UNIVERSIDAD DE OTAVALO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA:

PLAN DE IMPORTACIÓN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS EN LA FABRICACIÓN DE LÁMINAS DE CARTÓN, EMPRESA IMPROPACK 2025

AUTORA:

Alondra Alejandra García Mantilla

TUTOR:

Msc. Iván Eduardo Mosquera López

OTAVALO – ECUADOR

2025

Universidad de Otavalo

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

Otavalo, 10 de marzo de 2025

Se aprueba el trabajo de grado con el tema:

PLAN DE IMPORTACIÓN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS EN LA FABRICACIÓN DE LÁMINAS DE CARTÓN, EMPRESA IMPROPACK, 2025

Correspondiente al estudiante:

Nombre: Alondra Alejandra García Mantilla

C.I: 1753311305

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:

Presidente de Tribunal de Grado
Nombre: Msc. Erika Viviana Cabezas Tapia
C.I: 1004208151

Tutor del trabajo de Grado
Nombre: Msc. Iván Eduardo Mosquera López
C.I: 1001624954

Evaluador del trabajo de Grado
Nombre: Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos
C.I: 1002748620

Evaluador del trabajo de Grado
Nombre: Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño
C.I: 0401636626

www.uotavalo.edu.ec

Universidad de Otavalo

DECLARACIÓN DE AUTORÍA y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **ALONDRA ALEJANDRA GARCÍA MANTILLA**, declaro que este trabajo de titulación: **PLAN DE IMPORTACIÓN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS EN LA FABRICACIÓN DE LÁMINAS DE CARTÓN, EMPRESA IMPROPACK, 2025** 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.

ALONDRA ALEJANDRA GARCÍA MANTILLA

C.C. 1753311305

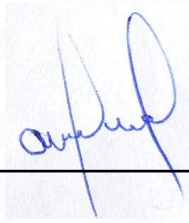
www.uotavalo.edu.ec

Declaración de autoría y cesión de derechos

Yo, García Mantilla Alondra Alejandra, con CI, 175331130-5, de la carrera de Comercio Exterior.

Declaro que el Trabajo de Titulación “Plan de importación de bobinas de papel para la reducción de costos en la fabricación de láminas de cartón, empresa Impropack 2025” es de mi total autoría y que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional.

La Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.



GARCIA MANTILLA ALONDRA ALEJANDRA

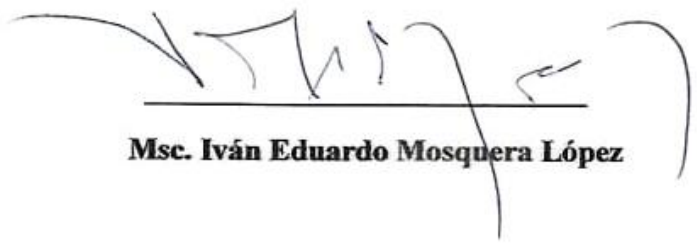
175331130-5

Universidad de Otavalo

Carta de certificación del tutor

Fecha: 14 de marzo de 2025

Yo, Iván Eduardo Mosquera López, en mi carácter de tutor del trabajo de titulación: “Plan de importación de bobinas de papel para la reducción de costos en la fabricación de láminas de cartón, empresa Impropack 2025” realizado por la estudiante Alondra Alejandra García Mantilla titular de la cedula de ciudadanía 1753311305, declaro mediante el 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 resumen de sistema anti-plagio

Universidad de Otavalo

ALONDRA ALEJANDRA GARCIA

Trabajo de Titulacion Alondra Garcia Marzo 14.docx

Universidad de Otavalo

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::3117:439497108

Fecha de entrega
14 mar 2025, 6:54 p.m. GMT-5

Fecha de descarga
14 mar 2025, 8:41 p.m. GMT-5

Nombre de archivo
Trabajo de Titulacion Alondra Garcia Marzo 14.docx

Tamaño de archivo
4.4 MB

88 Páginas

12.486 Palabras

72.922 Caracteres

Activar Win
Ve a Configura

Universidad de Otavalo

7% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Small Matches (less than 10 words)

Top Sources

6% Internet sources
0% Publications
4% Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

1 Integrity Flag for Review

Hidden Text
381 suspect characters on 2 pages
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Activar Windows
Ve a Configuración pa

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis padres, Ángel García y Janeth Mantilla, quienes con su amor incondicional y apoyo constante me han inspirado a perseguir mis sueños, a jamás rendirme por más difícil que sea la situación, por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, muchos de mis logros se los debo a ustedes entre los que se incluye este. Me formaron con reglas y con algunas libertades, pero al final de cuentas, me motivaron constante para alcanzar mis anhelos.

A mi abuelita Benedita, que, aunque no está básicamente, vive en mi corazón y en cada uno de mis logros. Su amor y sus palabras siguen siendo mi inspiración. Este trabajo es un homenaje en su memoria.

A mis hermanos Joel y Jeampier, por ser mi inspiración, mi apoyo incondicional y mi motor en cada paso de este camino. Su amor y compañía hacen que cada esfuerzo valga la pena.

A Breydyn Reyes mi amor y mi compañero de vida. Gracias por tu apoyo incondicional, tu paciencia y por creer en mi incluso cuando yo dude. Tu amor ha sido mi mayor inspiración en este camino.

Esta obra es el resultado de todos ustedes, y espero que cada palabra refleje el esfuerzo y la dedicación que ustedes me enseñaron.

Agradecimientos

Primero quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mis padres, por su amor incondicional y su apoyo moral. Su fe en mí, incluso en los momentos más difíciles, ha sido el pilar de este logro.

A mi Tutor Iván, por su orientación, paciencia y palabras de aliento en cada etapa de este proyecto. Su confianza en mi capacidad me impulso a seguir adelante y lograr este objetivo.

A mi docente Karla Pozo, por su compromiso con la enseñanza y por motivarme a dar siempre lo mejor de mí. Su guía y consejos han dejado una huella invaluable en mi formación profesional.

A mis amigos, les agradezco por su amistad por su apoyo incondicional, juntos hemos navegado por los desafíos de la vida académica, y cada uno de ustedes ha enriquecido mi experiencia de aprendizaje.

Sin ustedes, todo esto no habría sido posible. Su amor y sacrificio han sido la luz que guio mi camino a través de este viaje académico.

Universidad de Otavalo

Contenido

Dedicatoria.....

Agradecimientos .....

Introducción..... 1

Problema científico 2

Hipótesis 2

Objetivos..... 3

Objetivo General 3

Objetivo Especifico..... 3

Estructura Capitular..... 3

CAPITULO I 4

1.1. Fundamentos teóricos de la incidencia de un plan de importación en la reducción de costos. 4

1.2. Análisis de la cadena de valor en la industria del embalaje de cartón5

1.2.1. Componentes Fundamentales de la Cadena de Suministro 5

1.2.2. Flujos de Información y Materiales..... 6

1.2.3. Actividades Primarias 7

1.2.4. Actividades de Soporte..... 8

1.3. Análisis de los Principales Actores y su Dinámica..... 8

1.3.1. Actores Principales y sus Roles 8

1.3.2. Dinámica de Interacción 9

1.4. Estrategias de Abastecimiento Internacional de Materias Primas 9

1.4.1. Panorama Global del Mercado de Bobinas de Papel 9

1.4.2. Evaluación y Selección de Proveedores Internacionales..... 10

1.4.3. Modelos Estratégicos de Compras Internacionales..... 11

1.4.4. Gestión de Relaciones con Proveedores Internacionales..... 12

1.5. Optimización de Costos en la Producción de Embalajes de Cartón 13

1.5.1. Estructura de Costos en la Fabricación de Láminas de Cartón13

1.5.2. Técnicas de Reducción y Control de Costos Variables..... 14

1.5.3. Economías de Escala y Efectos en los Costos Unitarios 14

1.5.4. Logística Internacional y Gestión de la Cadena de Suministro 15

1.5.5. Transporte y Distribución Internacional de Bobinas de Papel. 15

1.6. Gestión Estratégica de Inventarios 17

1.7. Marco Regulatorio y Procesos Aduaneros..... 19

1.8. Tendencias y Factores de Competitividad en el Mercado de Embalajes 20
1.8.1. Análisis del Entorno Competitivo en la Industria del Cartón ... 21
1.9. Innovación Tecnológica y Desarrollo de Materiales 22
1.10. Sostenibilidad y Responsabilidad Social Empresarial 23
1.11. Conclusiones Parcial Capítulo I 24
CAPITULO II 25
2. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA IMPROPACK 25
2.1. Valores de la empresa 27
2.2. Proceso de producción de la empresa 28
2.3. Método de Investigación 28
2.4. Tipo de investigación 29
2.5. Población 29
2.6. Técnicas e instrumentos 29
2.6.1. Validación de Instrumentos 30
2.6.2. Análisis de datos 31
2.7. Análisis de resultados de la encuesta a los clientes de la empresa 31
2.8. Análisis de los resultados de la entrevista al dueño de la empresa 38
2.8.1. Discusión de resultados 39
2.9. Conclusión Parcial Capitulo II 41
CAPITULO III 42
3. RESULTADOS 42
3.1. Resumen 42
3.2. Ventajas del producto 43
3.3. Desventajas del producto 44
3.4. Calidad del producto 44
3.4.1 Beneficios de la ISO 9001/2015 44
3.4.2 Proceso de certificación 45
3.5. Análisis del mercado del país de origen (Brasil) 45
3.5.1 Lista de posibles proveedores 45
3.6. Proveedor de Importación 46
3.7. Análisis comparativo 48
3.8. Clasificación Arancelaria 48
3.9. Selección de métodos de pago 50
3.9.1. Carta Crédito 51
3.9.2. Acuerdo de pago 51

3.9.3. Contrato Internacional 52
3.9.4. Logística y transporte 52
3.9.5. Incoterms 52
3.10. Flujograma del plan de Importación .....¡Error! Marcador no definido.
4. CONCLUSIONES 54
5. RECOMEDACIONES 55
Bibliografía 56

Indicé de Gráficos

Gráfico 1. Ubicación de la Empresa. 25

Gráfico 2. Organigrama de la Empresa 26

Gráfico 3. Discusión de los resultados 39

Gráfico 4. Logo de la empresa Importadora 47

Gráfico 5. Código Suplementario 49

Gráfico 6. Descripción Arancelaria 49

Gráfico 7. Flujograma del Plan de Importación 53

Indicé de Figura

Figura 1 31

Figura 2 32

Figura 3 33

Figura 4 33

Figura 5 34

Figura 6 35

Figura 7 35

Figura 8 36

Figura 9 37

Figura 10 37

Universidad de Otavalo

Indicé de Tabla

Tabla 1. Comparación de precios. 48

Tabla 2. Tributos Aduaneros 49

Tabla 3. Costos CIF 50

Tabla 4. Costos de Importación 50

Indicé de Anexos

Anexo 1. Entrevista al dueño de la empresa..... 58

Anexo 2. Carta de Validación..... 61

Anexo 3. Carta de Validación..... 62

Anexo 4. Carta de validación 63

Anexo 5. Carta de validación 64

Anexo 6. Carta de validación 65

Anexo 7. Carta de validación 66

Anexo 8. Encuesta Aplicada. 67

Anexo 9. Factura Proforma..... 69

Anexo 10. Formato de BILL OF LADING 70

Anexo 11. Solicitud de Trasferencia 71

RESUMEN

El proyecto de investigación titulado “Plan de importación de bobinas de papel para la reducción de costos en la fabricación de láminas de cartón, Empresa Impropack 2025”, tiene como objetivo mejorar la eficiencia económica de Impropack, una empresa ubicada en el cantón Cayambe, dedicada a la fabricación y distribución de láminas de cartón.

El estudio propone la importación de bobinas de papel como estrategia para reducir los costos en la fabricación de láminas de cartón. Actualmente la empresa enfrenta altos costos en la adquisición de la materia prima (bobinas de papel) en el mercado local, lo que afecta su competitividad y margen de beneficio. A través de un análisis detallado del proveedor internacional (País de Brasil) y de las condiciones del mercado global, lo cual, el proyecto busca identificar opciones de importación, que proporcionen materiales de excelente calidad a costos más asequibles.

La investigación contempla varios pasos clave: la evaluación de la calidad de las bobinas de papel ofrecidas por el proveedor extranjero, el cálculo de los costos asociados a la importación (transporte, aranceles y trámites legales), junto con un análisis comparativo de estos gastos en relación con los actuales. Se considerarán los beneficios adicionales, siendo la posibilidad de acceder a una mayor calidad de bobina de papel, tal aspecto mencionado puede contribuir a la diferenciación y mejora de los productos finales de la empresa Impropack.

En resumen, este proyecto de investigación no solo busca una reducción de costos, sino también una mejora integral en la cadena de suministro de la empresa Impropack, permitiendo así a la empresa mantenerse competitiva en un mercado exigente y en constante evolución.

Palabras claves: Importación de bobinas, Reducir los costos, Eficiencia económica, Análisis comparativo.

ABSTRACT

The research project entitled ‘Plan to import paper reels to reduce costs in the manufacture of cardboard sheets, Impropack 2025’, aims to improve the economic efficiency of Impropack, a company located in the Cayambe canton, dedicated to the manufacture and distribution of cardboard sheets.

The study proposes the importation of paper rolls as a strategy to reduce costs in the manufacture of cardboard sheets. The company currently faces high costs in the acquisition of raw material (paper rolls) in the local market, which affects its competitiveness and profit margin. Through a detailed analysis of the international supplier (Country of Brazil) and global market conditions, the project seeks to identify import options, which provide excellent quality materials at more affordable costs.

The research involves several key steps: the evaluation of the quality of the paper rolls offered by the foreign supplier, the calculation of the costs associated with the import (transport, tariffs and legal formalities), together with a comparative analysis of these costs in relation to the current ones. Additional benefits will be considered, being the possibility of accessing a higher quality of paper reel, such mentioned aspect can contribute to the differentiation and improvement of the final products of the Impropack company.

In summary, this research project not only seeks a reduction in costs, but also an integral improvement in the supply chain of the Impropack company, thus allowing the company to remain competitive in a demanding and constantly evolving market.

Keywords: Import of coils, Reduce costs, Economic efficiency, Comparative analysis.

Introducción

La industria del cartón corrugado representa un sector estratégico en la cadena de suministro global, donde los costos de materia prima constituyen uno de los principales desafíos para la competitividad empresarial (González-Pérez & Martínez, 2023). En este contexto, la empresa Impropack enfrenta la necesidad de optimizar sus costos de producción para mantener su posición en el mercado, siendo las bobinas de papel uno de sus insumos más significativos en términos de inversión.

El presente estudio aborda la planificación estratégica de importación de bobinas de papel como alternativa para la reducción de costos en la fabricación de láminas de cartón, considerando que la volatilidad de los precios en el mercado local ha impactado significativamente los márgenes operativos de la empresa (Rodríguez & López, 2024). La relevancia de esta investigación radica en su potencial para establecer un modelo de importación directa que podría representar una reducción estimada del 15-20% en los costos de materia prima.

El problema científico identificado se centra en la discrepancia entre los actuales costos de adquisición de bobinas de papel a través de intermediarios locales y el potencial ahorro que podría generarse mediante un plan de importación directa estructurado. Esta situación se ve agravada por la creciente presión competitiva en el sector y la necesidad de mantener precios competitivos sin sacrificar la calidad del producto final (Torres y otros, 2024).

Problema científico

¿Cómo influye la importación de bobinas de papel en la reducción de costos de fabricación de láminas de cartón en la Empresa Impropack 2025?

Hipótesis

Si se realiza la importación de bobinas de papel entonces se reducen los costos de fabricación de láminas de cartón en la empresa Impropack.

Justificación

La justificación del presente proyecto de investigación va acorde con las líneas de investigación de la Carrera de Comercio Exterior de la Universidad de Otavalo, sobre el contexto económico, sostenible y negociable. Es decir, se enfoca en realizar en plan de importación de bobinas de papel para la reducción de costos de la empresa Impropack, siendo estos temas de gran importancia y con una fundamentación relevante para el éxito comercial y sostenibilidad de cualquier negocio.

La empresa Impropack, dedicada a la producción y distribución de láminas de cartón, enfrenta altos costos operativos que impactan negativamente en su competitividad y rentabilidad. En un mercado globalizado y altamente competitivo, es fundamental que las empresas optimicen sus procesos y reduzcan costos para mantenerse vigentes y sostenibles.

Por lo tanto, la creación del plan de importación servirá como guía destinada a mejorar las ofertas de ventas internacionales de la empresa y demostrar los beneficios de su aplicación en áreas importantes como la logística interior, el transporte internacional, la cadena de suministro e incluso con la comparativa de costos y precios sobre las materias primas que permiten optimizar los productos de venta al público.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar un plan de importación de bobinas de papel para la reducción de costos de fabricación en láminas de cartón empresa Impropack año 2025.

Objetivo Especifico

- Sustentar teóricamente un plan de importación de materias primas para la empresa.
- Describir la metodología de investigación aplicada en el diseño del plan de importación de bobinas de papel en la empresa Impropack año 2025.
- Elaborar un plan de importación para la reducción de costos en la empresa Impropack año 2025.

Estructura Capitular

La estructura capitular contas de tres capítulos que son:

- El primero aborda el **marco teórico,** donde se definen los fundamentos del estudio a realizar, citando obras que nos permiten analizar el contexto investigativo.
- El segundo describe el **marco metodológico** utilizado para la recolección, tabulación, presentación y análisis de la información, presentando los instrumentos desarrollados en el trabajo de investigación.
- Finalmente, el tercer capítulo expone los resultados obtenidos en nuestra **propuesta de investigación,** detallando el plan de importación elaborado para la empresa Impropack.

CAPITULO I

1.1. Fundamentos teóricos de la incidencia de un plan de importación en la reducción de costos.

El comercio exterior juega un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo de las empresas, permitiéndoles acceder a una variedad más amplia de materias primas y productos terminados, así como a nuevos mercados (Cabeza & Caicedo, 2020). Este proyecto busca satisfacer la demanda local y expandir la participación en el mercado, además de reducir costos y mejorar la eficiencia operativa. Un plan de importación es una herramienta estratégica diseñada para optimizar una propuesta de venta internacional, destacando los beneficios que se pueden obtener al implementarlo en áreas clave como la logística interna, el transporte internacional, la cadena de suministro e, incluso, en el precio final del producto. Por otro lado, la reducción de costos es un proceso que muchas empresas llevan a cabo con el objetivo de disminuir sus gastos y maximizar sus utilidades. Este enfoque implica un análisis constante de todas las operaciones del negocio, permitiendo la toma de decisiones ágiles y la aplicación de medidas que fortalezcan la competitividad en el mercado, mediante la mejora de procesos, productos, servicios y costos.

En cuanto al Plan de Importación se caracteriza principalmente por llevar a cabo un análisis exhaustivo del mercado global de proveedores, además de realizar una selección estratégica de proveedores internacionales clave. Asimismo, involucra la negociación de acuerdos y contratos a largo plazo, junto con la optimización de la cadena logística internacional. Por otra parte, requiere una coordinación efectiva de la cadena de suministro global, así como una gestión avanzada de inventarios y reducción de tiempos de entrega. Finalmente, demanda un cumplimiento riguroso de requisitos aduaneros y regulatorios.

Con respecto a la relevancia del Plan de Importación, diversos estudios respaldan su importancia fundamental. En primer lugar, los estudios de Ramírez & Gómez (2024) demuestran que las bobinas de papel representan entre el 55-

60% de los costos de producción en la industria del cartón, donde la importación directa puede generar ahorros significativos en comparación con la adquisición a través de intermediarios locales. En segundo lugar, según López & Martínez (2024), un plan de importación bien estructurado permite optimizar la cadena logística, reducir tiempos de entrega y mejorar la sincronización de la producción. En tercer lugar, Vásquez y Morales (2024) señalan que los proveedores internacionales suelen ofrecer productos con estándares de calidad superiores. Por último, Rodríguez & Pérez (2024) indican que, al lograr una reducción sustancial de los costos de producción, la empresa puede transferir parte de estos ahorros a los clientes, mejorando así su posición competitiva en el mercado.

En relación con la reducción de costos en la producción, se observan diversos efectos positivos. Por un lado, los estudios de Rodríguez & Pérez (2024) indican que la importación directa puede reducir los costos de materia prima entre un 15-20% en comparación con la adquisición a través de intermediarios locales. Además, según Rodríguez & Fernández (2024), la gestión eficiente de la cadena logística internacional permite minimizar los costos asociados al movimiento y manipulación de las bobinas de papel. Por otro lado, Sánchez (2024) menciona que, al incrementar la eficiencia operativa y la calidad de los insumos, se reducen los costos indirectos relacionados con desperdicios, reprocesos y mantenimiento. Finalmente, González & Vásquez (2024) destacan que el mayor volumen de compras a proveedores internacionales permite aprovechar las economías de escala, trasladando estos beneficios a la estructura de costos de producción.

1.2. Análisis de la cadena de valor en la industria del embalaje de cartón

1.2.1. Componentes Fundamentales de la Cadena de Suministro

La cadena de suministro en la industria del embalaje de cartón constituye un sistema integrado que involucra múltiples actores y procesos interconectados. Según Martínez & González (2023), esta estructura se compone de cuatro eslabones principales:

a) Proveedores de Materia Prima

- Productores de papel y pulpa
- Proveedores de químicos y aditivos
- Suministradores de materiales auxiliares

b) Fabricantes de Cartón

- Plantas de corrugado
- Unidades de conversión
- Centros de diseño y desarrollo

c) Distribuidores y Operadores Logísticos

- Centros de distribución
- Empresas de transporte
- Operadores de almacenamiento

d) Clientes Finales

- Industria alimentaria
- Sector retail
- Industria manufacturera

1.2.2. Flujos de Información y Materiales

López y otros (2024) señalan que la eficiencia de la cadena de suministro depende de la sincronización de tres flujos fundamentales:

- Flujo de materiales (upstream)
- Flujo de información (bidireccional)
- Flujo financiero (downstream)

- Identificación de Actividades Generadoras de Valor

1.2.3. Actividades Primarias

Según el modelo de Porter, adaptado por Ramírez & Torres (2024), las actividades primarias en la industria del cartón incluyen:

a) Logística de Entrada

- Recepción de materias primas
- Control de calidad inicial
- Gestión de inventarios

b) Operaciones

- Proceso de corrugado
- Conversión
- Control de calidad en proceso

c) Logística de Salida

- Almacenamiento de producto terminado
- Distribución
- Gestión de entregas

d) Marketing y Ventas

- Desarrollo de mercado
- Gestión de clientes
- Estrategias de comercialización

e) Servicio Post-venta

- Soporte técnico
- Atención a reclamaciones

- Seguimiento de satisfacción

1.2.4. Actividades de Soporte

García & Rodríguez (2023) identifican las siguientes actividades de soporte críticas:

- Infraestructura organizacional
- Gestión de recursos humanos
- Desarrollo tecnológico
- Abastecimiento estratégico

1.3. Análisis de los Principales Actores y su Dinámica

1.3.1. Actores Principales y sus Roles

Según el estudio de Hernández & Pérez (2024), los actores clave se clasifican en:

a) Productores de Papel

- Influencia en precios de materia prima
- Control de calidad de insumos
- Capacidad de producción

b) Fabricantes de Cartón

- Innovación en productos
- Eficiencia operacional
- Gestión de costos

c) Clientes Industriales

- Demanda del mercado
- Especificaciones técnicas
- Tendencias de consumo

1.3.2. Dinámica de Interacción

La interacción entre los actores se caracteriza por:

- Relaciones de poder y negociación
- Acuerdos de colaboración
- Integración vertical y horizontal

1.4. Estrategias de Abastecimiento Internacional de Materias Primas

1.4.1. Panorama Global del Mercado de Bobinas de Papel

El mercado internacional de bobinas de papel presenta una estructura compleja y dinámica que influye directamente en las estrategias de abastecimiento de las empresas manufactureras. De acuerdo con Thompson y otros (2024), el mercado global de bobinas de papel alcanzó un valor de USD 58.2 mil millones en 2023, con una proyección de crecimiento anual del 4.8% hasta 2028.

Las regiones productoras dominantes muestran especializaciones distintivas que influyen en las decisiones de abastecimiento. En Asia-Pacífico, China mantiene el liderazgo con el 35% de la producción global, caracterizándose por economías de escala y precios competitivos. Por su parte, los productores europeos como Finlandia y Suecia se distinguen por sus altos estándares de calidad y certificaciones ambientales. En América, Brasil destaca por sus ventajas competitivas en costos debido a su eficiente producción de pulpa de papel (González & Martínez, 2024).

Asia-Pacífico

- **China:** Mayor productor mundial con el 35% de la producción global
- **Indonesia:** Especialización en papeles de alta resistencia
- **Tailandia:** Enfoque en producción sostenible

Europa

- **Finlandia:** Líder en calidad y certificaciones ambientales

- **Suecia:** Especialización en fibras vírgenes
- **Alemania:** Innovación en procesos y tecnología

América

- **Estados Unidos:** Producción de alto volumen y estandarización
- **Brasil:** Ventajas competitivas en costos y disponibilidad
- **Canadá:** Especialización en papeles especiales

1.4.2. Evaluación y Selección de Proveedores Internacionales

La selección de proveedores internacionales requiere un análisis multidimensional que considere diversos factores interrelacionados. Vásquez & Morales (2024) señalan que la competitividad en precios debe equilibrarse con la calidad del producto, la confiabilidad del suministro y la capacidad técnica del proveedor.

Los aspectos económicos, como la estructura de costos y las condiciones de pago, se entrelazan con consideraciones técnicas que incluyen especificaciones del producto y capacidad productiva. La evaluación debe contemplar también factores logísticos como ubicación geográfica y tiempos de entrega, así como riesgos asociados a la estabilidad política y fluctuaciones cambiarias del país proveedor.

Factores Económicos

- Estructura de costos
- Términos de pago
- Estabilidad financiera del proveedor
- Economías de escala

Factores Técnicos

- Especificaciones del producto
- Capacidad productiva

- Certificaciones de calidad
- Tecnología implementada

Factores Logísticos

- Ubicación geográfica
- Infraestructura de transporte
- Tiempos de entrega
- Capacidad de respuesta

Factores de Riesgo

- Estabilidad política del país proveedor
- Fluctuaciones cambiarias
- Riesgos de suministro
- Cumplimiento normativo

1.4.3. Modelos Estratégicos de Compras Internacionales

La implementación de estrategias efectivas de compras internacionales requiere un enfoque sistemático y estructurado. Rivera & Sánchez (2023) enfatizan la importancia de desarrollar relaciones comerciales sostenibles basadas en contratos marco de largo plazo y acuerdos de precio escalonado.

El éxito en las negociaciones internacionales depende de la comprensión profunda de las dinámicas culturales y prácticas comerciales de cada región. Los modelos de importación pueden variar desde la importación directa hasta el establecimiento de alianzas estratégicas, dependiendo de factores como volumen de compra, recursos disponibles y objetivos estratégicos de la empresa.

Estrategias de Negociación

- Contratos marco de largo plazo
- Acuerdos de precio escalonado

- Asociaciones estratégicas
- Modelos de cooperación vertical

Gestión de Relaciones Comerciales

- Desarrollo de proveedores
- Programas de mejora continua
- Sistemas de evaluación y seguimiento
- Comunicación intercultural

Modelos de Importación

- Importación directa
- Uso de intermediarios
- Alianzas estratégicas
- Joint ventures

1.4.4. Gestión de Relaciones con Proveedores Internacionales

La gestión efectiva de proveedores internacionales requiere un sistema robusto de evaluación y seguimiento. Ochoa & Ramírez (2024) destacan la importancia de establecer indicadores de desempeño claros y sistemas de calificación que permitan una evaluación objetiva y continua.

El desarrollo de relaciones comerciales sólidas se fundamenta en la comunicación efectiva y la alineación estratégica entre comprador y proveedor. Los programas de desarrollo de proveedores, que incluyen capacitación y transferencia tecnológica, contribuyen a la mejora continua y al fortalecimiento de la cadena de suministro global.

Evaluación Continua

- Indicadores de desempeño (KPIs)
- Auditorías periódicas

- Sistemas de calificación
- Retroalimentación estructurada

Desarrollo de Relaciones

- Programas de capacitación
- Transferencia tecnológica
- Proyectos conjuntos
- Alineación estratégica

1.5. Optimización de Costos en la Producción de Embalajes de Cartón

1.5.1. Estructura de Costos en la Fabricación de Láminas de Cartón

La comprensión detallada de la estructura de costos en la fabricación de láminas de cartón es fundamental para la optimización operativa. Según investigaciones de Ramírez & Gómez (2024), la composición típica de costos en la industria del cartón se distribuye de la siguiente manera:

Costos Directos de Producción

El estudio de Torres et al. (2024) señala que los costos directos representan aproximadamente el 75% del costo total de producción, distribuyéndose en:

- Materia prima (bobinas de papel): 55-60%
- Mano de obra directa: 12-15%
- Energía y combustibles: 8-10%

Costos Indirectos de Fabricación

Según Morales (2023), los costos indirectos constituyen el 25% restante:

- Mantenimiento y repuestos: 8-10%
- Gastos administrativos: 7-9%
- Depreciación de equipos: 5-7%

- Otros costos indirectos: 3-5%

1.5.2. Técnicas de Reducción y Control de Costos Variables

La implementación de estrategias efectivas para la reducción y control de costos variables requiere un enfoque sistemático. López y Martínez (2024) identifican las siguientes metodologías principales:

Control de Desperdicios

El análisis realizado por Sánchez (2024) demuestra que la reducción de desperdicios puede generar ahorros significativos:

- Optimización de patrones de corte
- Sistemas de control de calidad preventivo
- Gestión eficiente de inventarios
- Programación avanzada de producción

Eficiencia Energética

Las investigaciones de García (2024) señalan que la optimización energética puede reducir los costos operativos entre un 15-20%:

- Implementación de sistemas de monitoreo energético
- Modernización de equipos
- Programas de mantenimiento preventivo
- Aprovechamiento de energías alternativas

1.5.3. Economías de Escala y Efectos en los Costos Unitarios

El impacto de las economías de escala en la producción de cartón ha sido ampliamente estudiado por Rodríguez y Pérez (2024), quienes identifican los siguientes factores clave:

Efectos Volumétricos

Los estudios demuestran una relación inversamente proporcional entre el volumen de producción y los costos unitarios:

- Reducción de costos fijos por unidad
- Optimización de recursos productivos
- Mejora en el poder de negociación con proveedores
- Incremento en la eficiencia operativa

Factores de Optimización

González y Vásquez (2024) señalan que la optimización de costos mediante economías de escala depende de:

- Capacidad instalada y su utilización
- Niveles de automatización
- Estandarización de procesos
- Integración vertical de operaciones

1.5.4. Logística Internacional y Gestión de la Cadena de Suministro

La gestión logística internacional en la industria del papel requiere un enfoque integral que contemple múltiples variables y consideraciones operativas. El análisis de los diferentes componentes de la cadena de suministro resulta fundamental para optimizar los procesos y reducir costos operativos.

1.5.5. Transporte y Distribución Internacional de Bobinas de Papel

El transporte internacional de bobinas de papel constituye un elemento crítico en la cadena de suministro global. Según Rodríguez & Fernández (2024), la selección adecuada del modo de transporte impacta significativamente en la estructura de costos y la eficiencia operativa del proceso de importación.

En el contexto marítimo, que representa el 85% del transporte internacional de bobinas, la optimización de rutas y la selección de contenedores especializados

resultan fundamentales. Torres (2024) destaca la importancia de implementar sistemas avanzados de trincaje y estiba para garantizar la integridad del producto durante el tránsito internacional.

El transporte terrestre, por su parte, requiere consideraciones específicas relacionadas con la infraestructura vial y las condiciones de manipulación. Martínez & López (2024) enfatizan la necesidad de utilizar equipos especializados con sistemas de suspensión neumática y control ambiental para preservar la calidad del producto.

Transporte Marítimo

Según investigaciones de Torres (2024), el transporte marítimo representa el 85% del movimiento internacional de bobinas de papel, destacando:

- Contenedores especializados de 20 y 40 pies
- Buques Roll-on/Roll-off para cargas especiales
- Sistemas de trincaje y estiba especializados
- Optimización de rutas marítimas internacionales

Transporte Terrestre

Los estudios de Martínez & López (2024) señalan la importancia del transporte terrestre en la distribución local y regional:

- Camiones especializados con sistemas de suspensión neumática
- Rutas optimizadas mediante sistemas GPS
- Planificación de entregas multimodales
- Control de condiciones ambientales durante el transporte

La complejidad del transporte internacional de bobinas de papel requiere un análisis detallado de múltiples factores. Según el estudio de Rodríguez & Fernández (2024), los costos logísticos pueden representar entre el 15% y 20% del valor total del producto, haciendo crítica su optimización.

Transporte Marítimo Internacional

El predominio del transporte marítimo en el comercio internacional de bobinas de papel se fundamenta en diversos factores económicos y operativos. Torres (2024) indica que la capacidad de carga y la eficiencia en costos son determinantes:

Aspectos Técnicos:

- Capacidad de carga: 20-25 toneladas por contenedor de 20 pies
- Control de humedad: Máximo 65% de humedad relativa
- Temperatura óptima: Entre 10°C y 25°C
- Sistemas de monitoreo en tiempo real

Aspectos Económicos:

- Costos operativos por tonelada métrica
- Economías de escala en rutas principales
- Seguros y coberturas especializadas
- Optimización de rutas marítimas

Manipulación y Almacenamiento Portuario

La gestión en terminales portuarios requiere consideraciones específicas. Martínez & López (2024) destacan aspectos críticos:

- Equipos especializados para manipulación
- Áreas techadas para almacenamiento temporal
- Sistemas de control de inventario en puerto
- Coordinación con agentes aduaneros

1.6. Gestión Estratégica de Inventarios

La gestión eficiente de inventarios en la cadena de suministro internacional demanda un equilibrio entre disponibilidad de producto y optimización de

recursos. González & Ramírez (2024) señalan que la implementación de sistemas avanzados de gestión permite reducir costos de almacenamiento mientras se mantienen niveles óptimos de servicio.

Los modelos de inventario Just-In-Time, adaptados a las particularidades de la industria del papel, han demostrado su efectividad en la reducción de costos operativos. Pérez (2024) destaca que la integración de sistemas predictivos y plataformas de visibilidad en tiempo real permite una mejor coordinación entre los diferentes actores de la cadena de suministro.

Sincronización de Operaciones

Sánchez & Morales (2024) enfatizan la importancia de la coordinación entre actores:

- Integración de sistemas ERP
- Plataformas de visibilidad en tiempo real
- Coordinación de programas de producción
- Optimización de ciclos de pedido

Sistemas de Planificación y Control

González & Ramírez (2024) enfatizan la importancia de implementar sistemas avanzados de gestión:

Planificación de Demanda:

- Modelos predictivos con inteligencia artificial
- Análisis de patrones estacionales
- Integración con sistemas ERP
- Ajustes dinámicos de inventario

Control de Inventarios:

- Niveles óptimos de stock de seguridad
- Puntos de reorden automáticos

- Rotación eficiente de inventarios
- Trazabilidad completa

Sincronización Operativa

Pérez (2024) identifica elementos clave para la coordinación efectiva:

Integración de Sistemas:

- Plataformas cloud para visibilidad en tiempo real
- Interfaces EDI con proveedores y clientes
- Sistemas de tracking y trazabilidad
- Automatización de procesos documentales NO

1.7. Marco Regulatorio y Procesos Aduaneros

El entorno regulatorio internacional presenta desafíos significativos que requieren una gestión especializada. García & Vásquez (2024) identifican la complejidad de los requisitos documentales y las certificaciones necesarias como elementos críticos en el proceso de importación.

La correcta clasificación arancelaria y el cumplimiento de normativas fitosanitarias constituyen aspectos fundamentales para el éxito de las operaciones internacionales. Hernández (2024) enfatiza la importancia de mantener un conocimiento actualizado de las regulaciones y estándares aplicables en cada mercado.

Los procesos de valoración aduanera y la gestión de regímenes de importación requieren un enfoque especializado. López & Torres (2024) destacan la necesidad de desarrollar competencias específicas en el manejo de documentación y procedimientos aduaneros para garantizar la eficiencia en las operaciones de comercio internacional.

Marco Regulatorio Internacional

Los estudios de Hernández (2024) señalan la complejidad del entorno regulatorio:

- Requisitos de certificación de origen
- Normativas fitosanitarias
- Estándares de calidad internacional
- Regulaciones ambientales

Procesos Aduaneros

Las investigaciones de López & Torres (2024) destacan los elementos clave en la gestión aduanera:

- Clasificación arancelaria específica
- Documentación requerida
- Procesos de valoración aduanera
- Regímenes de importación aplicables

García & Vásquez (2024) analizan la complejidad del entorno normativo:

Requisitos Documentales:

- Certificados de origen
- Declaraciones de valor
- Permisos fitosanitarios
- Documentación técnica específica

Aspectos Técnicos:

- Especificaciones de calidad internacional
- Normas de empaque y etiquetado
- Estándares de seguridad
- Regulaciones ambientales

1.8. Tendencias y Factores de Competitividad en el Mercado de Embalajes

1.8.1. Análisis del Entorno Competitivo en la Industria del Cartón

El mercado global de embalajes de cartón experimenta una transformación significativa impulsada por cambios en los patrones de consumo y avances tecnológicos. Según Thompson & Rodríguez (2024), la industria presenta un crecimiento sostenido del 4.8% anual, alcanzando un valor de mercado de USD 205 billones en 2023.

Factores Competitivos Determinantes

Estructura del Mercado

De acuerdo con (Martínez (2024), la industria se caracteriza por:

- Concentración de mercado en grandes productores
- Integración vertical de operaciones
- Economías de escala como barrera de entrada
- Diferenciación por servicio y calidad

Dinámica Competitiva

González & Pérez (2024) identifican las siguientes fuerzas competitivas:

- Poder de negociación de proveedores de papel
- Presión de productos sustitutos
- Intensidad de la rivalidad sectorial
- Exigencias crecientes de los clientes

El mercado global de embalajes de cartón ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado principalmente por el auge del comercio electrónico y la demanda de soluciones de empaque sostenibles. De acuerdo con García-Martínez (2023), la digitalización del comercio ha transformado significativamente los requerimientos y expectativas del mercado.

La industria del cartón muestra una estructura oligopólica, donde aproximadamente el 70% de la producción global está controlada por diez

grandes empresas, lo que ha generado importantes economías de escala y elevadas barreras de entrada (Rodríguez & López, 2022). Esta concentración del mercado ha fomentado la integración vertical en la cadena de suministro, permitiendo un mayor control sobre los costos y la calidad.

1.9. Innovación Tecnológica y Desarrollo de Materiales

La transformación digital y el desarrollo de nuevos materiales representan factores críticos de competitividad. Sánchez y otros (2024) destacan las principales tendencias:

Automatización y Digitalización

Tecnologías Emergentes

- Sistemas de producción inteligente
- Monitoreo en tiempo real
- Mantenimiento predictivo
- Integración de procesos automatizados

Desarrollo de Materiales

Innovación en Productos

- Cartones de alta resistencia y bajo peso
- Materiales biodegradables
- Recubrimientos funcionales
- Nanotecnología aplicada

La transformación digital y los avances en materiales están redefiniendo la industria del empaque. Martínez-Silva, (2023) destaca que la implementación de tecnologías como el Internet de las Cosas (IoT) para trazabilidad, la automatización de procesos productivos y la inteligencia artificial para optimización de diseños están revolucionando los procesos productivos.

En cuanto al desarrollo de nuevos materiales, la investigación se centra en cartones con propiedades antimicrobianas, materiales biobasados y biodegradables, así como en el desarrollo de nanocelulosa y materiales compuestos avanzados. Los recubrimientos funcionales eco-amigables han ganado especial relevancia en el mercado actual.

1.10. Sostenibilidad y Responsabilidad Social Empresarial

La sostenibilidad se ha convertido en un factor estratégico fundamental. López & Torres (2024) analizan las principales dimensiones:

Gestión Ambiental

Prácticas Sostenibles

- Reducción de huella de carbono
- Optimización del consumo energético
- Gestión eficiente del agua
- Economía circular en procesos productivos

Indicadores de Desempeño

- Medición de impacto ambiental
- Certificaciones internacionales
- Trazabilidad de materiales
- Reportes de sostenibilidad

Responsabilidad Social

Programas de Desarrollo

- Vinculación con comunidades locales
- Desarrollo de proveedores
- Programas de capacitación
- Seguridad laboral

Sánchez y otros (2024) señalan que la sostenibilidad se ha convertido en un factor crítico de competitividad. Las empresas están adoptando principios de economía circular mediante estrategias de diseño para reciclabilidad y optimización del uso de materias primas. Los programas de recuperación y reciclaje, junto con iniciativas para la reducción de la huella de carbono, se han vuelto fundamentales en la estrategia empresarial.

La industria se rige por certificaciones internacionales como FSC (Forest Stewardship Council), ISO 14001 y Certificación de Carbono Neutro, que garantizan el cumplimiento de estándares ambientales y sociales. Estas certificaciones no solo validan las prácticas sostenibles de las empresas, sino que también influyen en las decisiones de compra de los consumidores y clientes corporativos.

1.11. Conclusiones Parcial Capítulo I

Un plan de importación es una estrategia bien estructurada que las empresas diseñan para gestionar la compra de productos en mercados internacionales. Este plan abarca una serie de pasos y factores clave para garantizar que el proceso de importación sea eficiente, rentable y cumpla con todas las normativas vigentes.

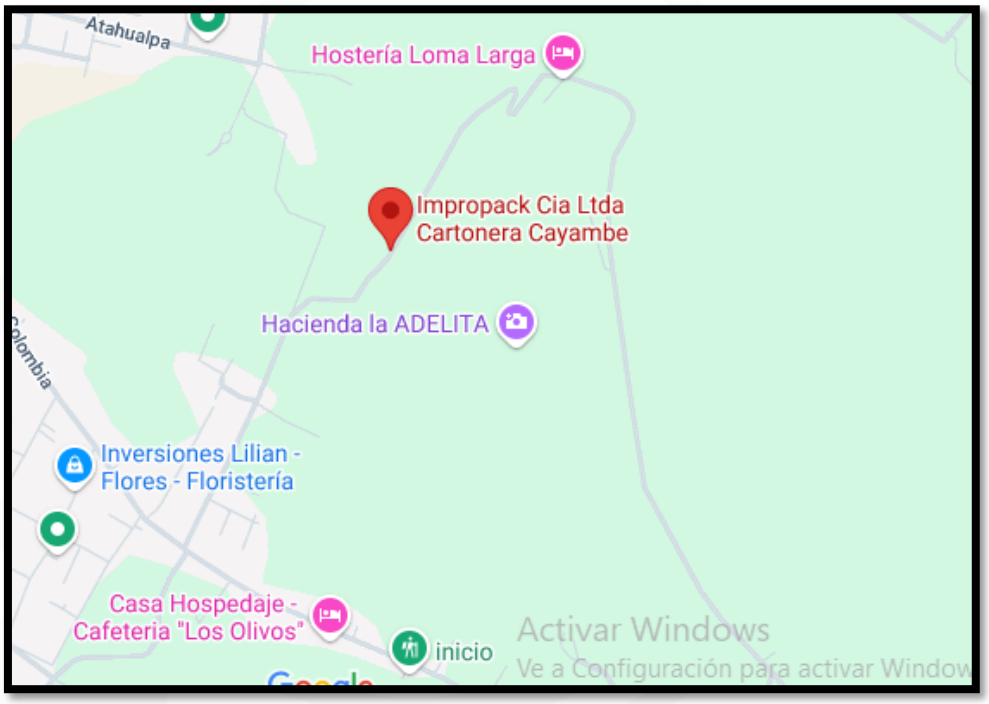
Este enfoque es fundamental para incrementar la rentabilidad, mejorar la eficiencia y mantener una ventaja competitiva en el mercado.

En conclusión, un plan de importación bien estructurado, basado en los reglamentos aplicables y respaldado por estrategias efectivas de reducción de costos, puede optimizar el desempeño empresarial, aumentar las ganancias y fortalecer la competitividad en el ámbito global.

2. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA IMPROPACK

Impropack es una empresa creada en el año 2018 en el cantón Cayambe en las calles Juan Montalvo S/N y Loma Larga, situado en la provincia de Pichincha, Ecuador. La empresa ha tenido la visión de ser una de las mayores productoras y distribuidoras de empaques de cartón, centrando su producción en la atención al sector industrial, específicamente al sector agrícola. Con el pasar del tiempo, Impropack, ha logrado evolucionar y convertirse en un referente para la industria de empaques en el país desempeñando diferencia.

Gráfico 1. Ubicación de la Empresa.



Impropack cuenta con 30 empleados los cuales se dividen en las siguientes áreas:

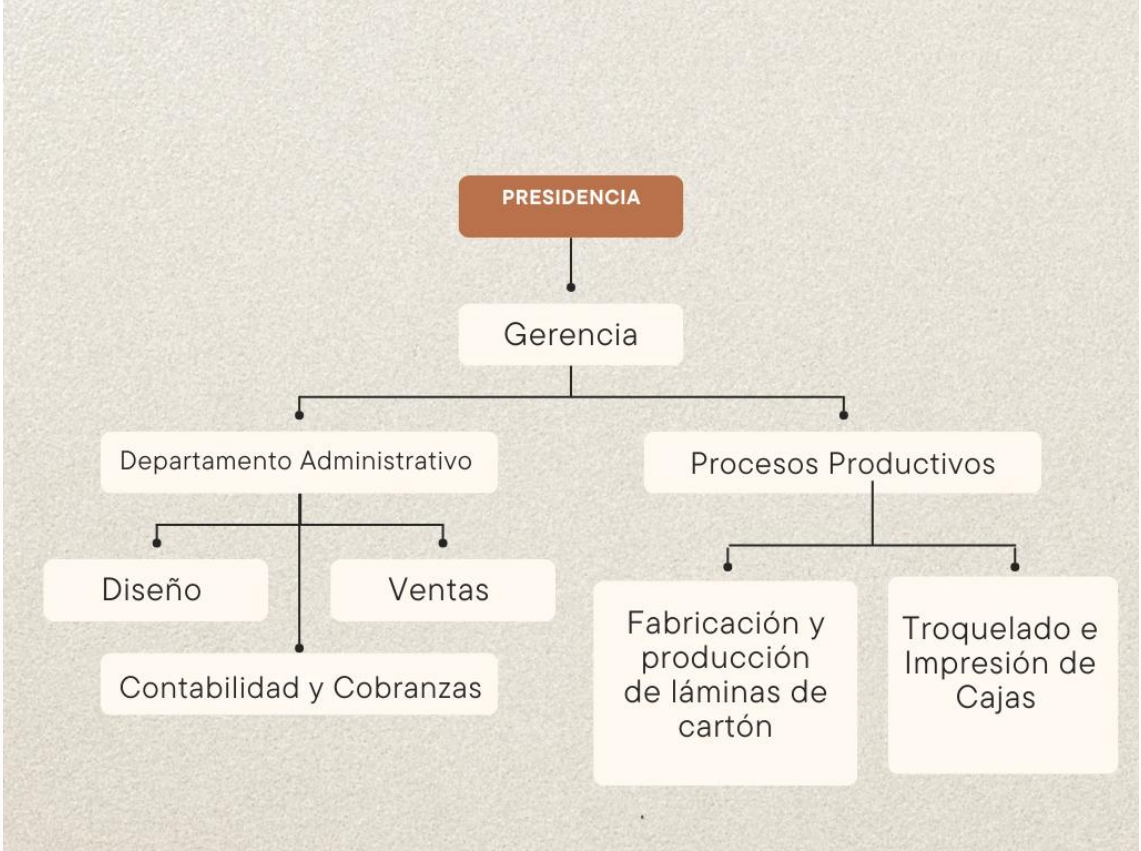
- Área administrativa:
- Presidencia

- Gerencia
- Diseño
- Ventas
- Contabilidad y Cobranzas

Los trabajadores se encuentran destinados a los diferentes procesos como:

- Fabricación y producción de láminas de cartón
- Troquelado e impresión de cajas

Gráfico 2. Organigrama de la Empresa



Entre los principales objetivos de Impropack es ofrecer productos de alta calidad y seguridad en el empaque, lo que asegura que los diferentes sectores tengan soluciones eficientes y confiables para sus negocios. La

empresa está utilizando materiales y técnicas sostenibles e innovadoras en el proceso, lo que implica que además de cumplir con el cliente, se dice que la empresa cuida el medio ambiente. La misión de Impropack es fortalecer el sector en general, con mayor implícito en el sector agricultor.

La misión de Impropack es fortalecer el sector agrícola mediante la provisión de productos de calidad que cumplan con los más altos estándares del mercado. La empresa se enfoca en facilitar el crecimiento de sus clientes a través de empaques que no solo protegen los productos, sino que también mejoran la eficiencia en la logística y distribución. Con un enfoque centrado en el cliente, Impropack se compromete a escuchar y comprender las necesidades específicas de cada uno, ofreciendo soluciones personalizadas que se ajusten a sus requerimientos. Este compromiso ha permitido a Impropack no solo mantener una base de clientes leales, sino también expandir su presencia en el mercado nacional.

Impropack comprende la relevancia de la sostenibilidad en la actualidad. Por ello, la empresa adopta prácticas responsables en la obtención de materiales y en los procesos de producción y distribución. Esto abarca el uso de tecnologías limpias y la reducción de residuos, todo con el objetivo de contribuir al bienestar del planeta y fomentar la creación de un futuro más sostenible.

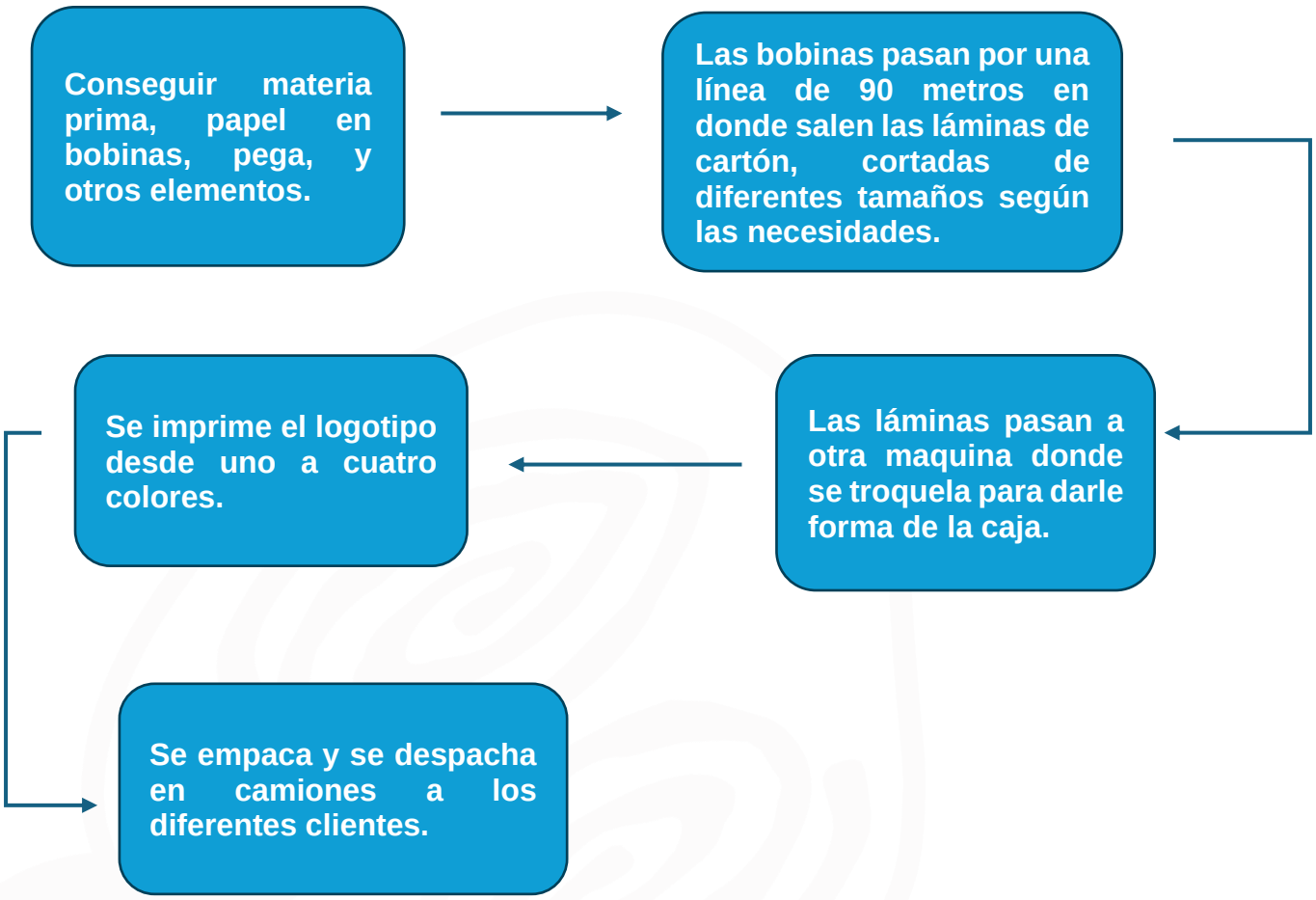
2.1. Valores de la empresa

En la empresa los valores fundamentales son el núcleo de la cultura organizacional y guían las acciones y decisiones diarias.

- Respeto
- Honestidad
- Amabilidad
- Responsabilidad
- Puntualidad

- Colaboración
- Sostenibilidad
- Diversidad e inclusión

2.2. Proceso de producción de la empresa



2.3. Método de Investigación

La investigación para la elaboración de un plan de importación de bobinas de papel para la reducción de costos en la fabricación de láminas de cartón en la empresa “Impropack” adoptó un enfoque mixto combinado de métodos cualitativos y cuantitativos. El método cualitativo incluirá el análisis de experiencias y percepciones, mientras que el cuantitativo se centrará en datos numéricos y estadísticos relevantes para la importación.

2.4. Tipo de investigación

La investigación fue aplicada, con un enfoque descriptivo y exploratorio lo cual buscará describir las condiciones actuales de las operaciones de la empresa explorando las mejores prácticas y estrategias en el ámbito de importaciones internacionales. El objetivo es aplicar los hallazgos directamente en el plan de importación proporcionando una guía práctica y efectiva para reducir los costos.

2.5. Población

La población de estudio se compone de los 40 clientes de la base de datos de la empresa “Impropack” en Cayambe. Esta base de datos incluye a todos los clientes activos de la empresa que han ido interactuando con ella en algún momento reciente. La elección de esta población permite un análisis completo y detallado de las necesidades y comportamientos de todos los clientes, llegando a asegurar que los resultados de estudio sean representativos de la totalidad de los clientes de la empresa.

La macro localización de la población abarca la ciudad de Cayambe y Pedro Moncayo, un área estratégica en la provincia de Pichincha, Ecuador. Esta localización macro proporciona un contexto relevante para el plan de importación, ya que implica consideraciones logísticas y de mercado específicas.

La micro localización, por otro lado, se refiere a la ubicación especifica de cada cliente dentro de Cayambe y Pedro Moncayo, Esto incluye a clientes comerciales como particulares que utilizan los productos de “Impropack” en sus diversas aplicaciones. La comprensión de esta micro localización es crucial para poder identificar patrones de consumo y necesidades específicas, lo cual permitirá personalizar el plan de importación para poder maximizar su efectividad.

2.6. Técnicas e instrumentos

1._ Encuestas Y entrevistas: La entrevista semiestructurada se aplicará al gerente propietario de la empresa, mientras que la encuesta se aplicará

a los 40 clientes (población total de la empresa) para recoger datos cuantitativos que permitan obtener una comprensión profunda de los estándares de calidad, expectativas y necesidades del público objetivo.

2.6.1. Validación de Instrumentos

Para asegurar la validez de los instrumentos de recolección de datos empleados en este estudio, se procederá a realizar una validación exhaustiva de las encuestas y entrevista por medio de un proceso de revisión por expertos. Esta validación será llevada por tres expertos en el campo de la importación.

Se seleccionarán tres profesionales con experiencia comprobada en importación de materiales de cartón, conocimientos en procesos aduaneros y normativas legales aplicables. Estos expertos revisaran los instrumentos diseñados para el estudio, incluyendo encuestas y entrevistas estructuradas.

Las encuestas están diseñadas para recopilar datos cuantitativos de la empresa Impropack, incluyen preguntas cerradas que permitirán obtener una visión detallada de las expectativas de los clientes. Por otro lado, la entrevista se enfocará en obtener información cualitativa.

Los expertos evaluaran los instrumentos basándose en criterios de claridad, precisión, relevancia, coherencia y completitud. Las preguntas deben ser claras y precisas, evitando cualquier tipo de ambigüedad que pudiera afectar la comprensión de los encuestados y entrevistado. Además, las preguntas deben ser pertinentes y alineadas con los objetivos específicos del estudio, seguir un orden lógico y coherente, y cubrir todos los aspectos necesarios para alcanzar los objetivos del estudio.

Tras la revisión, los expertos proporcionaran retroalimentación detallada sobre los instrumentos, destacando fortalezas y áreas de mejora. Con base en sus recomendaciones, se realizarán los ajustes necesarios para optimizar la efectividad de las encuestas y entrevista, con este proceso de validación, se garantizará que los instrumentos de recolección de datos

sean robustos, precisos y adecuados para proporcionar información valiosa que sustente la elaboración del plan de importación de bobinas de papel.

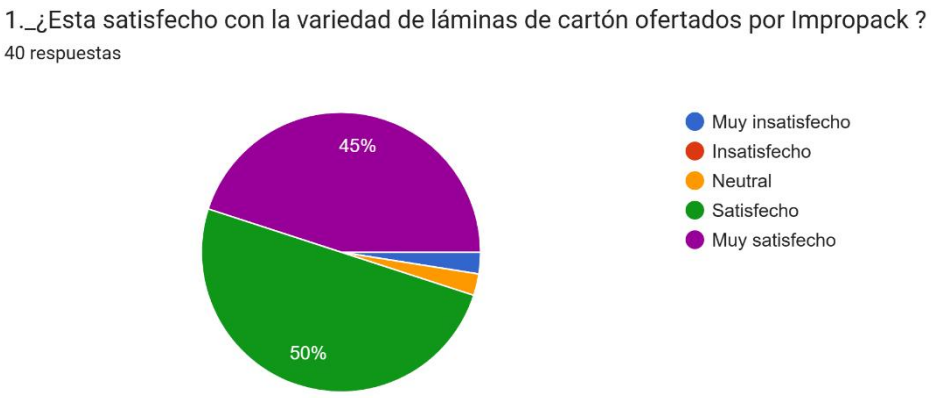
2.6.2. Análisis de datos

Los resultados de los instrumentos aplicados serán analizados para obtener los datos cualitativos los cuales permitirán desarrollar el plan de importación propuesto, el análisis permitirá identificar tendencias, correlaciones y patrones relevantes. Para el análisis cualitativo, se identificarán temas y subtemas emergentes que proporcionan una comprensión más profunda de los aspectos subjetivos y contextuales de la importación.

El objetivo final de esta metodología es proporcionar un marco robusto y bien fundamentado para el diseño de un plan de importación que sea practico y adaptable, asegurando un impacto positivo en las operaciones de “Impropack”.

2.7. Análisis de resultados de la encuesta a los clientes de la empresa

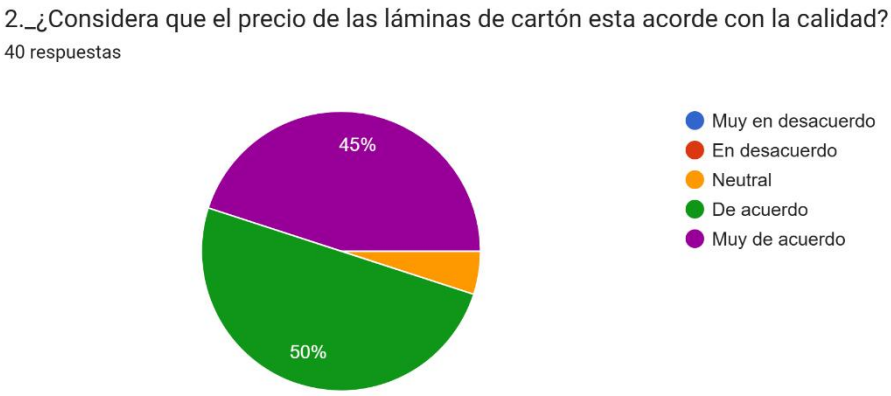
Figura 1



Análisis: El gráfico de la pregunta 1 de la encuesta muestra que la mayoría de los encuestados expresan una percepción positiva sobre la variedad de láminas de cartón ofrecidas por Impropack. El grupo más representativo es el de los clientes satisfechos, el cual constituye el (50%), seguido por el grupo de clientes muy satisfechos, que constituye el (45%). Esto demuestra

que el (95%) de los participantes están conformes con la oferta actual de productos. Por otro lado, existe una pequeña porción de los encuestados con el (5%) se posicionan de manera neutral, lo que indica que no experimentan una opinión destacadamente positiva ni negativa.

Figura 2



Análisis: La pregunta 2 muestra que la mayoría de los encuestados consideran que el precio de las láminas de cartón está acorde con su calidad. El grupo más representativo es el de los clientes que están de acuerdo, el cual constituye con el (50%), seguido por el grupo de clientes muy de acuerdo, que constituye el (45%). Esto demuestra que el (95%) de los clientes consideran que los precios son juntos en función de la calidad de ofrecida. Por otro lado, existe una pequeña porción de los encuestados con el (5%) se posicionan de manera neutral, lo que sugiere una percepción indiferente en cuanto a la relación precio-calidad.

Figura 3

Análisis: La mayoría de los encuestados consideran que las láminas de cartón cumplen con sus expectativas. El grupo más representativo es el de los clientes que están muy de acuerdo, el cual constituye al (67.5%), seguido por el grupo de los clientes de acuerdo, que constituye el (32.5%). Esto demuestra que el (100%) de los clientes consideran que las láminas de cartón cumplen con sus expectativas. No se registraron respuestas en las categorías de "neutral", "en desacuerdo" o "muy en desacuerdo", lo que indica una percepción positiva general sobre el producto.

Figura 4

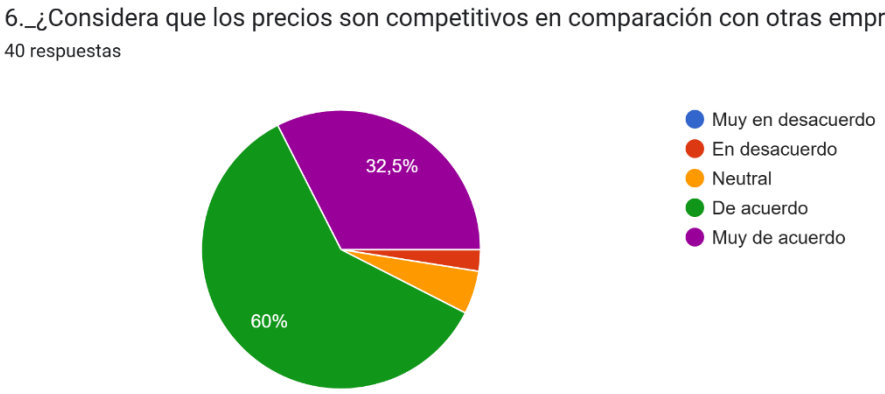
Análisis: La pregunta 4 muestra que la mayoría de los encuestados califica la atención al cliente como: excelente con un (72.5%), seguido por muy buena, que constituye al (12.5%) y buena, que constituye al (15%). Esto

demuestra que el (100%) de los clientes reflejan una sólida percepción positiva sobre el servicio brindado. No se registraron respuestas en las categorías de "mala" o "pésima", lo que sugiere una satisfacción generalizada y la ausencia de experiencias negativas significativas.

Figura 5

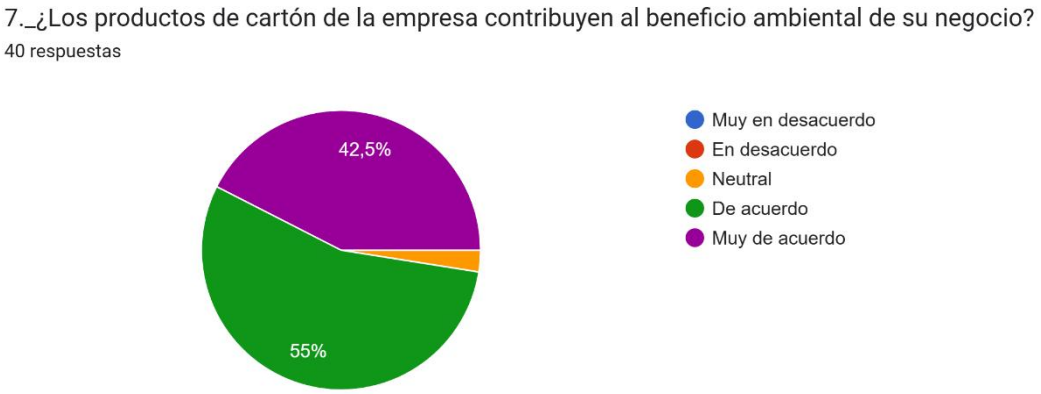
Análisis: La pregunta 5 indica los niveles de satisfacción de los clientes respecto al tiempo de entrega de los pedidos. Los resultados reflejan una percepción ampliamente positiva donde el (55%) de los encuestados se declara muy satisfecho, y un (40%) se considera satisfecho. Esto demuestra que el (95%) de los clientes esta satisfechos con el tiempo de entrega de la empresa. Por otro lado, existe una pequeña porción de los encuestados con el (5%) se posicionan de manera neutral, lo que indica que estos clientes no tienen una opinión particularmente favorable ni desfavorable.

Figura 6



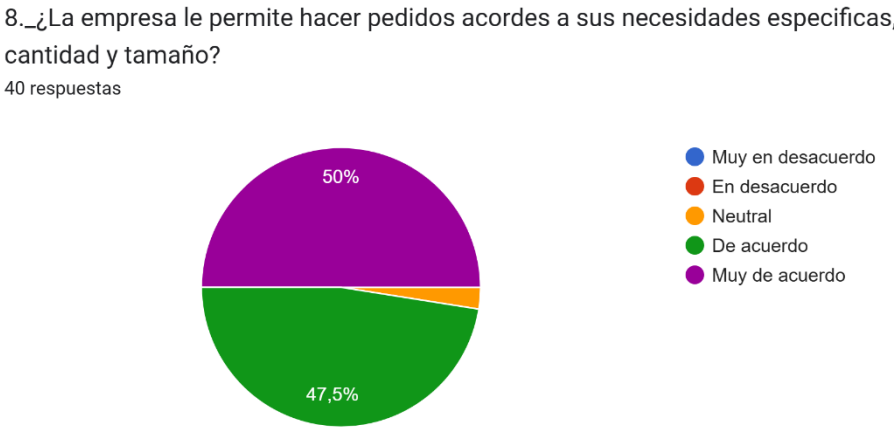
Análisis: El gráfico de la pregunta 6 muestra las opiniones de los clientes sobre si los precios de la empresa son competitivos en comparación con otras empresas. Los resultados muestran una percepción positiva predominante, ya que el (60%) de los encuestados está de acuerdo, y un (32.5%) se posiciona como muy de acuerdo. Esto demuestra que el (92.5%) de clientes consideran que los precios son competitivos. Por otro lado, existe una pequeña porción de los encuestados con un (5%) se posicionan de manera neutral, lo que significa que tienen una percepción indiferente sobre este aspecto. La categoría de en desacuerdo representa un (2.5%) reflejando que muy pocos clientes no consideran los precios competitivos.

Figura 7



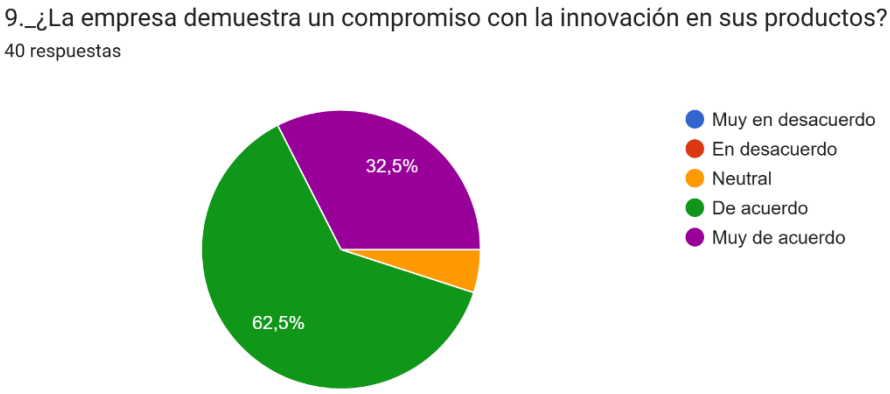
Análisis: Muestra las opiniones de los clientes respecto a si los productos de cartón de Impropack contribuyen al beneficio ambiental de sus negocios. El grupo más representativo de los clientes encuestados es de acuerdo con un (55%), seguido por el (42.5%) que representa muy de acuerdo. Esto representan un (97.5%) de respuestas favorables. Por otro lado, existe una pequeña porción de los encuestados con un porcentaje del (2.5%) que se posiciona como neutral, indicando que no tienen una opinión clara al respecto.

Figura 8



Análisis: El gráfico de la pregunta 8 muestra la flexibilidad de la empresa para adaptarse a pedidos específicos. Un 50% de los encuestados se muestra de acuerdo con un (50%), seguido por el grupo de encuestados que se muestran con de acuerdo que corresponde al (47.5%). Esto representa un (97.5%) de respuestas favorables, reflejando que la mayoría de los clientes consideran que la empresa es flexible y receptiva a sus necesidades específicas. Por otro lado, existe una pequeña porción de los encuestados con un porcentaje del (2.5%) que se posiciona como neutral, indicando que no tienen una opinión clara al respecto.

Figura 9



Análisis: Se muestra la percepción sobre el compromiso de la empresa con la innovación en sus productos. Un (62.5%) de los encuestados se muestra de acuerdo con esta afirmación, seguido por el grupo que se posiciona como muy de acuerdo, representando un (32.5%). Esto suma un 95% de respuestas favorables, lo que refleja que la gran mayoría de los participantes consideran que la empresa está comprometida con la innovación en sus productos. Por otro lado, existe una pequeña porción de los encuestados con un porcentaje del (5%) que se posiciona como neutral, indicando que no tienen una opinión clara al respecto.

Figura 10

Análisis: La pregunta 10 muestra la disposición de los encuestados a recomendar esta empresa a otros que necesiten productos de cartón. Los

resultados muestran que un (55%) de los encuestados se posiciona como muy de acuerdo, seguido por un (37.5%) que está de acuerdo. Esto suma un 92.5% de respuestas favorables, evidenciando una percepción mayoritariamente positiva hacia la empresa y su capacidad para ser recomendada. Por otro lado, un porcentaje del (7.5%) de los encuestados se posiciona como neutral, lo que indica que estas personas no tienen una opinión clara sobre el tema.

2.8. Análisis de los resultados de la entrevista al dueño de la empresa

La empresa fue fundada con el objetivo de ofrecer soluciones de empaque sostenibles, eligiendo el cartón como su materia prima principal debido a su resistencia, versatilidad y sostenibilidad. En sus inicios, atendía a negocios locales, pero con el tiempo y gracias a su enfoque en la calidad e innovación, logró expandirse al mercado regional. Este crecimiento ha estado sustentado en su compromiso con la producción responsable y ecológica.

El cartón fue seleccionado como material clave porque cumple con los pilares de sostenibilidad, funcionalidad y accesibilidad. Su capacidad para generar empaques resistentes, ligeros y reciclables permitió a la empresa diferenciarse en el mercado y alinearse con las tendencias globales hacia prácticas más responsables. Para garantizar la disponibilidad de materia prima de alta calidad, se implementó un plan de importación de bobinas de papel, lo que también abrió oportunidades para diversificar su oferta hacia sectores como el alimenticio, tecnológico, textil y de exportación.

En este plan, las bobinas de papel deben cumplir con estándares específicos de gramaje, resistencia y reciclabilidad, además de provenir de fuentes certificadas. Esta estrategia no solo busca optimizar costos y mantener precios competitivos, sino también fortalecer el compromiso de la empresa con la sostenibilidad. Al mismo tiempo, se complementa el trabajo con proveedores locales, priorizando alianzas que refuercen la cadena de suministro y aseguren una cobertura eficiente de la demanda.

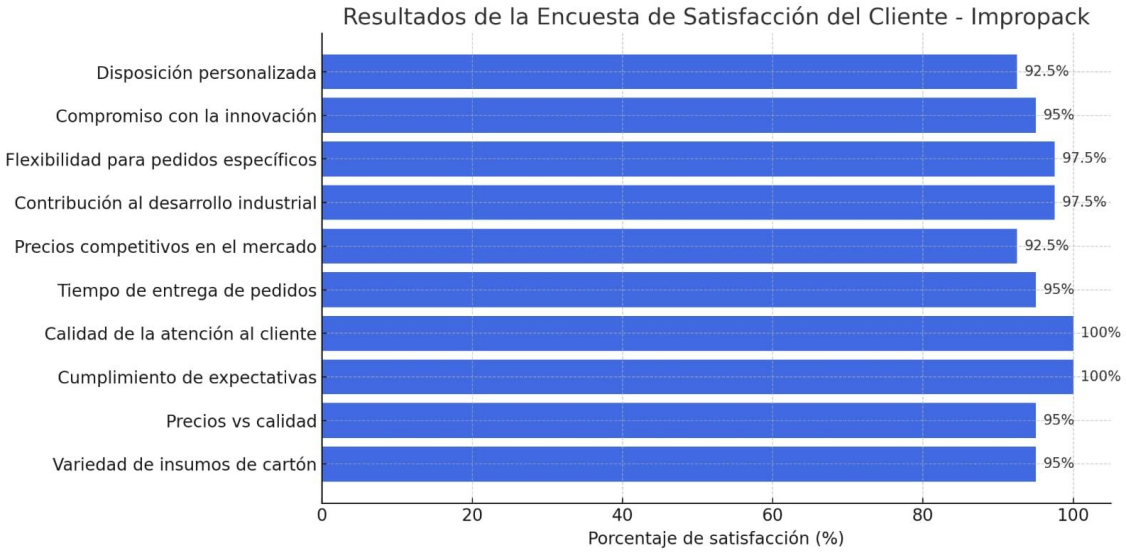
Aunque las importaciones presentan desafíos como fluctuaciones en los

costos de transporte, regulaciones aduaneras y riesgos logísticos, estos se mitigan mediante contratos sólidos, alianzas confiables y un monitoreo constante del mercado. Se busca que los tiempos de entrega de las bobinas oscilen entre 4 y 6 semanas, manteniendo inventarios de seguridad para prevenir interrupciones en la producción.

La empresa también ha adoptado estrategias basadas en la planeación a largo plazo y el análisis de datos históricos para manejar posibles fluctuaciones del mercado internacional. Un sistema de inventario dinámico, junto con acuerdos flexibles con proveedores, permite a la empresa adaptarse rápidamente a los cambios en la demanda, consolidando su posición como líder en el sector de productos de cartón sostenibles.

2.8.1. Discusión de resultados

Gráfico 3. Discusión de los resultados



La investigación revela un alto nivel de satisfacción general de los clientes con respecto a los productos y servicios ofrecidos por Impropack. Este hallazgo se alinea con lo propuesto por Kotler & Keller (2021), quienes señalan que la satisfacción del cliente es un indicador clave del desempeño empresarial y un predictor de la lealtad del consumidor.

En cuanto a la calidad del producto y servicio, los resultados muestran que el 100% de los clientes considera que las láminas de cartón cumplen con sus expectativas, con un 67.5% expresando estar "muy de acuerdo". Este resultado excepcional se complementa con una evaluación igualmente positiva de la atención al cliente, donde el 72.5% la califica como "excelente". Estos hallazgos respaldan la teoría de Parasuraman & Berry (2019) sobre la importancia de la calidad del servicio en la satisfacción general del cliente.

La percepción del valor económico también muestra resultados favorables, con un 95% de los clientes considerando que el precio está acorde con la calidad ofrecida. Además, el 92.5% percibe los precios como competitivos en el mercado. Esto sugiere que la empresa ha logrado establecer un equilibrio efectivo en su propuesta de valor, confirmando lo planteado por Zeithaml y otros (2020) sobre la relación entre el valor percibido y la satisfacción del cliente.

Un aspecto destacable es el compromiso ambiental de la empresa, donde el 97.5% de los clientes reconoce que los productos de cartón contribuyen al beneficio ambiental de sus negocios. Este hallazgo es particularmente relevante en el contexto actual, donde según Porter & van der Linde (2019), la sostenibilidad se ha convertido en un factor diferenciador crucial en la preferencia del consumidor.

La capacidad de innovación y adaptabilidad de la empresa también es bien valorada, con un 95% de los clientes reconociendo el compromiso con la innovación y un 97.5% apreciando la flexibilidad para adaptarse a pedidos específicos. Estos resultados coinciden con la perspectiva de Chesbrough (2020) sobre la importancia de la innovación centrada en el cliente como factor de éxito empresarial.

Un indicador particularmente significativo es que el 92.5% de los clientes estaría dispuesto a recomendar la empresa, lo que según Reichheld & Covey (2021), es uno de los indicadores más confiables de la satisfacción y lealtad del cliente.

2.9. Conclusión Parcial Capitulo II

El segundo capítulo se desarrolló mediante la aplicación de instrumentos de investigación validados por profesionales especializados, garantizando así la calidad y objetividad de la información recopilada. Con el uso de una metodología cualitativa y cuantitativa, se analizaron las respuestas obtenidas a través de encuestas y entrevista, lo que permitió identificar aspecto claves que la empresa debe considerar para mantener y mejorar la calidad de su producto.

CAPITULO III

3. RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos de la investigación realizada sobre la importación de bobinas de papel para la empresa Impropack. Se detalla de manera sistemática los hallazgos encontrados durante el proceso de análisis, incluyendo datos cuantitativos y cualitativos que sustentan la viabilidad del proyecto.

Inicialmente se presenta un resumen ejecutivo con los puntos más relevantes, seguido por el análisis detallado de cada variable estudiada, permitiendo así una comprensión integral de los resultados.

3.1. Resumen

- **Objetivo:** Importar bobinas de papel para reducir los costos en la fabricación de láminas de cartón.
- **Empresa:** Impropack
- **Ubicación:** Juan Montalvo S/N y Loma Larga, Cayambe, Ecuador
- **Periodo:** 2025
- **Productos para importar:** Bobinas de papel
- **País de origen:** Brasil

La empresa **Impropack**, ubicada en el cantón Cayambe, en la provincia de Pichincha, Ecuador, es una organización dedicada principalmente a la producción y distribución de empaques de cartón. Fundada en 2018 con el propósito de satisfacer las necesidades del sector industrial, especialmente el sector agrícola, Impropack ha crecido hasta consolidarse como un referente en la industria de empaques en el país.

A lo largo de su trayectoria, Impropack ha evolucionado, enfocándose en ofrecer productos de alta calidad y seguridad en el empaque, asegurando que los diferentes sectores tengan soluciones eficientes y confiables para sus

negocios. Con una estructura organizativa pequeña pero eficiente, la empresa opera con un equipo comprometido que se encarga de diversas funciones necesarias para el buen funcionamiento de la organización, desde la atención al cliente hasta la gestión de inventarios y operaciones diarias.

En 2025, Impropack tiene como objetivo optimizar su cadena de suministro, utilizando materiales y técnicas sostenibles e innovadoras en el proceso, lo que no solo cumple con las expectativas de sus clientes, sino que también contribuye al cuidado del medio ambiente. Esta visión de crecimiento y adaptación a las demandas del mercado demuestra el compromiso de Impropack por ofrecer productos de calidad y servicios que satisfagan las expectativas de sus clientes, manteniendo un enfoque en la eficiencia operativa y la expansión estratégica.

Además de su enfoque en la comercialización de productos de empaque, Impropack ha demostrado una notable capacidad para adaptarse a las dinámicas cambiantes del mercado, lo que le ha permitido mantenerse relevante en una región altamente competitiva. La ubicación estratégica de la empresa en Cayambe le ofrece ventajas logísticas significativas, facilitando tanto la obtención de materiales como la distribución eficiente a clientes en toda la región.

En su plan de expansión para 2025, la empresa se ha propuesto no solo optimizar su cadena de suministro, sino también explorar nuevas oportunidades de crecimiento. Esto incluye la posibilidad de diversificar aún más su catálogo de productos y la implementación de tecnologías que permitan mejorar la gestión de inventarios y procesos de venta. Al centrarse en la eficiencia y en la satisfacción del cliente, Impropack busca no solo mantener su posición en el mercado, sino también expandirse y captar una mayor cuota de mercado en el sector de empaques en Ecuador y potencialmente en otras regiones cercanas.

3.2. Ventajas del producto

- **Ligereza:** Son ligeras, lo que facilita su transporte y manipulación.

- **Versatilidad:** Se pueden cortar, plegar y moldear en diversas formas para adaptarse a diferentes necesidades.
- **Aislante térmico y acústico:** En ciertos contextos, el cartón puede actuar como un moderado aislante de calor y sonido.
- **Personalización:** Puede imprimirse o decorarse con facilidad para aplicaciones como empaques o presentaciones de productos.
- **Resistencia adecuada:** Las láminas de cartón ofrecen buena resistencia para soportar pesos moderados, especialmente en embalajes.

3.3. Desventajas del producto

- **Impacto de uso incorrecto:** Si no se recicla adecuadamente, el cartón puede generar residuos adicionales, comprometiendo la sostenibilidad de la empresa.

3.4. Calidad del producto

Para asegurar la calidad del producto y la fiabilidad de la empresa proveedora, es esencial considerar certificaciones reconocidas internacionalmente, como la ISO 9001.

- **Norma internacional:** La ISO 9001 es una norma internacional que especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad (SGC).
- **Enfoque de calidad:** Se centra en la eficiencia de los procesos, la satisfacción del cliente y las mejoras continuas.
- **Ámbito de aplicación:** Puede aplicarse a cualquier organización, independientemente de su tamaño o sector.

3.4.1 Beneficios de la ISO 9001/2015

- **Consistencia de la calidad:** Asegura que los productos y servicios se entreguen consistentemente con un alto nivel de calidad.

- **Mejora continua:** Promueve una cultura de mejora continua, lo que lleva a una mayor eficiencia y reducción de errores.
- **Confianza del cliente:** Incrementa la confianza del cliente al demostrar el compromiso de la empresa con la calidad.
- **Reducción de riesgos:** Ayuda a identificar y gestionar riesgos relaciones con la calidad del producto.

3.4.2 Proceso de certificación

- **Auditoría Interna:** La empresa realiza auditorías internas para asegurarse de que cumple con los requisitos de la ISO 9001/2015.
- **Auditoría Externa:** Una entidad certificada independiente lleva a cabo auditorias para verificar el cumplimiento.
- **Mantenimiento de la Certificación:** La certificación debe renovarse periódicamente, asegurando una mejora continua.

3.5. Análisis del mercado del país de origen (Brasil)

Brasil es uno de los principales productores y exportadores de papel en América Latina, incluyendo bobinas de papel. El país cuenta con una sólida capacidad de producción respaldad por su extensa industria forestal, abundante acceso a los recursos naturales y una gran infraestructura industrial en constante desarrollo. La combinación de tecnología moderna y políticas de incentivo a la exportación ha posicionado a Brasil como un actor destacado en el mercado global de papel.

3.5.1 Lista de posibles proveedores

- Klabin
- Suzano Papel e Celulose
- Klingele

3.6. Proveedor de Importación

“KLINGELE”

Especialización en Papeles Kraft y Soluciones de Embalaje

Se especializa en la producción de papel kraftliner y otros papeles para embalajes. Si Ecuador tiene una demanda significativa de papeles para la producción de cajas y embalajes, Klingele es un proveedor altamente especializado y confiable.

Compromiso con la sostenibilidad y Tecnología verde

Tiene un fuerte compromiso con la sostenibilidad y la innovación ambiental. Ha implementado tecnologías avanzadas para reducir las emisiones y mejorar la eficiencia en sus fábricas.

Capacidad de Producción y Alta Calidad

Tiene una planta de producción en Nova Campina, Brasil, con una capacidad de hasta 160,000 toneladas de papel Kraft y papeles especiales al año. Eso asegura que puede manejar pedidos grandes y consistentes, lo que es crucial si se prevé un crecimiento en la demanda de bobinas de papel. Su enfoque en la calidad de los productos es riguroso, lo que garantiza que las bobinas de papel sean de alta calidad y adecuados para diversas aplicaciones industriales.

Presencia Internacional y Expansión Global

Ha expandido su presencia a nivel internacional, con una fuerte red de distribución que les permite manejar exportaciones de manera eficiente. Su experiencia en mercados internacionales, incluida América Latina, les proporciona capacidades logísticas necesarias para una importación exitosa a Ecuador.

Innovación y Desarrollo del producto

La empresa invierte continuamente en investigación y desarrollo, lo que les permite ofrecer productos innovadores, como papeles especiales con

características únicas, que podrían ser atractivos para ciertos, nichos del mercado ecuatoriano.

Relaciones a Largo Plazo y Enfoque al Cliente

Klingele es conocida por su enfoque al cliente, brindando soporte técnico y soluciones personalizadas. La relación con el cliente es clave para esta empresa, lo cual es crucial si busca una relación a largo plazo basado en confianza y adaptación a las necesidades de los mercados.

Atractivo para el Mercado Ecuatoriano

Dado el crecimiento del comercio internacional y la demanda de productos sostenibles en Ecuador, Klingele puede ser una opción atractiva para empresas ecuatorianas que buscan proveedores con una fuerte ética ambiental, innovadoras y capaces de ofrecer productos de alta calidad para embalaje, una industria clave en Ecuador.

- Se seleccionó a **"KLINGELE"**, para importar bobinas de papel a Ecuador por su reputación, su compromiso con la calidad y su historial comprobado de cumplimiento con los plazos de entrega. Además, ofrece una relación calidad-precio superior en comparación con otros proveedores evaluados, lo que asegura una optimización del recurso de la empresa Impropack sin sacrificar la excelencia del producto que actualmente se maneja en el mercado. La capacidad de adaptarse a las necesidades específicas de Impropack y su enfoque en la innovación también fueron factores determinantes en la decisión tomada.

Gráfico 4. Logo de la empresa Importadora

3.7. Análisis comparativo

Durante el análisis de costos y calidad de los materiales, se realizó una comparación exhaustiva entre proveedores nacionales e internacionales. Los proveedores nacionales presentan ofertas competitivas, pero en general los precios son más altos en comparación con los proveedores internacionales.

Los precios son los siguientes:

PRECIO DE BOBINAS DE PAPEL

Tabla 1. Comparación de precios.

Producto	Unidades	Costo Unitario de proveedor internacional	Costos Unitario del proveedor nacional	Diferencia	Variación
Bobinas de Papel	Kg	0.41	0.60	0.19$	46%

Al evaluar la calidad de los materiales ofrecidos, se observó que los proveedores internacionales no solo ofrecían más bajos, sino que también garantizaban una mejor calidad en los productos, cumpliendo con los estándares de durabilidad requeridos. Esta combinación de un precio más accesible y una calidad superior fue determinante en la decisión de optar por proveedores internacionales para asegurar el éxito y la competitividad del producto final en el mercado.

3.8. Clasificación Arancelaria

La clasificación arancelaria es un paso crucial en el proceso de importación de bienes, ya que determina los impuestos y aranceles aplicables, así como las normativas y restricciones que pueden afectar la importación de bobinas de papel desde Brasil a Ecuador.

Clasificación arancelaria del producto a ser importado:

- **Producto:** Bobinas de Papel

- **Origen:** Brasil
- **Capitulo:** 48

  Partida: 04

  Subpartida: 19

  Código suplementario: Este código es usado para más especificaciones si se requiere más detalles comerciales o requisitos especiales, pero no está detallado específicamente para esta partida.

- **Descripción de la subpartida:** 4804.19.00.00
- **Restricción:** Prohibida importación de Corea del Norte.

Gráfico 5. Código Suplementario

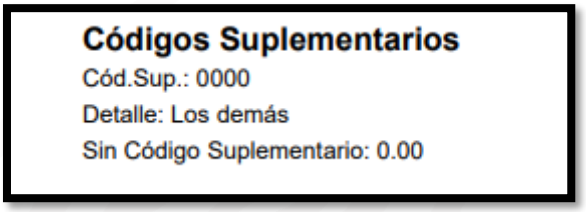


Gráfico 6. Descripción Arancelaria

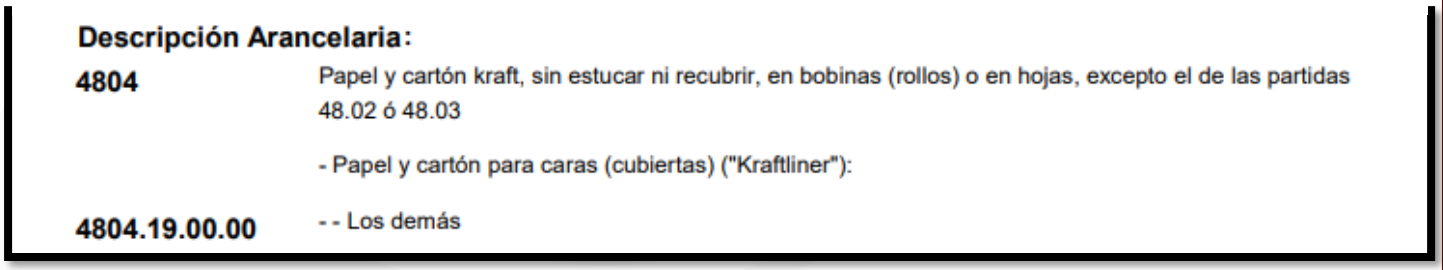


Tabla 2. Tributos Aduaneros

Arancel Ad Valorem	Arancel Especifico	FODINFA	IVA	I.C.E
0.00%	$0.00	0.50%	0%	0%

Tabla 3. Costos CIF

Categoría	Costo
Costo de la mercancía	$10,250.00
Flete marítimo	$2,500.00
Seguro	$127.50
CIF total	**$12,877.50**

Tabla 4. Costos de Importación

Categoría	Costo
Valor CIF	$12,877.50
Arancel (0%)	$0.00
IVA (0%)	$0.00
FODINFA (0,5%)	$64.39
Gastos Aduaneros y logísticos	$750.00
Importación Total	**$13,691.89**

3.9. Selección de métodos de pago

Para esta importación, se ha decidido considerar las siguientes opciones como métodos de pago internacional:

1. **Trasferencia Bancaria Internacional**

   Ventajas:

- **Simplicidad:** Método directo y fácil de utilizar.

- **Rapidez:** Los fondos se trasfieren rápidamente, lo que puede acelerar el proceso de importación.

- **Menores costos:** Las trasferencias bancarias tienen costos de transacción más bajos comparados con otros métodos pagando únicamente el Impuesto a Salida de Divisas y la Comisión Bancaria dependiendo el Banco que se manejara.

Desventajas:

- **Riesgo para el comprador:** El comprador asume más riesgo, ya que el pago se realiza antes de recibir la mercancía.

- **Requiere Confianza:** Se necesita un alto grado de confianza en el proveedor, ya que el control sobre la mercancía se tiene después del pago.

3.9.1. Carta Crédito

Ventajas:

- **Seguridad:** Ofrece mayor seguridad para ambas partes, ya que un banco garantiza el banco siempre que se cumplan las condiciones del contrato.

- **Protección:** Protege al comprador asegurando que el pago solo se realice si se presentan los documentos requeridos y se cumplen los términos del crédito.

Desventajas:

- **Costos Elevados:** Las cartas de crédito implican costos adicionales por parte del banco que emite y confirma la carta.

- **Complejidad:** Requiere más tramites y puede ser más complicado de gestionar.

3.9.2. Acuerdo de pago

Después de evaluar las ventajas y desventajas de cada método, se ha decidió utilizar la Transferencia Bancaria Internacional para esta

importación. Este acuerdo proporciona un equilibrio entre la necesidad de asegurar la producción y minimizar el riesgo financiero.

3.9.3. Contrato Internacional

Para asegurar una transacción confiable y una importación que cumpla con la normativa ecuatoriana, se procederá a la firma de un contrato de Compra y Venta Internacional, respaldado por las disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM, CISG, por sus siglas en inglés o Convención de Viena)

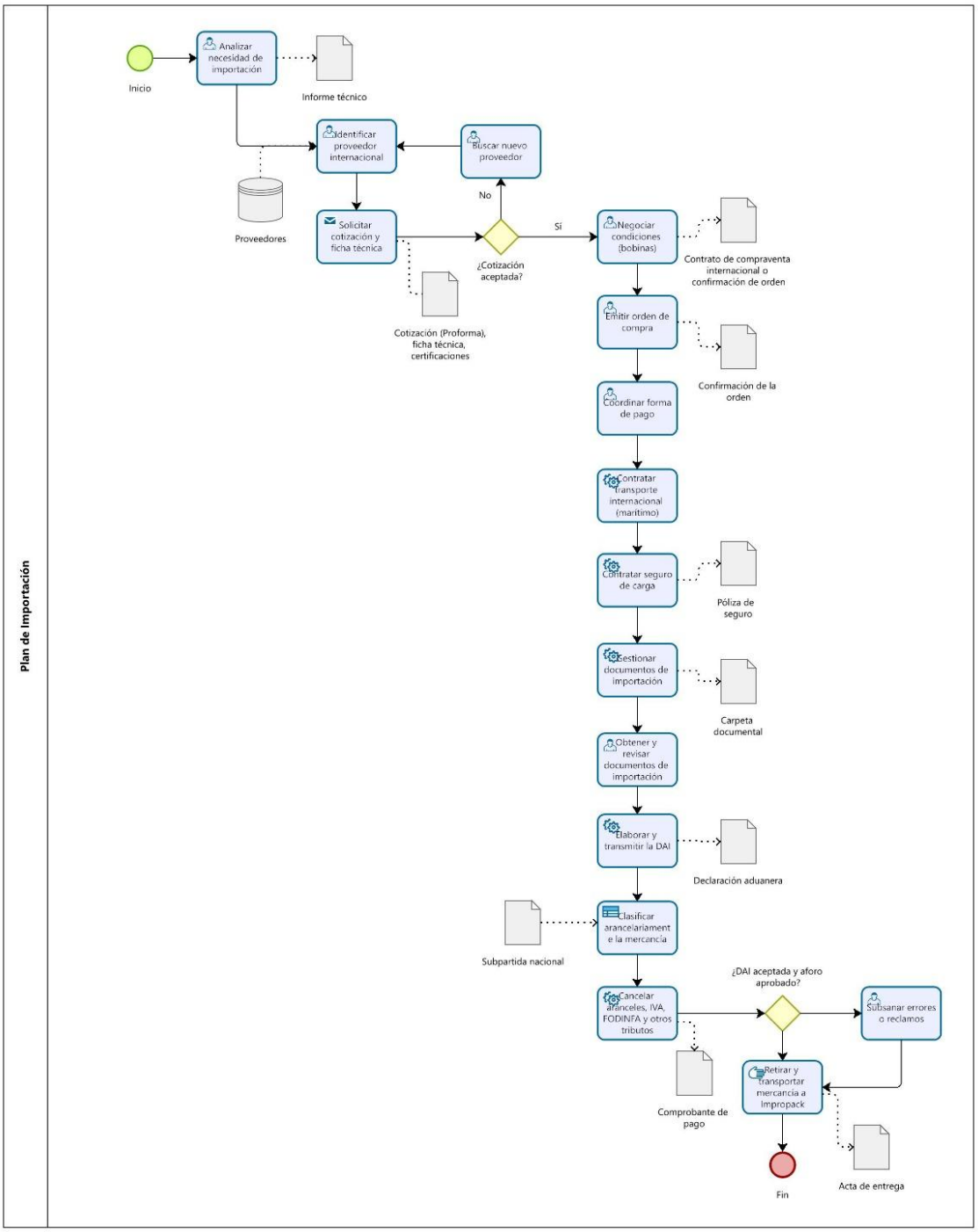
3.9.4. Logística y transporte

Para esta importación específica, se ha optado por el transporte marítimo debido a que la orden de compra consiste en un contenedor de 40 pies HQ FCL. Dado el volumen y peso del envío, el transporte marítimo es la opción más adecuada.

3.9.5. Incoterms

Para esta importación, inicialmente comenzamos con una negociación bajo los términos EXW (Ex Works) para analizar y comparar los costos internos en Brasil, como el transporte interno desde la fábrica hasta el puerto y los trámites aduaneros en la aduana de Brasil. Sin embargo, debido a la experiencia del proveedor en la exportación de este producto, optamos por confirmar el envío bajo los términos CIF (Cost, Insurance, and Freight). Esto se debe a que es ideal si el importador no tiene **experiencia en logística internacional**, ya que el vendedor maneja los trámites de embarque.

Gráfico 7. Flujograma del Plan de Importación



3.10. Conclusiones Parcial Capitulo III

El capítulo III de la investigación se centra en la implementación de un plan de importación de bobinas de papel como una estrategia fundamental para reducir costos operativos en la empresa Impropack. Este análisis detallado permite comprender los diversos factores que intervienen en el proceso de importación, tales como la selección de proveedores internacionales, especialmente en Brasil, y el cumplimiento de las regulaciones aduaneras.

Los resultados obtenidos evidencian que la adopción de un plan de importación bien estructurado puede generar importantes ahorros económicos para Impropack. Además, la mejora en la calidad y disponibilidad de las bobinas de papel importadas tendrán un impacto positivo en la eficiencia operativa y en la competitividad de la empresa dentro del mercado.

En conclusión, la implementación de este plan so solo permitirá reducir costos operativos, sino que también fortalecerá el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo de Impropack.

4. CONCLUSIONES

Un análisis detallado de los fundamentos teóricos es comprender los diversos fundamentos para importar bobinas de papel y su impacto en la reducción de los costos operativos para optimizar las operaciones y diseñar de manera más eficientes para Impropack.

Durante el desarrollo de un plan metodológico para la importación de bobinas de papel, se ha podido reunir información básica sobre las necesidades de la empresa, las características de las bobinas y las opciones más útiles para los proveedores internacionales.

El proceso en reducción de costos fue una tarea vital. Gracias a eso, las conclusiones han sido verificadas por expertos en comercio internacional y gestión de materiales. Esto requiere verificar si las bobinas de papel pueden importarse de manera beneficiosa de los proveedores internacionales. Esto significa que los costos de producción se optimizaran.

Según los datos obtenidos, el costo de las bobinas de papel compradas por los proveedores nacionales es de aproximadamente 0.60 ctv. Por kilogramo, las cotizaciones internacionales muestran que importadas cuestan alrededor de 0.41 ctv. por kilogramo esto es una reducción significativa en los costos de producción.

Estos resultados llegan a la conclusión de que la importación de bobinas de papel no solo reduce los costos, sino que también mejoran la competitividad del mercado.

5. RECOMEDACIONES

Se recomienda socializar con el gerente propietario de la empresa Impropack el Arq. Roberto Jaramillo para comentarle que, si es viable adaptar el plan de importación de bobinas de papel, verificando cuales han sido los impactos enfocados en la reducción de costos operativos.

Tomando en consideración, mediante la metodología que se ha utilizado se recomienda llevar a cabo un análisis exhaustivo del mercado, identificando proyecciones en el sector agrícola. Por motivo que, es fundamental evaluar y seleccionar proveedores internacionales confiables que ofrezcan productos de alta calidad a precios competitivos.

Elaborando el plan de importación para la empresa Impropack se recomienda optimizar los procesos logísticos implementando un sistema de monitoreo continuo, permitiendo evaluar el desempeño y los costos en tiempo real. Validando los resultados obtenidos por expertos en el comercio asegurando que las medidas implementadas reduzcan los costos operativos sin comprometer la calidad y eficiencia.

Bibliografía

Chesbrough, H. (2020). *Open innovation results: Going beyond the hype and getting down to business.* Oxford University Press.

García, A., & Rodríguez, M. (2023). Optimización de actividades de soporte en la industria del cartón. *Journal of Operations Management, 18*(3), 234-251.

García, M., & Vásquez, P. (2024). Análisis de regulaciones internacionales en el comercio de papel. *International Trade Journal, 19*(3), 234-251.

García-Martínez, A. (2023). Evolución del mercado global de embalajes: Tendencias y perspectivas. *Journal of Packaging Technology, 15*(2), 45-62.

González, M., & Martínez, R. (2024). Análisis de competitividad en el mercado global de papel. *International Market Research Journal, 16*(2), 145-162.

González, M., & Pérez, A. (2024). Análisis competitivo del sector de embalajes. *Industry Competition Review, 19*(3), 234-251.

González, M., & Vásquez, R. (2024). Factores de optimización en la producción industrial de cartón. *Production Economics Review, 22*(4), 178-195.

González, R., & Ramírez, S. (2024). Sistemas integrados de gestión de inventarios. *Supply Chain Management Review, 21*(2), 167-184.

González-Pérez, M. A., & Martínez, R. (2023). Tendencias en la optimización de costos en la industria del cartón: Un análisis global. *Journal of Supply Chain Management, 15*(2), 45-62.

Hernández, A. (2024). Marco regulatorio en el comercio internacional de papel. *Regulatory Affairs Quarterly, 16*(4), 89-106.

Hernández, R., & Pérez, S. (2024). Análisis competitivo en la industria del embalaje. *Strategic Management Review, 12*(2), 89-106.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management* (Decimo Sexta ed.). Pearson.

López, C., & Martínez, R. (2024). Metodologías avanzadas para el control de costos variables. *Cost Management Quarterly, 15*(2), 89-106.

López, C., & Torres, M. (2024). Procedimientos aduaneros en la importación de bobinas. *Customs Management Journal, 15*(1), 145-162.

López, C., Martínez, R., & González, P. (2024). Gestión de flujos en cadenas de suministro de embalajes. *Supply Chain Quarterly, 9*(1), 45-62.

Martínez, C. (2024). Estructura y dinámica del mercado global de embalajes. *Market Research Quarterly, 16*(4), 89-106.

Martínez, E., & López, R. (2024). Optimización del transporte terrestre en la industria del papel. *Transportation Research, 18*(3), 278-295.

Martínez, L., & González, F. (2023). Estructura y evolución de la cadena de suministro en la industria del cartón. *International Journal of Supply Chain Management, 16*(4), 178-195.

Martínez-Silva, R. (2023). Innovación tecnológica en la industria del empaque: Un análisis prospectivo. *International Journal of Industrial Innovation, 8*(4), 123-138.

Ochoa, M., & Ramírez, P. (2024). Sistemas integrados de gestión de proveedores en la industria del papel. *International Journal of Procurement Management, 15*(3), 167-184.

Parasuraman, A., & Berry, L. L. (2019). *Delivering quality service: Balancing customer perceptions and expectations* (Segunda ed.). Simon and Schuster.

Pérez, J. (2024). Modelos avanzados de gestión de inventarios. *Inventory Management Review, 20*(2), 112-129.

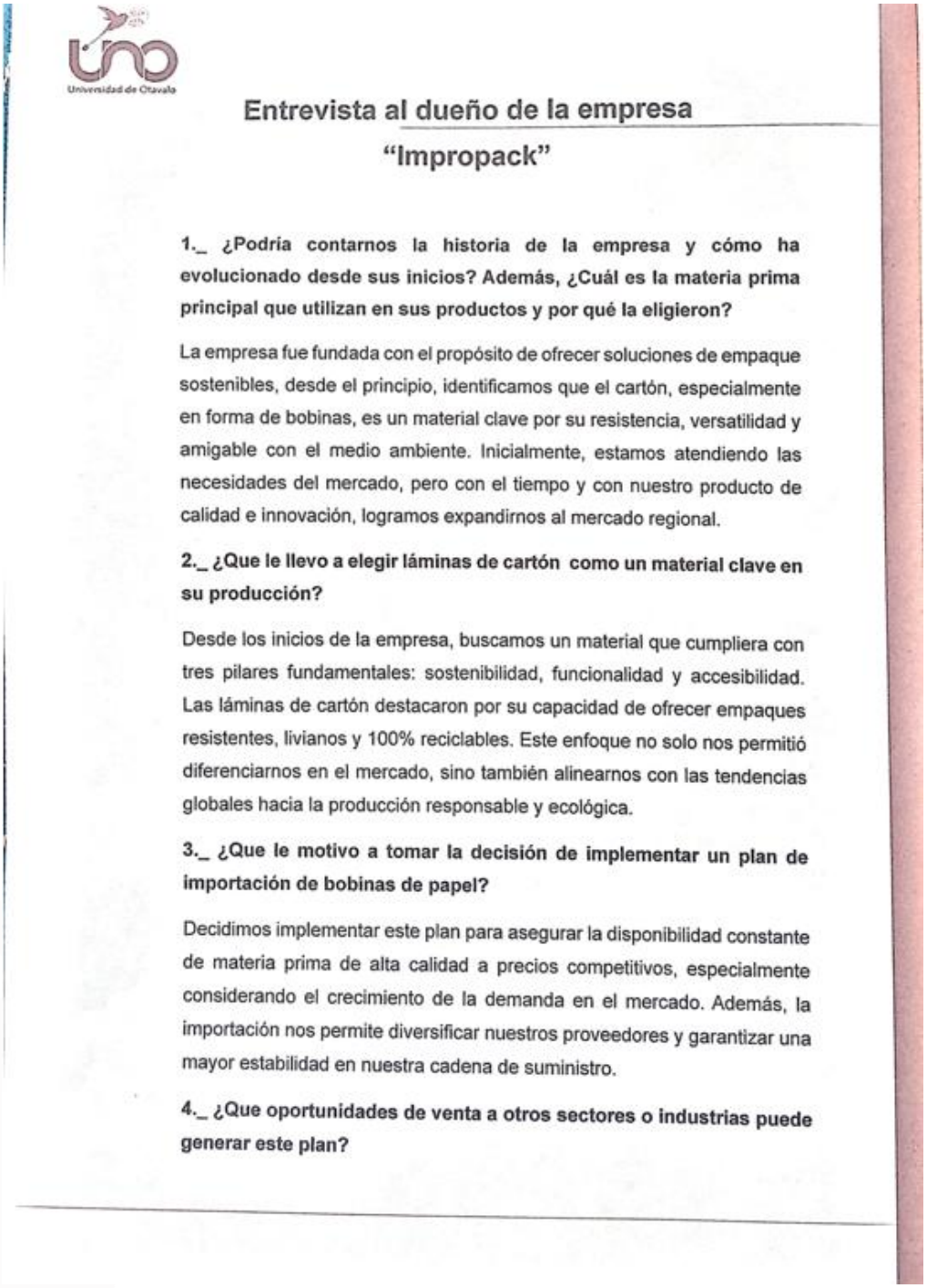
Porter, M. E., & van der Linde, C. (2019). *Green and competitive: Ending the stalemate.* Harvard Business Review Press.

Ramírez, E., & Gómez, A. (2024). Estructura de costos en la fabricación de cartón corrugado.

Journal of Cost Engineering, 16(4), 312-329.
Ramírez, E., & Torres, A. (2024). Adaptación del modelo de Porter en la industria del empaque. *Business Process Management Journal, 22*(3), 312-329.
Reichheld, F. F., & Covey, M. R. (2021). *Winning on purpose: The unbeatable strategy of loving customers.* Harvard Business Review Press.
Rivera, J., & Sánchez, L. (2023). Estrategias avanzadas en compras internacionales de materias primas. *Journal of International Business, 28*(4), 298-315.
Rodríguez, A., & Fernández, M. (2024). Logística internacional en la industria del papel. *International Logistics Journal, 17*(4), 223-240.
Rodríguez, A., & López, S. (2024). Análisis comparativo de estrategias de importación en la industria del packaging. *International Business Review, 28*(5), 112-128.
Rodríguez, J., & Pérez, M. (2024). Economías de escala en la industria del embalaje. *Industrial Economics Journal, 25*(3), 167-184.
Rodríguez, M., & López, S. (2022). Estructura competitiva de la industria del cartón en América Latina. *Revista de Economía Industrial, 45*(3), 78-95.
Sánchez, L. (2024). Sistemas de control de desperdicios en la producción de cartón. *Waste Management Review, 12*(2), 145-162.
Sánchez, L., & Morales, P. (2024). Sincronización de operaciones en cadenas de suministro globales. *Operations Management Studies, 22*(3), 156-173.
Sánchez, L., Gómez, R., & Martínez, P. (2024). Sostenibilidad como factor de competitividad en la industria del empaque. *Sustainability Management Review, 12*(1), 15-32.
Thompson, J., & Rodríguez, A. (2024). Global market analysis in packaging industry. *International Business Review, 20*(2), 112-129.
Thompson, R., Anderson, K., & Lee, S. (2024). Global paper market dynamics and supply chain strategies. *Supply Chain Management Review, 19*(2), 78-95.
Torres, E., García, M., & Sánchez, P. (2024). Gestión estratégica de importaciones en la industria manufacturera latinoamericana. *Revista de Gestión Industrial, 12*(1), 78-95.
Torres, F. (2024). Análisis del transporte marítimo de bobinas de papel. *Maritime Transport Review, 25*(1), 78-95.
Vásquez, E., & Morales, C. (2024). Factores críticos en la selección de proveedores internacionales. *International Business Research, 17*(1), 45-62.
Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2020). *Services marketing: Integrating customer focus across the firm* (Octava ed.). McGraw-Hill Education.

ANEXOS

Anexo 1. Entrevista al dueño de la empresa



Entrevista al dueño de la empresa

"Impropack"

1._ ¿Podría contarnos la historia de la empresa y cómo ha evolucionado desde sus inicios? Además, ¿Cuál es la materia prima principal que utilizan en sus productos y por qué la eligieron?

La empresa fue fundada con el propósito de ofrecer soluciones de empaque sostenibles, desde el principio, identificamos que el cartón, especialmente en forma de bobinas, es un material clave por su resistencia, versatilidad y amigable con el medio ambiente. Inicialmente, estamos atendiendo las necesidades del mercado, pero con el tiempo y con nuestro producto de calidad e innovación, logramos expandirnos al mercado regional.

2._ ¿Que le llevo a elegir láminas de cartón como un material clave en su producción?

Desde los inicios de la empresa, buscamos un material que cumpliera con tres pilares fundamentales: sostenibilidad, funcionalidad y accesibilidad. Las láminas de cartón destacaron por su capacidad de ofrecer empaques resistentes, livianos y 100% reciclables. Este enfoque no solo nos permitió diferenciarnos en el mercado, sino también alinearnos con las tendencias globales hacia la producción responsable y ecológica.

3._ ¿Que le motivo a tomar la decisión de implementar un plan de importación de bobinas de papel?

Decidimos implementar este plan para asegurar la disponibilidad constante de materia prima de alta calidad a precios competitivos, especialmente considerando el crecimiento de la demanda en el mercado. Además, la importación nos permite diversificar nuestros proveedores y garantizar una mayor estabilidad en nuestra cadena de suministro.

4._ ¿Que oportunidades de venta a otros sectores o industrias puede generar este plan?

Este plan nos abre puertas para trabajar con sectores como el floricola, alimenticio e industrial, que requieren empaques personalizados y ecológicos. También nos posiciona como proveedores clave en la industria de exportación, donde la calidad del empaque es fundamental.

5._ ¿Qué caracteristicas principales considera usted que una bobina de papel debe tener para importarse?

Las bobinas deben cumplir con estándares específicos de gramaje, resistencia y reciclabilidad. Además, es fundamental que sean consistentes en calidad y que provengan de fuentes certificadas, garantizando prácticas sostenibles.

6._ ¿Cuál es su visión a largo plazo para la empresa en relación con la importación de materias primas u otros productos?

Nuestra visión es consolidarnos como líderes en el mercado de productos de cartón, optimizando nuestros costos de producción a través de importaciones estratégicas. Esto nos permitirá mantener precios competitivos y fortalecer nuestro compromiso con la sostenibilidad al elegir materias primas certificadas, como también atender a nuestros clientes.

7._ ¿Cree usted que este plan afectaria la relación con los proveedores locales?

Al contrario, consideramos que complementara nuestra relación con los proveedores locales. Seguiremos trabajando con ellos para cubrir la demanda interna y priorizaremos alianzas que fortalezcan nuestra cadena de suministro.

8._ ¿Como escogió a sus proveedores actuales y como escogería a los internacionales?

Nuestros proveedores actuales fueron seleccionados por su reputación, calidad del producto y compromiso con la sostenibilidad. En el caso de los proveedores internacionales, aplicamos los mismos criterios y añadimos la capacidad de cumplir con plazos de entrega y certificaciones internacionales.

Universidad de Otavalo

9._ ¿Cree que las importaciones pueden tener limitantes, riesgos o alguna complicación?

Si, las importaciones pueden enfrentar desafíos como fluctuaciones en los costos de transporte, regulaciones aduaneras y riesgos logísticos. Sin embargo, mitigamos estos riesgos con contratos sólidos, alianzas confiables y un monitoreo constante del mercado.

10._ ¿Cuáles son las expectativas en términos de entrega de las bobinas importadas?

Buscamos que los tiempos de entrega oscilen entre 4 y 6 semanas desde la confirmación del pedido, dependiendo del país de origen. Para evitar interrupciones, mantenemos inventarios de seguridad y trabajamos con múltiples proveedores.

11._ ¿Qué estrategias se implementarían para adaptar el stock de bobinas adecuada a posibles fluctuaciones en el mercado internacional?

Hemos adoptado un enfoque basado en la planeación a largo plazo y el análisis de datos históricos de demanda. También mantenemos acuerdos con proveedores parara ajustar rápidamente nuestros pedidos y contamos con un sistema de inventario dinámico que nos permite adaptarnos a cambios repentinos en el mercado.

Arq. Roberto Jaramillo
Presidente

IMPROPACK
RUC: 1793025617001

Anexo 2. Carta de Validación

CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos, titular de la cédula de identidad N° 100274862-0. Docente Tiempo Completo y Coordinadora de la Carrera de Comercio Exterior de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE IMPORTACIÒN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÒN DE COSTOS EN LA FABRICACIÒN DE LÀMINAS DE CARTÒN EN LA EMPRESA IMPROPACK, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Alondra Alejandra García Mantilla	1753311305

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **encuesta,** expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					X
Amplitud de contenidos					X
Redacción de ítems					X
Claridad y precisión					X
Pertinencia					X

Promedio de la valoración: 99%

Firma

Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos
Carrera Comercio Exterior
Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

www.uotavalo.edu.ec

Anexo 3. Carta de Validación

CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Edwin Johnatan Maji Caiño titular de la cédula de identidad N° 0401636626. Docente Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE IMPORTACIÓN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÒN DE COSTOS EN LA FABRICACIÒN DE LÀMINAS DE CARTÒN EN LA EMPRESA IMPROPACK, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Alondra Alejandra García Mantilla	1753311305

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciado en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **encuesta**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					X
Amplitud de contenidos					X
Redacción de ítems					X
Claridad y precisión					X
Pertinencia					X

Promedio de la valoración: 98%

Firma

Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño
Docente Tiempo Completo
Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA. Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

www.uotavalo.edu.ec

Anexo 4. Carta de validación

CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, PhD. Marlon Santiago Leal Paredes, titular de la cédula de identidad N° 100361698-2 Docente a Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE IMPORTACIÓN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÒN DE COSTOS EN LA FABRICACIÒN DE LÀMINAS DE CARTÒN EN LA EMPRESA IMPROPACK, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Alondra Alejandra García Mantilla	1753311305

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **encuesta**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					100
Amplitud de contenidos					100
Redacción de ítems					100
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 100

Firma

PhD. Marlon Santiago Leal Paredes
Docente Tiempo Completo
Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA. Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

www.uotavalo.edu.ec

Anexo 5. Carta de validación

CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos, titular de la cédula de identidad N° 100274862-0. Docente Tiempo Completo y Coordinadora de la Carrera de Comercio Exterior de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE IMPORTACIÒN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÒN DE COSTOS EN LA FABRICACIÒN DE LÀMINAS DE CARTÒN EN LA EMPRESA IMPROPACK, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Alondra Alejandra García Mantilla	1753311305

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista,** expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					X
Amplitud de contenidos					X
Redacción de ítems					X
Claridad y precisión					X
Pertinencia					X

Promedio de la valoración: 98%

Firma

Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos
Carrera Comercio Exterior
Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

www.uotavalo.edu.ec

Anexo 6. Carta de validación

FACIE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Edwin Johnatan Maji Caiño titular de la cédula de identidad N° 0401636626. Docente Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE IMPORTACIÓN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÒN DE COSTOS EN LA FABRICACIÒN DE LÀMINAS DE CARTÒN EN LA EMPRESA IMPROPACK, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Alondra Alejandra García Mantilla	1753311305

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciado en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista,** expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					X
Amplitud de contenidos					X
Redacción de ítems					X
Claridad y precisión					X
Pertinencia					X

Promedio de la valoración: 99%

Firma

Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño
Docente Tiempo Completo
Universidad de Otavalo

www.uotavalo.edu.ec

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

Anexo 7. Carta de validación

UNO FACIE

CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, PhD. Marlon Santiago Leal Paredes, titular de la cédula de identidad N° 100361698-2 Docente a Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE IMPORTACIÓN DE BOBINAS DE PAPEL PARA LA REDUCCIÒN DE COSTOS EN LA FABRICACIÒN DE LÀMINAS DE CARTÒN EN LA EMPRESA IMPROPACK, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Alondra Alejandra García Mantilla	1753311305

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista,** expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					100
Amplitud de contenidos					100
Redacción de ítems					100
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 100

Firma

PhD. Marlon Santiago Leal Paredes
Docente Tiempo Completo
Universidad de Otavalo

www.uotavalo.edu.ec

Anexo 8. Encuesta Aplicada.

1) ¿Está satisfecho con la variedad de láminas de cartón disponibles?

- ☐ Muy insatisfecho
- ☐ Insatisfecho
- ☐ Neutral
- ☐ Satisfecho
- ☐ Muy satisfecho

2) ¿Considera que el precio de las láminas de cartón está acorde con la calidad?

- ☐ Muy en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Neutral
- ☐ De acuerdo
- ☐ Muy de acuerdo

3) ¿Las láminas de cartón cumplen con sus expectativas en términos de resistencia y durabilidad?

- ☐ Muy en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Neutral
- ☐ De acuerdo
- ☐ Muy de acuerdo

4) ¿Cómo calificaría la atención al cliente que ha recibido por el personal de la empresa Impropack?

- ☐ Excelente
- ☐ Muy buena
- ☐ Buena
- ☐ Mala
- ☐ Pésima

5) ¿Está satisfecho con el tiempo de entrega de los pedidos?

- Muy insatisfecho
- Insatisfecho
- Neutral
- Satisfecho
- Muy satisfecho

6) ¿Considera que los precios son competitivos en comparación con otras empresas?

- Muy en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Muy de acuerdo

7) ¿Los productos de cartón de la empresa contribuyen al beneficio ambiental de su negocio?

- Muy en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Muy de acuerdo

8) ¿La empresa le permite hacer pedidos acordes a sus necesidades específicas, es decir en cantidad y tamaño?

- Muy en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Muy de acuerdo

Activar Windows
Ve a Configuración para activ

9) ¿La empresa demuestra un compromiso con la innovación en sus productos?

- Muy en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Muy de acuerdo

10) ¿Recomendaría esta empresa a otros que necesiten productos de cartón?

- Muy en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Muy de acuerdo

Anexo 9. Factura Proforma

FACTURA PROFORMA

Fecha de factura: *20/02/2025*

Klingele Paper Nova Campina Ltda. **Impropack CIA. LTDA**

Dirección: Rodovia Luiz José Sguario, KM 31 *Dirección: Juan Montalvo S/N y Loma Larga, Cayambe, Ecuador*

Descripción	Unidades	Precio Unitario	Precio
Papel Kraft Liner	25000	0.41	$10,250

SUBTOTAL CIF:	$12,877.50
IVA:	$0.00
ARANCEL:	$0.00
FODINFA:	$64.39
GASTOS ADUANEROS Y LOGISITCOS:	$750.00
TOTAL	**$13,691.89**

Anexo 10. Formato de BILL OF LADING

Date:

BILL OF LADING

Page 1 of _____

SHIP FROM

Name:
Address:
City/State/Zip:
SID#: FOB: ☐

Bill of Lading Number: _____

BAR CODE SPACE

SHIP TO

Name: Location #: _____
Address:
City/State/Zip:
CID#: FOB: ☐

CARRIER NAME: _____
Trailer number:
Seal number(s):

SCAC:
Pro number:

BAR CODE SPACE

THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO:

Name:
Address:
City/State/Zip:

Freight Charge Terms: ***(freight charges are prepaid unless marked otherwise)***
Prepaid _____ **Collect** _____ **3rd Party** _____

SPECIAL INSTRUCTIONS:

☐ (check box) Master Bill of Lading: with attached underlying Bills of Lading

CUSTOMER ORDER INFORMATION

CUSTOMER ORDER NUMBER	# PKGS	WEIGHT	PALLET/SLIP (CIRCLE ONE)		ADDITIONAL SHIPPER INFO
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
GRAND TOTAL					

CARRIER INFORMATION

HANDLING UNIT QTY	HANDLING UNIT TYPE	PACKAGE QTY	PACKAGE TYPE	WEIGHT	H.M. (X)	COMMODITY DESCRIPTION (Commodities requiring special or additional care or attention in handling or stowing must be so marked and packaged as to ensure safe transportation with ordinary care. See Section 2(e) of NMFC Item 360)	LTL ONLY NMFC #	LTL ONLY CLASS
						RECEIVING		
						STAMP SPACE		
						GRAND TOTAL		

Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property as follows.
"The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding _____ per _____."

COD Amount: $ _____
Fee Terms: Collect: ☐ Prepaid: ☐
Customer check acceptable: ☐

NOTE Liability Limitation for loss or damage in this shipment may be applicable. See 49 U.S.C. • 14706(c)(1)(A) and (B).

RECEIVED, subject to individually determined rates or contracts that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper, if applicable, otherwise to the rates, classifications and rules that have been established by the carrier and are available to the shipper, on request, and to all applicable state and federal regulations.

The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of freight and all other lawful charges.

_____ **Shipper Signature**

SHIPPER SIGNATURE / DATE
This is to certify that the above named materials are properly classified, packaged, marked and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the DOT.

Trailer Loaded:
☐ By Shipper
☐ By Driver

Freight Counted:
☐ By Shipper
☐ By Driver/pallets said to contain
☐ By Driver/Pieces

CARRIER SIGNATURE / PICKUP DATE
Carrier acknowledges receipt of packages and required placards. Carrier certifies emergency response information was made available and/or carrier has the DOT emergency response guidebook or equivalent documentation in the vehicle. *Property described above is received in good order, except as noted.*

Anexo 11. Solicitud de Trasferencia

SOLICITUD DE ENVIO DE TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR

Todos los campos del formulario son obligatorios de llenar excepto los que contengan la palabra Opcional.

CIUDAD:	FECHA:	COMPROBANTE No: _____COMGIRO_____ (Datos a ser llenados por el Banco)

BANCO BENEFICIARIO / PAGADOR DE LOS FONDOS

1	Nombre del Banco Beneficiario:	
	Códigos: ABA / SWIFT:	Ciudad-Pais:
	CODIGO SWIFT O BIC: Se compone de 8 a 11 caracteres (corresponde a la identificacion del banco en el sistema Swift). ABA: Se compone de 9 números (identifica a bancos domiciliados unicamente en estados EE.UU).	
	Dirección Banco Beneficiario (Opcional):	

DATOS DEL BENEFICIARIO (QUIEN RECIBE LA TRANSFERENCIA)

2	Número de Cuenta ó Cod. IBAN:	
	Cod. IBAN: Se compone de hasta 34 caracteres (Corresponde al nuevo número de la cuenta que se utiliza en los paises de la comunidad Europea) Empieza siempre con 2 letras que identifican el país de destino.	
	Nombre del Cliente Beneficiario:	
	Dirección:	
	Ciudad - Pais:	

VALOR DE LA TRANSFERENCIA

3	MONEDA:_____	VALOR EN NÚMEROS	
		VALOR EN LETRAS	

DATOS DEL CLIENTE QUE ENVIA LA TRANSFERENCIA

4	NOMBRES:		APELLIDOS:	
	CED. IDENTIDAD/ RUC / PASAPORTE:			
	DIRECCION:			
	TELEFONO/CELULAR:		e-mail:	

CUENTA A DEBITAR

5	DEBITAR DE LA CUENTA: Corriente ( ) Ahorros ( ) No.:
	Autorizo a debitar de mi cuenta el valor del giro, incluyendo las comisiones respectivas.

BANCO INTERMEDIARIO (Opcional)

6	Códigos: ABA / SWIFT :	Ciudad - Pais:
	Nombre del Banco Intermediario:	
	Dirección Banco Beneficiario (Opcional):	

MOTIVO DE LA TRANSFERENCIA

7	

DECLARACIÓN LICITUD DE FONDOS

8	EL CLIENTE DECLARA QUE LOS FONDOS OBJETO DE ESTA TRANSACCIÓN SON LÍCITOS, NO PROVIENEN DE/NI SERÁN DESTINADOS A NINGUNA ACTIVIDAD ILEGAL O DELICTIVA; NI CONSENTIRÁ QUE TERCEROS EFECTÚEN DEPÓSITOS O TRANSFERENCIAS A SU CUENTA, PROVENIENTES DE ESTAS ACTIVIDADES. EXPRESAMENTE AUTORIZA AL BANCO PICHINCHA C.A., REALIZAR LAS VERIFICACIONES Y DEBIDA DILIGENCIA CORRESPONDIENTES E INFORMAR DE MANERA INMEDIATA Y DOCUMENTADA A LA AUTORIDAD COMPETENTE EN CASOS DE INVESTIGACIÓN O CUANDO SE DETECTARE TRANSACCIONES INUSUALES E INJUSTIFICADAS, POR LO QUE NO EJERCERÁ NINGÚN RECLAMO O ACCIÓN JUDICIAL

FIRMAS AUTORIZADAS

EL CLIENTE ACEPTA LAS CONDICIONES DETALLADAS EN EL REVERSO DE ESTA SOLICITUD

CLIENTE		PARA USO INTERNO DEL BANCO	
		EL GIRO ES ENVIADO A UN PARAISO FISCAL:	SI NO
Firma:	Firma:		
Nombre:	Nombre:		
CI:	CI:	Ejecutivo de Servicios	Sup.Serv/Jefe Zonal

Universidad de Otavalo

DETALLE DE CODIGOS PARA ENVIO DE GIROS AL EXTERIOR

CODIGO SWIFT O BIC: Se compone de 8 u 11 caracteres (Corresponde a la identificacion del banco en el sistema SWIFT)

ABA: 9 NUMEROS
Identifica bancos domiciliados unicamente en EE.UU.

IBAN: Hasta 34 CARACTERES
Corresponde al nuevo número de cuenta que se utiliza en los Paises de la Comunidad Europea. Empiezan siempre con dos letras que identifican el pais de destino.

CONDICIONES PARA ENVIO DE TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR

EL BANCO PICHINCHA C.A., acepta realizar la presente transferencia de fondos al exterior bajo las siguientes condiciones:

El Banco Pichincha C.A., dará los pasos necesarios para efectuar la transferencia de acuerdo con la solicitud de envio de transferencias al exterior, que consta en el anverso. Para realizar la transferencia, el Banco queda en libertad de valerse de o sustituir a, cualquier corresponsal, sub-agente u otra agencia cualquiera; pero en ningún caso será responsable el Banco o cualquiera de sus corresponsales por las mutilaciones, interrupciones, omisiones, errores o demoras que ocurran motivadas por fallas de las empresas de telecomunicaciones, o por cualquier causa que esté fuera del dominio del Banco o de sus corresponsales; no siendo este Banco responsable de los errores que se originen por negligencia o culpa de cualquier corresponsal, sub-agente u otra agencia cualquiera.

Si los fondos enviados no hubieren sido pagados en el exterior, por cualquier causa, y si así lo solicitare el cliente, se le restituirán los fondos, únicamente después que el Banco haya recibido confirmación de la no efectivización, culminación o crédito de la transferencia, y luego de verificar que los fondos hayan sido restituidos al Banco; en la restitución se descontarán los costos operativos en los que incurran los bancos internacionales. Tratándose de fondos que hayan sido convertidos a moneda extranjera, esta restitución se hará solamente al tipo de cambio de compra que rija en el Banco en la fecha que dicha restitución se efectúe.

El Banco queda autorizado para verificar telefónicamente los datos incluidos en la solicitud de envío de fondos, en caso de así requerirlo. De llegarse a detectar error en los datos proporcionados por el cliente en la solicitud, el Banco queda facultado a suspender la transferencia sin que sea su obligación detectar posibles errores del cliente.

El cliente podrá realizar giros al exterior por montos hasta $1000.00 en un rango de tiempo de quince días (1 al 15 y del 16 - 31) sin grabar ISD. Si supera el monto de $ 1000.00 por quincena, incluyendo giros realizados en otras instituciones financieras se generará la obligación de pagar el respectivo ISD.

El cliente autoriza el débito de ISD generado por giros enviados a países o regímenes considerados como jurisdicción fiscal de menor imposición o paraísos fiscales, conforme la normativa tributaria vigente, independiente del monto.

El cliente autoriza a Banco Pichincha C.A. a que, si las operaciones se realizan a favor de beneficiarios localizados en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en paraísos fiscales, remita al Banco Central del Ecuador, copia digitalizada del presente formulario en cumplimiento a lo dispuesto en la Regulación BCE-029-2012.

Por medio del presente documento el cliente autoriza irrevocablemente al BANCO PICHINCHA CA, debitar de la cuenta señalada en el anverso de esta solicitud, el valor del giro más los costos, comisiones e impuestos respectivos con el objeto de realizar la transacción solicitada.

El cliente ratifica que la información de la solicitud de envío de fondos al exterior, que consta en el anverso corresponde al giro que será enviado. Por lo que asume la responsabilidad en caso de error u omisión en la misma.

El cliente acepta que los fondos podrán ser efectivizados por el beneficiario luego de 24 horas de enviado el giro con destino a América y en 48 horas para el resto del mundo.

El cliente deja expresa constancia que el cumplimiento de su instrucción adjunta en el presente instrumento, es facultativa para el Banco.