamente los temas relevantes para el estudio. Este esquema ayudará a estructurar y validar los instrumentos de tu estudio de factibilidad para la importación de mangueras de fumigación, asegurando así la calidad y relevancia de los datos recolectados.

6.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

6.7.1 Población

La población para el presente estudio de factibilidad para la importación de mangueras de fumigación son los principales clientes de la empresa los cuales son las empresas floricultoras del sector, que según la Sub-Gerente Shirley Túquerres (2024) son 40.

6.7.2 Muestra

Debido a que la población es pequeña, no se empleará ninguna fórmula para determinar la muestra, si no se aplicaran las encuestas a toda la población. Esta aproximación nos permitirá obtener una visión más completa y precisa.

6.8 RECLUTAMIENTO

Para el proceso de recolección de información la Subgerente General brindo detalles para el reclutamiento de estos con una comunicación directa, donde se explicó los objetivos del estudio y los beneficios que este estudio podría generar para la investigación y para el establecimiento comercial. Manteniendo la confidencialidad y el anonimato de las respuestas obtenidas de los clientes de DP Global Service, garantizando que la información no sea divulgada y que la empresa no sea afectada negativamente.

6.9 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

6.9.1 RESULTADOS DE LA ENCUESTA

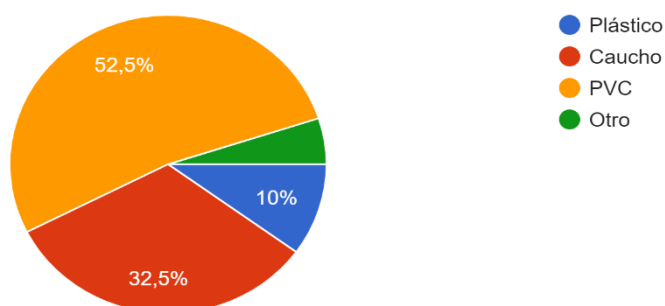
Los resultados presentados en el presente estudio son datos recolectados de clientes fijos de la empresa DP Global Service, los cuales adquieren diversos productos que se ofertan en la misma empresa.

Material del Producto

El gráfico circular nos indica la preferencia de los clientes referente al material de las mangueras de fumigación. Presentando cuatro tipos de materiales: Plástico, Caucho, PVC, Otro. El material PVC es el más seleccionado con un valor de 52.5 %, por lo que más de la mitad de los clientes prefiere adquirir mangueras de fumigación, ya que este material facilita su flexibilidad al usarlos en áreas rígidas. Por consiguiente, el material que se posiciona en el segundo lugar escogido por los clientes es caucho con un valor de 32.5%, el con menos selección el material de plástico con el 10%. Como resultado se puede evidenciar que el material con más presencia en los consumidores es el PVC, material cuyo beneficio es mayor durabilidad y flexibilidad, así mismo, el producto a importar cuenta con el material seleccionado.

Figura 6

Material del producto



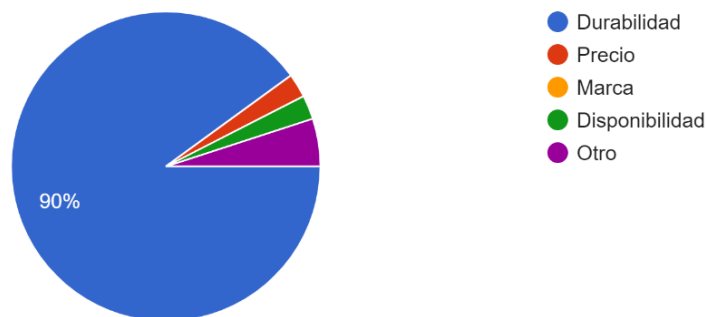
Nota. Datos de material de producto expresados en porcentajes. Tomado de encuesta de elaboración propia.

Factores para la elección de una manguera de fumigación

Los factores para adquirir el producto de basa en la calidad del producto, debido a que esto potencializa la toma de decisiones del cliente. En la encuesta realizada se puede visualizar mediante el gráfico circular que: el 90 % de las personas encuestadas prefieren la durabilidad, ya que este producto debe resistir diferentes condiciones para uso. En el segundo lugar con el 5 %, la opción indica que existen otros factores adicionales para adquirir las mangueras de fumigación. Por último, el precio y la marca ocupan el mismo porcentaje de 2.5 % en las presentes encuestas siendo estas las de menor puntuación. En el apartado 6.2 menciona que es importante la caracterización de las mangueras es decir la durabilidad es un ente importante a la elección de las mismas, debido a que mientras tenga mas durabilidad va a ayudar al aumento de la productividad de los cultivos.

Figura 7

Factores de elección de manguera



Nota. Datos de factores de elección de manguera. Tomado de encuesta de elaboración propia.

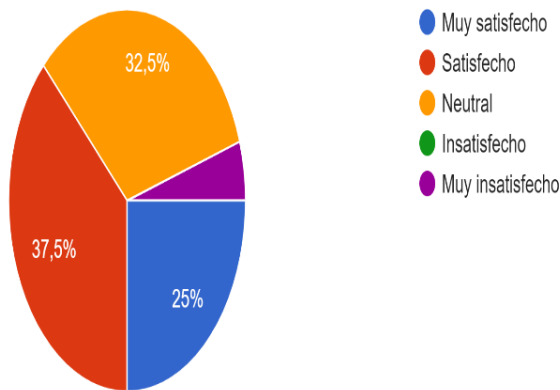
Problemáticas con las mangueras de fumigación

En este apartado, sobre la satisfacción de los clientes con los productos adquiridos, el 40 % indica que están muy satisfechos con su manguera de fumigación y que el 37.5 % de las encuestados están satisfechos. Al abarcar estas dos opciones más del 75%, la información obtenida refleja que la calidad del producto que actualmente se está ofertando en el mercado es adecuada y cumple con las necesidades y expectativas del cliente. Si bien es cierto un 5% de la población encuestada manifiesta una insatisfacción total con los productos, este resultado es

poco relevante, aunque indica a la empresa que deberá evaluar su modelo, producto y gestión y mejorar para intentar a largo plazo convertir ese 5% en un aporte favorable que genere confianza del cliente hacia la empresa y ayude a posicionar de mejor forma la marca en el mercado.

Figura 8

Problemáticas de mangueras

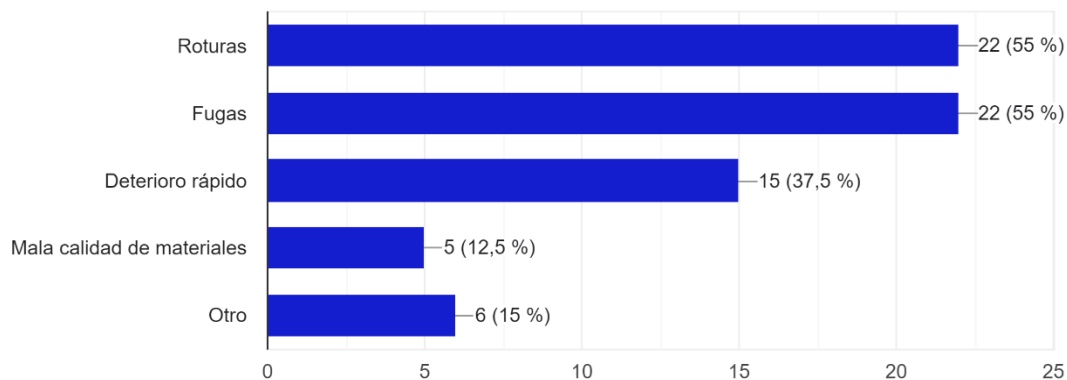


Nota. Datos de problemáticas de las mangueras de fumigación. Tomado de encuesta de elaboración propia.

El siguiente gráfico de barras muestra las diferentes problemáticas usando mangueras de fumigación, esta pregunta fue realizada para una opción múltiple para abarcar todas las características posibles de las características que se obtienen son las roturas, fugas, rápido deterioro, mala calidad y otros, como la opción más escogida es las roturas y las fugas problema existente que abarca el 55% de las respuestas, en segundo lugar el rápido deterioro de las mangueras abarcando el 37% de las encuestas realizadas, en tercer lugar se encuentra la opción otros es decir que otras características se pudieron presentar además de las planteadas con un valor del 15% y por último la opción de mala calidad de los productos obteniendo así el 12.5% de las respuestas.

Figura 9

Problemáticas de mangueras de fumigación



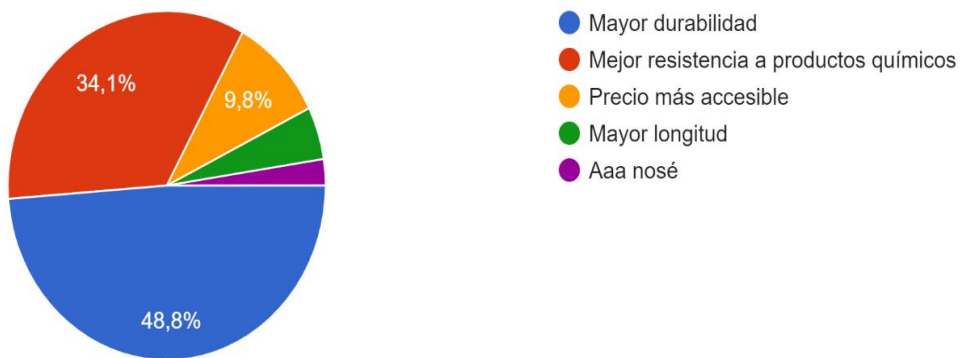
Nota. Datos de factores de elección de manguera. Tomado de encuesta de elaboración propia.

Calidad

En el siguiente diagrama podemos observar que el 48,8 % de los encuestados prefiere más durabilidad en sus mangueras, ya que en terrenos adversos tienden a doblarse, rasgarse, partirse, fracturarse y romperse, causando un aumento de costos al darles mantenimiento o remplazándolas totalmente. En segundo lugar, tenemos un 34,1 % a una mejor resistencia a productos químicos, ya que, al estar expuestas a la intemperie y al contacto con químicos usados para cuidar las flores, pueden reaccionar con materiales de la manguera provocando un desgaste prematuro de sus componentes. Continuamos con un 9,8 % donde se sugiere que el valor de las mangueras debería optimizarse ya que microempresas florícolas no prioriza un capital considerable para usarlas y comprarlas. El 4,9 % expresa que una mayor longitud aumenta los límites y cubre de una manera eficiente todas las zonas de riego ya que aumenta la flexibilidad y la facilidad de movimiento. Finalmente, el 2,4 % prefiere otras opciones.

Figura 10

Características en Calidad de mangueras de fumigación

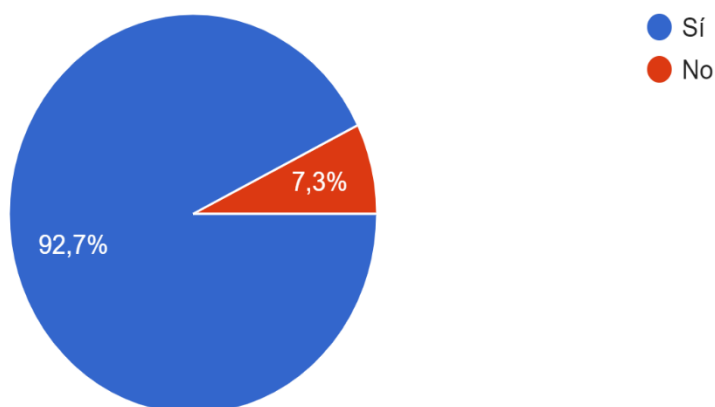


Nota. Datos de características en calidad de la manguera de fumigación. Tomado de encuesta de elaboración propia.

En la siguiente encuesta realizada ponemos en consulta el considerar comprar mangueras de fumigación importadas si ofrecen mejor calidad/precio que las locales. El 92,7% manifiesta que el adquirir mangueras importadas es una buena opción al momento de comprar, por los estándares y normativas que deben cumplir sus materiales de alta calidad que desarrollan fabricantes internacionales. Y el 7,3% opta por consumir producto nacional ya que abarata costos, debemos tener en cuenta que, al no cumplir una normativa de calidad son más propensas a sufrir fugas, fisuras incluso a no tolerar altas presiones lo que conllevará a una afección donde la solución sería el remplazo total de la manguera.

Figura 11

Calidad/ precio de mangueras de fumigación

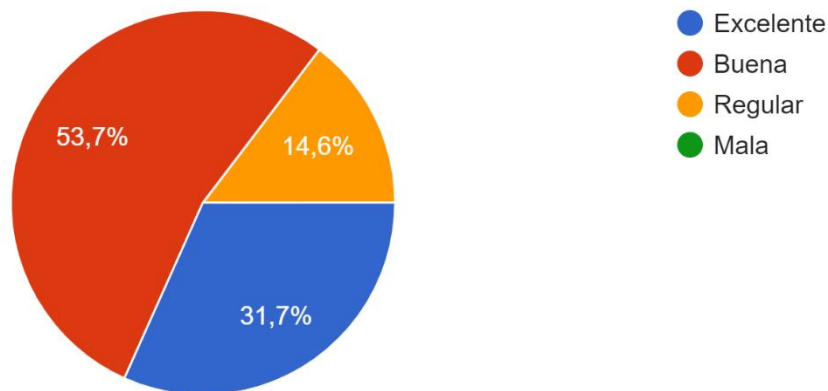


Nota. Datos de calidad/precio de manguera de fumigación. Tomado de encuesta de elaboración propia.

La calidad de las mangueras para usar en florícolas es la siguiente gráfica en la que se evidencia un puntaje de 31.7 % con una calidad excelente además de 53.7 %, lo que acota que la calidad de sus mangueras es buena, es decir, que les da una fiabilidad, sumando los dos aspectos, que más del 75% cumplen sus expectativas y necesidades, pero el 14.6 % detalla que las características de las mangueras ofertadas no cumplen a cabalidad.

Figura 12

Calidad de manguera de fumigación

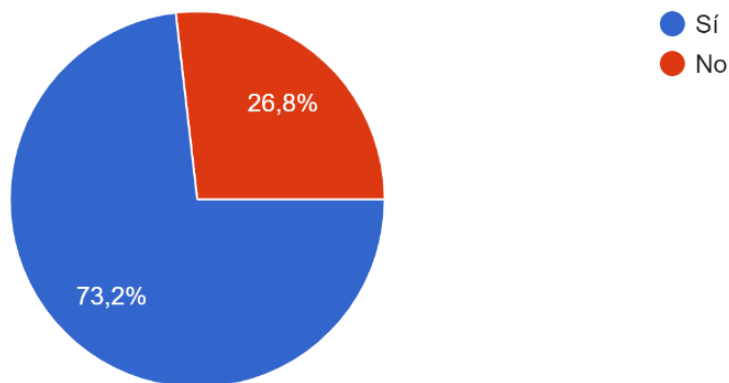


Nota. Datos de calidad de manguera de fumigación. Tomado de encuesta de elaboración propia.

La calidad de las mangueras se ha vuelto uno de los primordiales problemas a tratar por ello se decide consultar con los principales consumidores del producto, donde concluimos que el 73,2% a tenido inconvenientes con el material de fabricación obligándolos a repararlas, parcharlas o sustituirlas, el 26,8% restante no se ha visto afectado y se siente conforme con el producto brindado. Sin embargo, es importante reducir el porcentaje que han tenido inconvenientes con el material con productos de calidad para evitar molestias al momento de usar los productos y de esta manera generar confianza en los mismos clientes.

Figura 13

Inconvenientes en el material



Nota. Datos de inconvenientes en el material de mangueras de fumigación. Tomado de encuesta de elaboración propia.

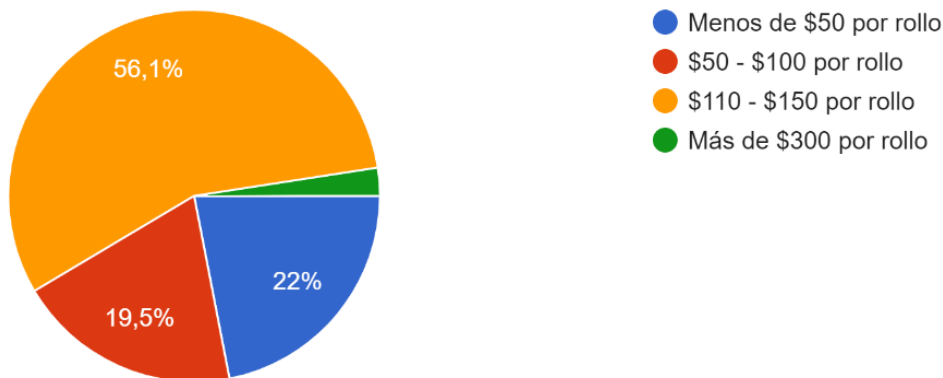
En conclusión, la calidad como concepto multifacético aplicado en productos, servicios y procesos la determinan los estándares o expectativas que puedan cumplir, así crea una satisfacción en el consumidor atribuyendo así un plus extra al producto aumentando su valor económico y ético, contribuyendo a la credibilidad y veracidad de la empresa que lo brinda.

Percepciones de precio

Analizando la siguiente pregunta podemos concluir que más del 50% de los entrevistados opta por un valor de 110\$ a 150\$ el rollo de 100 metros, teniendo en cuenta que una manguera de alta calidad elevará su valor monetario, lo que resultará más económico a largo plazo ya que no será necesario reemplazarla o darle mantenimiento. En segundo lugar, con un 22% tenemos un valor menor a 50\$ sin tener en cuenta que son costos muy bajos y por ese valor se ofrecerá mangueras de mala calidad lo que será muy probable que se vean en la necesidad de reemplazar en un corto tiempo. Continuamos con el 19,5% donde se opta por un valor de 50\$ a 100\$ donde es un valor más comercial para productos de una calidad aceptable, de preferencia se debería emplear en florícolas que están en inicio de su apogeo. Como menos seleccionado con un 2,4 %, es el valor de 300\$. Dicha cantidad es considerada por florícolas con más experiencia y mayor producción, ya que pueden adquirir productos de dicho precio.

Figura 14

Preferencias de precio

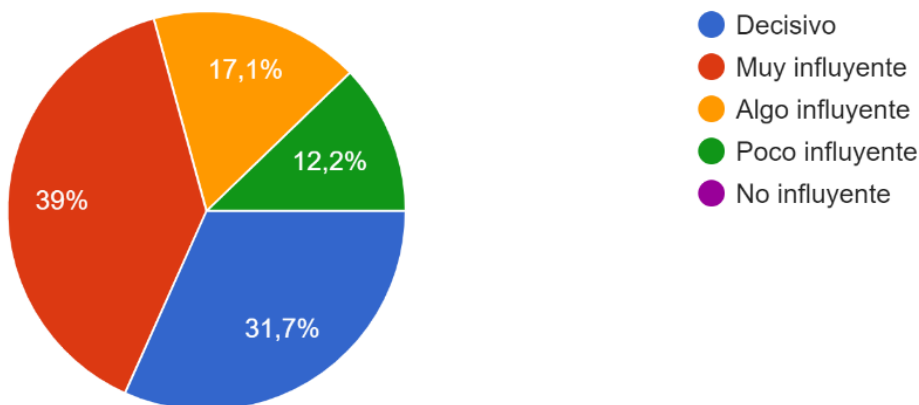


Nota. Datos de factores de preferencias de precios de mangueras de fumigación. Tomado de encuesta de elaboración propia.

El valor monetario de un producto o servicio al adquirirlo se ve influido directamente, lo que ayuda a decidir si lo adquiere o no. Por eso se ha considerado la opinión de los entrevistados donde el 70.7% asume que de manera obligatoria el consumo de un producto lo determina su precio. El 29.3% restante prefiere un producto de calidad sin considerar el valor que puede tener un producto si cumple con los estándares de calidad que ofrece.

Figura 15

Influencia en precios



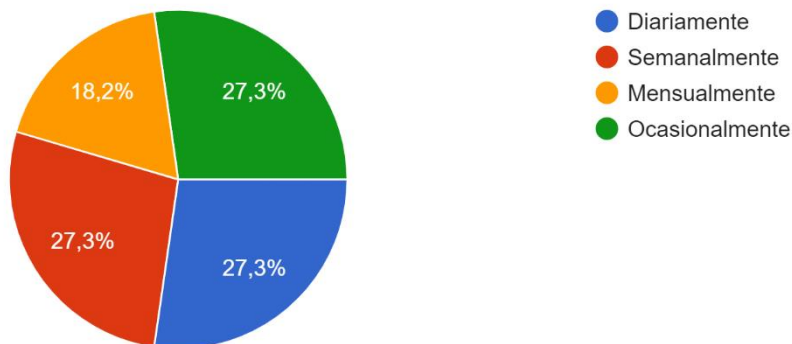
Nota. Datos de influencia de precios de manguera de fumigación. Tomado de encuesta de elaboración propia.

Frecuencia del uso de las mangueras de fumigación

El uso de mangueras de fumigación en florícolas se determina según las necesidades y posibles variables que se puedan presentar en el establecimiento, por eso se concluye que el 81.9% se fracciona diaria, semanal y ocasionalmente. Dejando con un 18% al uso mensual. Al ser valores muy semejantes dejan en evidencia que las necesidades de las florícolas van de manera simultánea.

Figura 16

Frecuencia de uso



Nota. Datos de factores de frecuencia de uso de manguera de fumigación. Tomado de encuesta de elaboración propia.

6.9.2 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA

La empresa en el mercado local

En la entrevista el gerente general se menciona que DP Global Service ha ido evolucionando a lo largo de los años basándose en la necesidad en el sector floricultor manejándolo agresivamente por el mercado que existe de este modo se enfocará en las importaciones y así generará un ente diferenciador ante las competencias en el mercado local, Tabacundo al ser cantón conocido por su línea de negocio con sus masivos cultivos y dando, así como resultado la exportación de flores de diferentes micro y macroempresas florícolas.

Percepciones de calidad

En la presente entrevista, el gerente general de la empresa DP Global service menciona que la calidad es una característica fundamental para adquirir mangueras de fumigación. Calidad es satisfacer las necesidades de los clientes e incluso superar las expectativas que estos tienen puestas sobre el producto o servicio. (alcalde San Miguel Pablo, 2007) Esto muestra la importancia de las características del producto y de esta forma al contar con calidad ayuda a obtener una mayor demanda en las mangueras de fumigación. Además, adiciona que los clientes potenciales exigen productos que tengan una excelente calidad para el rendimiento de sus cosechas.

Competencia en el mercado

Diego Paillacho menciona que existe competencia en el mercado nacional de las mangueras de fumigación con diferentes tipos de características como las nacionales y las mangueras importadas, ofertando diferentes tipos de calidad, precio y durabilidad. Sin embargo, menciona que en el mercado nacional existen dos empresas con mayor presencia en la venta y distribución del producto mencionado, indica que estas empresas se han establecido por su excelente calidad. El gerente general señala que no adquiere mangueras de fumigación con producción nacional ya que no ofrecen productos duraderos y con las normas de calidad, actualmente la empresa vende una marca de mangueras que es muy reconocida en el mercado.

Percepción del precio

En la entrevista se menciona que el precio es un ente primordial en la decisión de compra como empresa y como persona natural, que se podría pagar valores adicionales por adquirir productos que generen confiabilidad en los clientes, adiciona que las características que debe tener una manguera para poder pagar un mayor precio es que tengan resistencia a los campos donde existe cosecha debido a que normalmente otras mangueras no resisten a este tipo se usó añadiendo la calidad y por último el precio pagar algo que genere beneficios y no gastos.

El producto

En la entrevista se indica que la tendencia futura en las mangueras de fumigación es la flexibilidad del producto y aguante de la presión, ya que en las camas de las flores se suelen estancar y esto genera daños tangibles en las mangueras y los clientes exigen que se cumplan estas características. El producto no solo se focaliza en el sector floricultor sino también en otros sectores como lo agrícola en cosechas de frutos, verduras entre otros.

CAPITULO III

7. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE MANGUERAS DE FUMIGACIÓN DE LA EMPRESA DP GLOBAL SERVICE, TABACUNDO 2024.

El proyecto de factibilidad está compuesto de varios estudios secuenciales, que van determinando su factibilidad:

- Estudio al entorno
- Estudio de mercado.
- Estudio financiero.

7.1 Estudio al entorno

Realizar un análisis del entorno de una empresa es fundamental para comprender cómo diversas variables, tanto internas como externas, afectan a su funcionamiento y éxito. Este análisis nos permite identificar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

7.1.1 Análisis externo

En el análisis externo se examinan variables económicas, sociales, tecnológicas y ambientales para determinar su impacto en la empresa y su negocio de importación de tuberías nuevas para fumigación. Este enfoque nos permite identificar oportunidades y amenazas, facilitando la adaptación a los cambios del mercado y optimizando estrategias para asegurar el éxito empresarial.

7.1.1.1 Factores económicos

VARIABLES que tienen un impacto en la economía general, relacionados al negocio que influyen en los productos o servicios en una economía.

7.1.1.2 Producto interno bruto

Expresa el valor de la producción de todos los bienes y servicios, en términos constantes, de un país durante un tiempo determinado. Es decir, mide la riqueza real creada en un periodo y corresponde a la suma del valor agregado bruto de todas las unidades de producción residentes, durante un período determinado, más los otros elementos del PIB conformados por: impuestos indirectos sobre productos, subsidios sobre productos, derechos arancelarios,

impuestos netos sobre importaciones, e impuesto al valor agregado (IVA). El valor agregado bruto es la diferencia entre la producción y el consumo intermedio. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2023)

Tabla 4

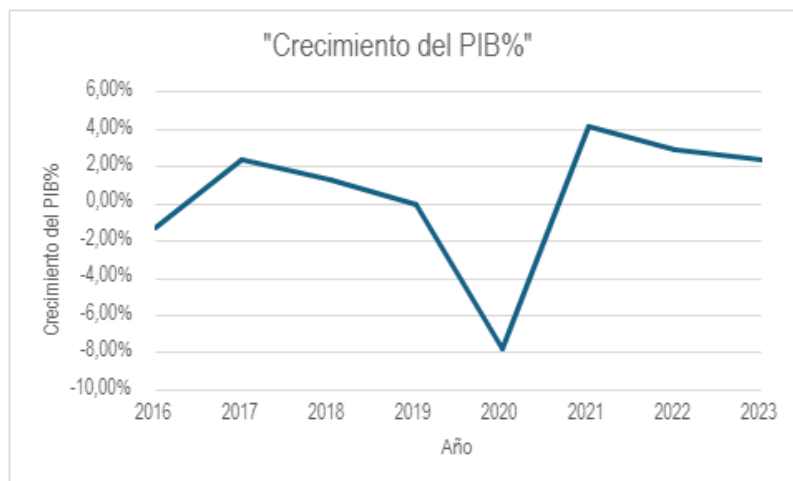
Producto Interno Bruto

Año	P.I.B	Crecimiento del PIB%
2016	69,314,066	-1,23%
2017	70,955,691	2,37%
2018	71,870,517	1,29%
2019	71,879,217	0,01%
2020	66,308,489	-7,75%
2021	69,090,710	4,20%
2022	71,128,885	2,95%
2023	73,227,188	2,40%

Nota. Adaptación de Estadísticas de PIB, Ministerio de Economía y Finanzas, 2023.

Figura 17

Crecimiento del PIB



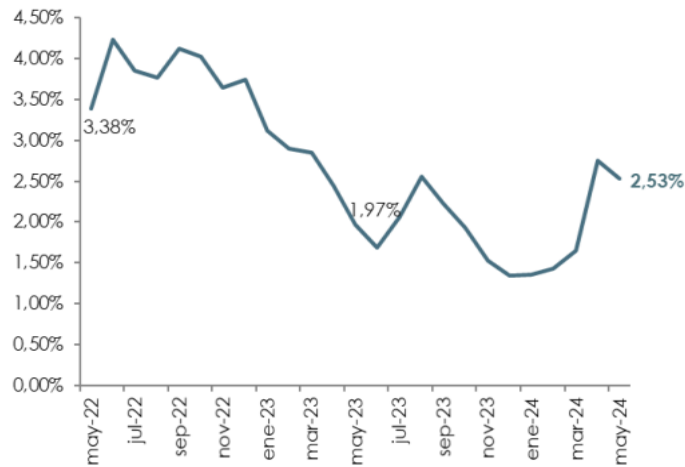
Nota. Datos adaptados del Crecimiento del PIB. Ministerio de Economía y Finanzas. 2023

7.1.1.3 Inflación

La inflación es la tasa a la que una moneda experimenta una disminución de su poder adquisitivo. En la mayoría de las economías se produce a lo largo de un período prolongado. Sin embargo, hay ejemplos de tasas de inflación muy elevadas en periodos cortos conocidos

como hiperinflación. Los economistas sostienen que la inflación es casi siempre el resultado de un aumento excesivo de la oferta monetaria en una economía. (Floyd Austin, 2022) **Figura 18**

Tasa de inflación



Nota. Datos adaptados de Tasa de inflación, Boletín técnico IPC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2024

7.1.1.4 Impuestos

Los impuestos son las contribuciones que pagan al Estado tanto las personas naturales como las jurídicas. Para los productos importados se paga el IVA (impuesto al valor agregado) al 15%. Además, la empresa, si se constituye como una corporación, paga el 22% del impuesto a la renta. Estas cuestiones se han mantenido estables y existe una baja probabilidad de que cambien en el futuro. Esta estabilidad fiscal facilita la planificación financiera y operativa de la empresa, permitiendo una mejor gestión de sus ingresos.

7.1.1.5 Tasas de interés

Por eso, desde la teoría económica se suele definir a la tasa de interés como el precio del dinero en el tiempo. (Banco Central del Ecuador, 2024)

Tabla 5

Tasas de Interés

Segmento	% anual
Producto Corporativo	11,68
Producto Empresarial	13,43
Producto PYMES	12,35
Consumo	16,29
Educativo	8,75

Educativo Social	5,49
Vivienda de Interés Público	4,98
Vivienda de Interés Social	4,99
Inmobiliario	10,59
Microcrédito Minorista	21,27
Microcrédito de Acumulación Simple	21,80
Microcrédito de Acumulación Ampliada	19,45
Inversión Pública	7,47

Nota. Adaptación de Estadísticas de Tasas de Interés, Banco Central del Ecuador, 2024.

<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

7.1.2 Factores sociales

7.1.2.1 Población de Tabacundo

Debido a que la empresa DP Global Service se encuentra ubicada en el Cantón Pedro Moncayo, población importante para el presente estudio debido a su geografía en la empresa.

Tabla 6

Población

Provincia	Cantón de residencia	Población	Área (km ²)	Densidad poblacional (personas por km ²)
Pichincha	Pedro Moncayo	40.483	335	121

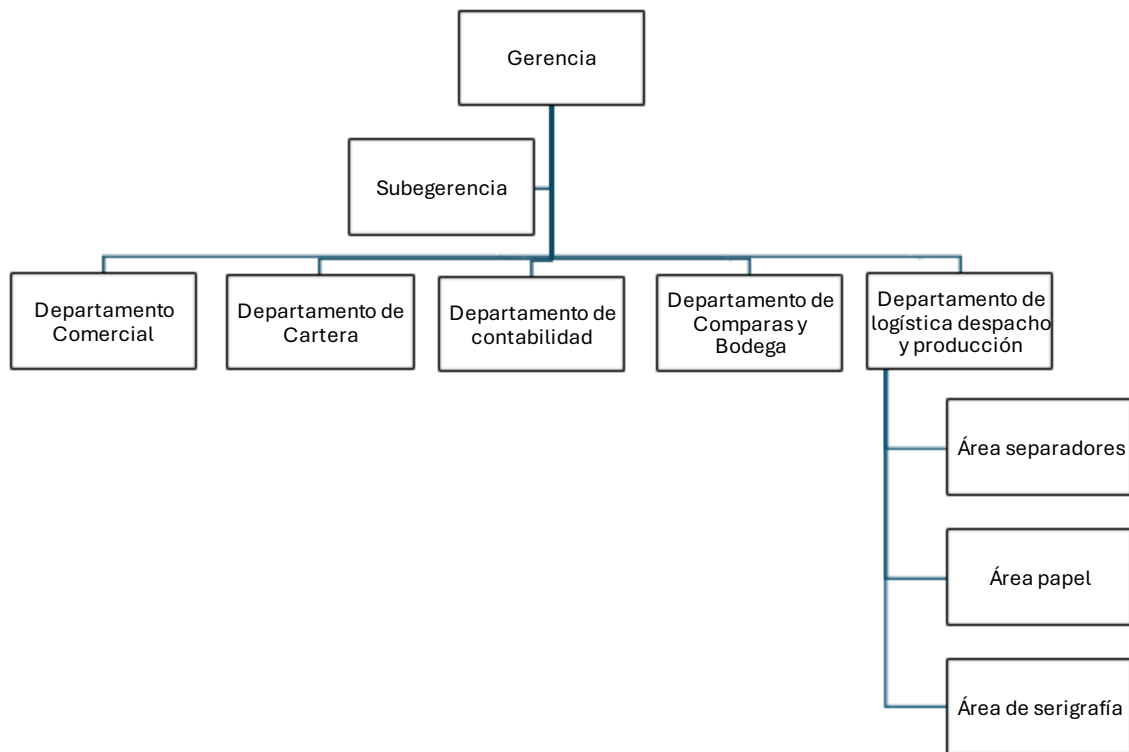
Nota. Adaptación de Estructura Poblacional, Censo Ecuador, 2024.

7.1.3 Análisis interno

Dentro del análisis interno se analiza las áreas funcionales de la empresa

Figura 19

Estructura Jerárquica DP Global Service



Nota. Elaboración propia

7.2 ESTUDIO DE MERCADO

Dentro del estudio de mercado se analiza principalmente el producto a importar, su partida arancelaria y se determinaran los países y empresas que pueden proveer los mismos, considerando la calidad y el precio.

7.2.1 Producto para importar

En el presente estudio de mercado se analiza el producto a importar, seleccionado los que prestan más características y proveen de mayores beneficios a la empresa, considerando previamente los más requeridos dentro del resultado de las encuestas:

7.2.2 Descripción de los productos a importar

El producto elegido son las mangueras de fumigación que no tienen una producción nacional de calidad. La empresa distribuidora que abastece a nivel nacional las mangueras no tiene una fidelidad como proveedores y de esta manera hace que no se pueda competir en calidad, precio y producto, debido a que las empresas que distribuye dicho producto cuentan con las mismas características no se cuenta con un ente diferenciador.

7.2.3 Producto

La manguera para fumigación es un componente utilizado en aplicaciones de control de plagas y fumigación agrícola, donde se requiere la dispersión precisa de productos químicos para el tratamiento de cultivos y áreas específicas. Estas mangueras están diseñadas para resistir la exposición a productos químicos y ofrecer una pulverización eficiente y controlada.

PROVEEDOR NACIONAL



Fabricada en PVC, 5 capas: interior negro, 2 capas de refuerzo trenzado textil en poliéster, soporte medio en color negro y exterior negro con rojo. Alta resistencia a la presión: presión máxima de trabajo 80Bar, presión de rotura 240bar. Temperatura de empleo: -10°C a +50°C. Ideal en la agricultura para todos los usos neumáticos con máquinas agrícolas y para fumigación. En la industria, para el paso de líquidos a presión y compresores de aire comprimido.

Excelente resistencia a los agentes atmosféricos y al envejecimiento, libre de tóxicos, muy robusta.

PROVEEDOR INTERNACIONAL



Manguera de pulverización de alta presión de PVC (superficie brillante)

Refuerzo: 5 capas de fibra de poliéster de alta resistencia a la tracción. Alta resistencia a la presión: presión máxima de trabajo 80Bar, presión de rotura 240bar.

Rango de temperatura de trabajo: -10°C a +65°C

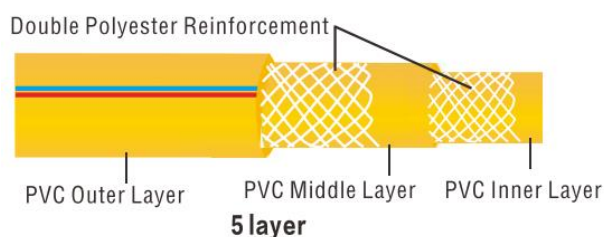


Tabla 7

Producto

Código del producto	Descripción	Size	Material	Color	Empaque
AL2472407	Manguera de pulverización de alta presión de PVC	8mm* 100m	PVC	Azul	cartón

Nota.

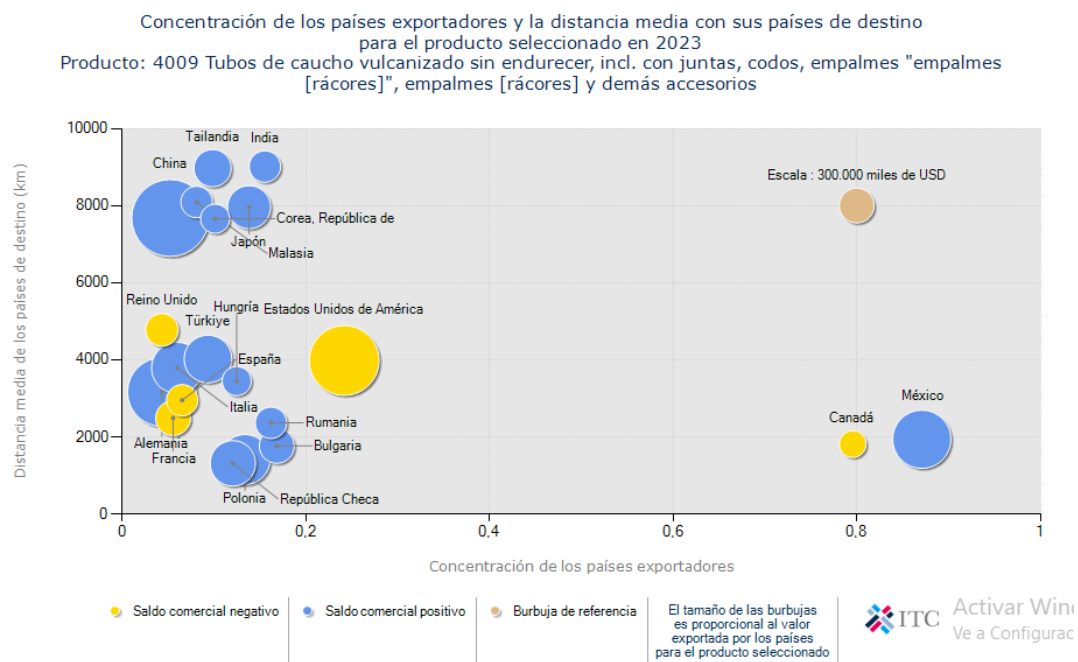
Elaboración propia

7.2.4 Principales productores de mangueras de fumigación

El gráfico muestra la cantidad de países exportadores de mangueras y accesorios de caucho vulcanizado en 2023. China destaca como el mayor exportador, con una alta concentración y una distancia promedio alta. Alemania y Francia también son exportadores importantes, pero con cantidades más cortas. México y Canadá, menos concentrados, tienen distancias promedio bajas, lo que indica una ventaja logística. El gráfico también revela una balanza comercial positiva en la mayoría de los países, excepto aquellos en amarillo que tienen un saldo negativo. Es importante considerar la concentración del mercado como la proximidad geográfica al seleccionar proveedores para optimizar costos y tiempos de entrega.

Figura 20

Países productores de Mangueras de fumigación



Nota. Adaptación de Trade Map 2023.

El gráfico muestra los principales exportadores de mangueras en el mundo, quedando como China el principal proveedor de esta materia, reflejando que principales países serán utilizados en el presente estudio, el gráfico permitirá analizar los productores del producto, haciendo un estudio más exhaustivo. Como se refleja en el apartado 7.2.2 proveedores China principal proveedor de mangueras de fumigación brinda un producto a menos precio con la misma calidad de otros países.

7.2.5 Proveedores

Tabla 8

Proveedores

Proveedor	País	Color	Precio	Cantidad mínima
Fitt	Italia	negro	188.98	20 U
Union Service	China	Azul	41.08	50 U
Utigoflex	China	Negro	53.00	100 U
Orienflex	China	Negro	57.00	100 U
Sinopulse	China	Amarrillo	54.00	100 U

Nota. Elaboración propia

Para identificar los proveedores más adecuados, se ha considerado las características presentadas en la tabla. Los países con los presupuestos más bajos destacan en estudio. Estos proveedores ofrecen precios competitivos y también cantidades mínimas de pedido, lo que facilita la compra. La selección final priorizó aquella con menor costo para maximizar la rentabilidad. Se evaluó la confiabilidad y reputación de empresas que han demostrado garantizar calidad y satisfacción.

De acuerdo con la tabla de proveedores se considera que el que posee menor precio es China considerando que todos estos productos son de calidad. En la siguiente tabla se puede identificar el producto del país elegido y el costo unitario FOB

Tabla 9

Detalles del producto

Código del producto	Descripción	Size	Material	Color	Empaque	FOB \$USD	Unidad	Cantidad mínima
AL2472407	Manguera de fumigación	8mm* 100m	PVC	Azul	cartón	41.08	rollo	50

Nota. Elaboración propia

7.2.6 Proceso de importación

Requisitos y documentos para importar a continuación se identifica los procesos y documentos requeridos para la realización de la importación.

Registro La empresa DP Global Service al poseer actividades de distribución de insumos y equipos médicos ya posee un RUC, el cual es 1003306709001, conformada por la cédula de identidad del representante legal, más el agregado 001.

7.2.7 Registro en el ECUAPASS

Para el procedimiento del registro en el Ecuapass se seguirán los siguientes pasos, expuestos en la página de aduanas del Ecuador.

- Descargar el navegador “SENAE browser instalador”
- Ingresar a Ecuapass
- Registrar usuario en Ecuapass
- Registrarse como representante, llenando los datos requeridos generales.

7.2.8 Documentación Requerida:

1. Factura Comercial: Detallando la cantidad, descripción y valor de las mangueras.

2. Lista de Empaque: Incluyendo detalles del embalaje y distribución de la carga.
3. Conocimiento de Embarque: Documento emitido por la empresa transportista.
4. Declaración Aduanera: Presentar la declaración aduanera simplificada o definitiva ante SENA E.

7.2.9 Pago de Aranceles e Impuestos:

Pago de aranceles e impuestos para realizar una importación.

Ad – Valorem: (Arancel Cobrado a las Mercancías) Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación). (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024)

Fodinfra: (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024)

ICE: Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen

IVA: Es el impuesto que grava al valor de las transferencias locales o a importaciones de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización, a derechos de autor, propiedad industrial y derechos conexos, así como al valor de los servicios prestados. (Servicio de Rentas Internas , 2024)

Salvaguardia: Las medidas de salvaguardia se definen como medidas “de urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones hayan causado o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional del Miembro importador. (Organización Mundial del Comercio , 2024)

Tabla 10

Pago de Aranceles e Impuestos

Advalorem	0%
Arancel específico	0%
FODINFA	0,5%
ICE ad valorem	0%
ICE específico	0%
IVA 15%	15%
Salvaguardia	0%
Salvaguardia específica	0%

Nota. Adaptación de Aranceles e Impuestos, Organización Mundial de comercio, 2024.

Clasificación Arancelaria

POSICIÓN ARANCELARIA		
SECCIÓN	VII	Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas
CAPÍTULO	39	Plásticos y sus manufacturas
PARTIDA	39.17	Tubos y accesorios de tubería (por ejemplo: jutas, codos, empalmes [racores]), de plástico.
SUBPARTIDA NANDINA	3917.39.90	-- Las demás
SUBPARTIDA NACIONAL	3917.39.90.00	--- Las demás

7.2.10 Declaración aduanera de importación

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) es un formulario en el que se registra la información general relativa a la mercancía que está siendo objeto de importación.

Para una importación se debe realizar la transmisión de la declaración aduanera de importación a través de un agente de aduana, en donde debe constar la información de los pesos, puerto de destino y origen, flete y entre otros datos del documento de transporte. La Declaración Aduanera de importación podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2022)

7.2.11 Inspección y Desaduanización:

- Al llegar las mangueras de fumigación al puerto de destino en Ecuador, las mercancías pueden ser sometidas a una inspección física por parte del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). El proceso de inspección pretende verificar que los productos coincidan con la documentación presentada y cumplan con las normativas y requisitos de importación.
- Una vez que la inspección ha sido aprobada, se podrá proceder con la desaduanización de las mercancías. Esto implica completar los trámites aduaneros necesarios, pagar los aranceles e impuestos correspondientes, y finalmente, retirar las mangueras del puerto.

Es importante estar preparado para este proceso, asegurándose de que toda la documentación esté en orden y de que las mangueras cumplan con las normativas técnicas y de seguridad requeridas. Contar con el apoyo de un agente aduanero puede facilitar y agilizar este procedimiento, asegurando que todo se realice de manera correcta y eficiente.

Ya entregada toda la información y documentación el siguiente procedimiento es despacho y es importante considerar los siguientes tipos de aforo.

1. Canal de Aforo Automático

Es la modalidad de despacho que se efectúa mediante la validación y análisis electrónico de la Declaración Aduanera a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo establecidos por la SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024)

2. Canal de Aforo Documental

Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y de sus documentos de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero declarado. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024)

3. Canal de Aforo Físico

Es el reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático de la SENA E. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024)

4. Canal de Aforo Físico No Intrusivo

Es la verificación de la naturaleza y demás características de las mercancías mediante el uso exclusivo de equipos no intrusivos, sin la necesidad de abrir la unidad de carga, embalaje o medio de transporte que las contiene. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024)

La selección de la modalidad de aforo se realizará de acuerdo con el análisis de perfiles de riesgo implementado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Cuando las mercancías deban someterse a un control por otras autoridades que incluya el reconocimiento físico de estas, las autoridades aduaneras procurarán que los controles se realicen de forma coordinada. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2024)

7.3 ESTUDIO FINANCIERO

En el sector financiero, los costos de importación se calculan desglosando los gastos, como gastos de transporte, seguridad y otros. Si identifica el costo final de cada producto, agregando estos gastos al costo de compra inicial. Así mismo, se realiza una comparación entre los resultados reales y los proyectos, considerando la implementación de importaciones. Este análisis permite evaluar variaciones de costos y determinar la viabilidad económica del proyecto, brindando una visión clara del impacto financiero en diferentes escenarios.

Tabla 11

Estudio Financiero

Productos	Unidades	Costo Unitario FOB	Costo total FOB
Manguera agrícola de alta presión	100	41,08	4,108

Nota. Elaboración propia

En la tabla anterior se calcula el costo total FOB mediante el costo unitario FOB, en el cual su costo unitario FOB es el valor de \$ 41.08, mientras que el costo total FOB es 44.108 de 100 rollos de manguera de fumigación.

7.3.1 Matriz de Costos

Tabla 12

Costos

MATRIZ DE COSTOS			
VALOR UNITARIO	41,08		
CANTIDAD	100		
TOTAL EXW	4108		
TOTAL FOB	4108	UND	41,08
FLETE MARITIMO	410,8		
TOTAL CFR	4518,8		
SEGURO 1%FOB	41,08		
TOTAL CIF	4559,88	UND	45,60
AD-VALOREM	0		
ARANCEL ESPEFÍFICO	0		
FODINFA 0,50%	22,80		
I.C.E 0%	0		

TOTAL	4.582,68		
IVA 15%	687,40	TOTAL, DE	710,20
		TRIBUTOS	
CIF + TRIBUTOS	5270,08		
MANIPULEO ADUANA	180,00		
TRANSPORTE INTERNO PAÍS DE DESTINO	250		
DDP	5700,08	UND	57,00

Nota. Elaboración Propia

En la tabla anterior se calcula el valor total a pagar el aporte al FODINFA del 0,05%, el impuesto al valor agregado del 15% y en el caso específico de las mangueras su valor es del 0% de partida Ad-Valorem, obteniendo el costo final de la importación del producto.

7.3.2 Cálculo de beneficio de la importación

Conocer el proceso de importación de la mercancía es necesario para el pago permite evaluar el impacto beneficioso para la empresa DP Global Service, cuantificándolo con precisión. Las importaciones pueden reducir los costos de producción, mejorar la calidad del producto y aumentar la competitividad del mercado. Al evaluar estos factores y el impacto económico, el área puede tomar decisiones planificadas que optimicen sus operaciones y maximicen sus ganancias, asegurando un crecimiento sostenible y rentable.

7.3.2.1 Formula de la Variación

$$\text{Variación \%} = \frac{(\text{Nueva Cantidad} - \text{Antigua Cantidad})}{\text{Antigua Cantidad}} \times 100$$

Tabla 13

Variación

Producto	Unidades	Costo unitario por producto importado	Costo por producto" Proveedor actual"	Diferencia de costos	Variación
Manguera agrícola de alta presión	100	\$57,00	\$ 188,98	\$131,98	-69,83%

Nota. Elaboración propia

La diferencia entre el costo del producto importado y el del proveedor actual es de \$131,98 por unidad. Como resultado, el producto importado es significativamente más barato que el proveedor actual.

La importación de mangueras para la fumigación de alta presión podría generar ahorros significativos por unidad en comparación con los proveedores actuales. Este ahorro podría sumar mucho más que las unidades adquiridas actualmente el cual sustenta la posibilidad de considerar la importación como una alternativa viable y económica.

Análisis del precio

Tabla 14

Análisis de precio

Costo unitario total China	\$ 41.08
Valor unitario por importación	\$ 57.00
Valor unitario proveedor Actual	\$ 188.98

Nota. Elaboración propia

Dados los valores presentados se puede visualizar el costo unitario en el país de origen y el valor unitario del producto importado da como evidencia que es menor al valor del proveedor actual, generando así y margen de ganancia altamente elevado.

7.3.3 Proyección de beneficios

La evaluación del impacto de la importación en las utilidades brutas en las cuales se proyectan dos escenarios, basados en el costo actual de los productos y el costo de la importación. Se calculan las utilidades de los dos escenarios y se compararán para determinar la diferencia aquella que se representará en beneficio trimestral de importación.

Tabla 15

Proveedor actual

Producto	Utilidades	Costo Unitario	Precio de venta	Ventas	Costo	Utilidad
Manguera de Fumigación	100	188.98	230.58	\$23.058,00	\$18.898,00	\$ 4.160,00

Nota. Elaboración propia

Tabla 16

Productos para importar

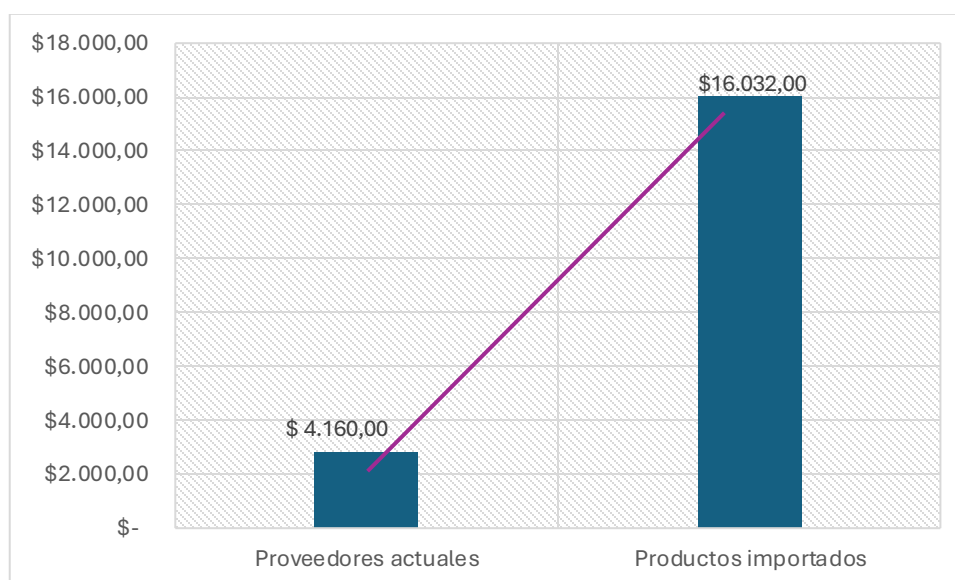
Producto	Unidades	Costo Unitario	Precio de venta	Ventas	Costo	Utilidad
Manguera de Fumigación	100	57,00	217.32	\$21.732,00	\$ 5.700,00	\$16.032,00

Nota. Elaboración propia

Variación entre las utilidades

Figura 21

Variación de utilidades



Nota. Datos de factores de variación de utilidades de manguera de fumigación. Tomado de tablas de productos importados de elaboración propia.

Como se aprecia en la figura existe una variación positiva de las utilidades el cual sería el beneficio trimestral cuantificando los productos a importar directamente.

7.3.4 Análisis de rentabilidad:

La rentabilidad mide el porcentaje entre la ganancia de la empresa y el valor básico de la producción. Indicador que sintetiza la efectividad de la empresa basada en el cálculo de rentabilidad de ventas en relación con los costos. Y de esta manera definir la diferencia de los productos ofertados en la actualidad y los productos a importar.

Rentabilidad antes de importar

$$\text{Rentabilidad antes de importar (ai)} = \frac{\text{Utilidad ai}}{\text{Ventas ai}}$$

$$\text{Rentabilidad antes de importar (ai)} = \frac{\$ 4.160,00}{\$21.732,00}$$

$$\text{Rentabilidad antes de importar} = 19.14\%$$

Rentabilidad después de importar

$$\text{Rentabilidad después de importar (di)} = \frac{\text{Utilidad di}}{\text{ventas di}}$$

$$\text{Rentabilidad después de importar (di)} = \frac{\$16.032,00}{\$21.732,00}$$

$$\text{Rentabilidad después de importar} = 73.77\%$$

Impacto de la rentabilidad

$$\text{Impacto en la rentabilidad} = \text{rentabilidad di} - \text{rentabilidad ai}$$

$$\text{Impacto en la rentabilidad} = 73.77\% - 19.14\%$$

$$\text{Impacto en la rentabilidad} = 54.63\%$$

Los indicadores presentados de rentabilidad consideran solo las ventas y la utilidad sin contar costos de operación con el fin de tener una idea clara del aporte del producto. Como se observa la utilidad después de importar es de 73.77% frente a 19.14%, es así que la rentabilidad de la empresa aumenta el 54.63% trimestralmente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

El objetivo inicial del presente proyecto es analizar la factibilidad para la importación de mangueras de fumigación en Tabacundo. Se habían planteado tres objetivos específicos, el cumplimiento de estos implicará el cumplimiento del objetivo general.

Como primer objetivo específico se planteó analizar un estudio teórico de factibilidad el proceso de importación, normativas y regulaciones el que beneficie en el proceso de importación para la empresa de manera teórica, permitiendo analizar y comprender de manera conceptual procesos claves relacionados el estudio de factibilidad.

Como segundo objetivo específico se diagnosticará las ofertas de los potenciales proveedores internacionales de mangueras. Ante esto se analizó diferentes mercados internacionales como se puede evidenciar en el apartado de proveedores las diferentes características y oportunidades de cada uno. De esta manera se llega a la conclusión que el mercado chino cuenta con productos de calidad a precios más atractivos para la empresa, adicionando nos brinda variedad de características en los productos a importar. En cuestión de las mangueras de origen italiano cuentan con precios elevados a comparación del mercado chino minimizando los beneficios financieros.

Se ha desarrollado el proyecto de factibilidad de mangueras para fumigación, así mismo, abarca los procesos y documentación necesaria para el proceso de importación a partir del estudio de mercado se identificó el producto a importar y los proveedores; adicionando un estudio técnico que detalla el proceso de importación y el estudio administrativo se analizó a la empresa. Finalmente se hizo un análisis financiero que indica que la importación de mangueras para la fumigación incrementa las ganancias significativamente para la empresa DP Global Service.

Como conclusiones de la viabilidad económica y financiera tras evaluar los costos de importación y rentabilidad se estableció un estudio de financiero. Así mismo, se estableció que el primer pedido del producto asciende los \$5.270,08 reflejado en la tabla 16 en este valor se considera el precio del origen, sumado el seguro, flete y desaduanización. El cual constituye el capital para iniciar este proyecto.

RECOMENDACIONES

Resultaría beneficioso que como parte del proyecto y crecer a mediano plazo se amplié a diferentes líneas de productos relacionados en lo agroindustrial, como son los diferentes tipos y de mangueras de fumigación.

De la misma manera se recomienda ampliar su portafolio de productos de importación para dar una mayor gama de opciones a sus clientes, debido al beneficio económico que muestra el presente estudio.

Mantener relaciones comerciales estables con los proveedores internacionales para mejorar el financiamiento, descuentos, etc. Basándose en los volúmenes de compras de su portafolio.

Es indispensable tener precios menores a la competencia para atraer a los clientes y ofertando productos de calidad con garantías.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcalde San Miguel Pablo. (2007). *Calidad* (Alcalde San Miguel Pablo, Ed.; Paradinfo)
- Arias, E. R. (01 de 09 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia.
- Banco Central del Ecuador. (2022, agosto 31). *Un acercamiento al mundo de las tasas de interés*
- Chaves, R. L. (2001). *Guías para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos*. Guatemala: Proarca/apas.
- Duffus, D. (2007). Estudio integral de factibilidad de proyectos de inversión. Gestipolis.
- Da Silva Douglas. (2021). Guía completa para entender qué es el estudio de mercado y para qué sirve. *Zendesk*.
- Estrada Luis. (2016). *Comercio Exterior y Negocios Internacionales: Vol. Primera edición* (COGNITIO ECUADOR). Empresdane Gráficas Cía Ltda.
- Floyd Austin. (2022). *Cómo sobrevivir a la inflación?*
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2023). *PIB*.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2024). *Ministerio de Agricultura y Ganadería > El Ministerio > Valores / Misión / Visión*.
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2022, enero 18). *Registro de la Declaración Aduanera de Importación*.
- Patricio Estrada Heredia. (2016). *Comercio Exterior y Negocios Internacionales* (Estrada Luis, Ed.; COGNITIO ECUADOR). COGNITIO ECUADOR.
- Pinilla Vilches José Patricio. (2011, Abril 21). *Estudio Administrativo y Legal*. UNAM.
- Ramírez, D., Vidal, A., y Domínguez, Y. (2009). *Etapas del Análisis de Factibilidad. Contribuciones a la Economía*. Cuba: Centro universitario Vladimir Ilich Lenin.
- Responsabilidad Social Empresarial y Sustentabilidad. (2022, Enero 22). *Sostenibilidad*. Global Business International . (2024). *Global Business International* . Obtenido de Global Business International .
- León, G. (2009). *Planeación y Distribución de Instalaciones*. Universidad Autónoma de Tamaulipas, México.
- Organización Mundial del Comercio . (2024). *Organización Mundial del Comercio* . Obtenido de Organización Mundial del Comercio : https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm
- QuestionPro. (2024). *QuestionPro*. Obtenido de QuestionPro.
- Quijano, J. (2012). *Análisis de procesos y administración de los productos arquitectónicos*. Tomo II. México: UNAM.

Servicio de Rentas Internas . (2024). *Servicio de Rentas Internas* . Obtenido de Servicio de Rentas Internas : <https://www.sri.gob.ec/impuesto-al-valor-agregado-iva#%C2%BFqu%C3%A9-es?>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador . (Mayo de 2024). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>

Torres, F. (2006) Desarrollo de Sistemas.

Vergara Wilson. (2020). *Formulación de Proyectos Agro empresariales* (Vergara Wilson, Ed.; La Salle).

Zamarreño Aramendia Gorka. (2020). *Análisis de Mercado: Vol. Primera edición* (Zamarreño Aramendia Gorka, Ed.; E-learning S.L.).

ANEXOS

RUC DP GLOBAL SERVICE



Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Apellidos y nombres PAILLACHO MARMOL DIEGO FERNANDO		Número RUC 1003306709001
Estado ACTIVO	Régimen GENERAL	Artesano No registra
Fecha de registro 22/04/2010	Fecha de actualización 10/08/2022	
Inicio de actividades 22/04/2010	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 9 / PICHINCHA / PEDRO MONCAYO		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo PERSONAS NATURALES	Agente de retención SI	Contribuyente especial NO

Domicilio tributario

Ubicación geográfica

Provincia: PICHINCHA **Cantón:** PEDRO MONCAYO **Parroquia:** TABACUNDO

Dirección

Barrio: LA PLAYITA **Calle:** VELASCO IBARRA **Número:** 04-03-011 **Intersección:** MARCO REINOSO **Número de oficina:** PB **Referencia:** A UNA CUADRA DE LA CASA BARRIAL

Medios de contacto

Celular: 0990746423 **Teléfono domicilio:** 022365301 **Email:** dpglobalservice1@gmail.com

Actividades económicas

- A01111301 - CULTIVO DE QUINUA.
- A01111901 - OTROS CULTIVOS DE CEREALES N.C.P.: SORGO, CEBADA, CENTENO, AVENA, MIJO, ETCÉTERA.
- A01610401 - MANEJO DE SISTEMAS DE RIEGO CON FINES AGRÍCOLAS.
- C10611101 - MOLIENDA DE CEREALES, PRODUCCIÓN DE HARINA DE: TRIGO, AVENA, MAÍZ Y OTROS CEREALES.
- C10612102 - ELABORACIÓN DE ALIMENTOS A BASE DE CEREALES MACERADOS, HOJALDRADOS, GRANOS PULIDOS Y CEREALES PARTIDOS O TRITURADOS, CEREALES PARA EL DESAYUNO Y SNACKS A BASE DE CEREALES.
- C13130401 - SERVICIO DE ESTAMPADO SERIGRÁFICO DE PRODUCTOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR, REALIZADO POR TERCEROS A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.
- G46201101 - VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS).
- G46201501 - VENTA AL POR MAYOR DE FLORES.
- G46492401 - VENTA AL POR MAYOR DE INSTRUMENTOS, DISPOSITIVOS, MATERIALES MÉDICOS Y QUIRÚRGICOS, DENTALES.
- G46499602 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA.
- G46599501 - VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPO DE SEGURIDAD, INCLUSO PARTES Y PIEZAS Y MATERIALES CONEXOS.
- G46632101 - VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍAS Y CERRADURAS: MARTILLOS, SIERRAS, DESTORNILLADORES, Y OTRAS HERRAMIENTAS DE MANO, ACCESORIOS Y DISPOSITIVOS; CAJAS FUERTES, EXTINTORES.

1/2

Apellidos y nombres

PAILLACHO MARMOL DIEGO FERNANDO

Número RUC

1003306709001

- G46632301 - VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPO SANITARIO Y FONTANERÍA (BAÑERAS, INODOROS, LAVABOS TOCADORES Y OTRA PORCELANA SANITARIA) INCLUYE ARTÍCULOS PARA LA INSTALACIÓN SANITARIA: TUBOS, TUBERÍAS, ACCESORIOS, GRIFOS, DERIVACIONES, CONEXIONES, TUBERÍAS DE CAUCHO, ETCÉTERA.
- G46632401 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAL ELÉCTRICO.
- G46692102 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CAUCHO, ETCÉTERA.
- G46692201 - VENTA AL POR MAYOR DEL PAPEL Y CARTÓN.
- H49230101 - TODAS LAS ACTIVIDADES DE TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA, INCLUIDO EN CAMIONETAS DE: TRONCOS, GANADO, TRANSPORTE REFRIGERADO, CARGA PESADA, CARGA A GRANEL, INCLUIDO EL TRANSPORTE EN CAMIONES CISTERNA, AUTOMÓVILES, DESPERDICIOS Y MATERIALES DE DESECHO, SIN RECOGIDA NI ELIMINACIÓN.
- S96090705 - ACTIVIDADES DE SERVICIOS DIVERSOS.

Establecimientos**Abiertos**

5

Cerrados

1

Obligaciones tributarias

- 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
- 2011 DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO DECLARACIÓN PATRIMONIAL



Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación:

RCR1715018016026729

Fecha y hora de emisión:

06 de mayo de 2024 12:53

Dirección IP:

186.101.186.211

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

FICHA TÉCNICA

REFITTEX® 80BAR



APLICACIONES Y ESTRUCTURA

Manguera para la conducción de aire comprimido, agua, soluciones fungicidas, pesticidas y fertilizantes en aplicaciones que requieren alta resistencia a la presión. Para la pulverización con una presión de servicio de hasta 80 bar/1160 psi. Tubo flexible de PVC con doble refuerzo textil

APLICAÇÕES E ESTRUCTURA

Manguera para o transporte de ar comprimido, água, soluções fitossanitárias, pesticidas e fertilizantes em aplicações que necessitam de alta resistência à pressão. Para a microdifusão com pressão de trabalho de até 80 bar/1160 psi. Manguera flexível de PVC com reforço têxtil duplo.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS PRINCIPALE CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS PRINCIPAIS

- Flexibilidad - Flexibilidade
- Superficie lisa - Superfície suave
- Anti-UV - Anti-UV
- Resistente al ozono - Resistência ao ozono
- 10°C/+50°C Temperatura de uso - Temperatura de utilização



COMPOSICIÓN SIN FTALATOS*
COMPOSIÇÃO SEM FTALATOS*



Ø INTERIOR		Ø EXTERIOR	ESPESSOR	PRESIÓN DE SERVICIO	PRESIÓN DE ROTURA	VACÍO	RADIO DE CURVATURA	LONGITUD	PESO NOMINAL
inc	mm	mm	mm	bar	bar	mH ₂ O	mm	m	g/m
5/16	8	15	3,5	80	240	-	-	50	160
5/16	8	15	3,5	80	240	-	-	100	160
3/8	10	18	4	80	240	-	-	50	222
3/8	10	18	4	80	240	-	-	100	222
-	12	22	5	80	240	-	-	50	328
-	12	22	5	80	240	-	-	100	328
1/2	13	23	5	80	240	-	-	50	357
1/2	13	23	5	80	240	-	-	100	357
5/8	16	26	5	50	150	-	-	50	415
3/4	19	30	5,5	50	150	-	-	50	532