



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

**Análisis comparativo de inteligencia de mercado en la
importación de productos de WPC y productos
tradicionales en el sector de acabados de la construcción y
decorativos en la ciudad de Cuenca**

Autor:

Diego Manuel Balcázar Granja

Director:

Antonio Fabian Torres Dávila

Cuenca – Ecuador

2024

DEDICATORIA

Dedico esta tesis con todo mi amor y gratitud a mis padres, Manuel y Anita. A lo largo de los años, su apoyo incondicional ha sido mi guía y mi fuerza. Sus sabios consejos y su amoroso cuidado han sido faros en mi camino, iluminando cada paso de mi trayectoria universitaria. Esta tesis es un reflejo de su dedicación y amor, y no habría sido posible sin su constante presencia en mi vida. Gracias, de todo corazón, por ser mi inspiración y mi mayor apoyo.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a toda mi familia. A mis padres y a mis hermanos, David, Paul y Adriana, por estar siempre ahí, brindándome su apoyo incondicional y ayudándome a resolver cualquier inquietud. Su amor y comprensión han sido pilares fundamentales en mi vida.

Agradezco también enormemente a la empresa Tapitex por proporcionarme la valiosa información que hizo posible esta tesis. Su colaboración ha sido crucial para el desarrollo de este trabajo.

Finalmente, quiero dar gracias a la vida, por permitirme estar aquí, lleno de sueños y posibilidades, y por darme la oportunidad de realizar muchas cosas. Cada momento vivido y cada desafío superado me han hecho crecer y me han acercado a la culminación de este proyecto.

Análisis comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de la construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca

RESUMEN

El trabajo de investigación se centra en evaluar las ventajas y desventajas de los productos del Wood Plastic Composite (WPC) en comparación con los productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos. La investigación analiza factores como durabilidad, costos, mantenimiento, sostenibilidad, estética y demanda del mercado local, empleando la metodología inteligencia de mercado. Se estudian proveedores internacionales y un local, con énfasis en la empresa Tapitex M&B, identificando oportunidades y desafíos en la importación de WPC para tomar decisiones informadas y maximizar el potencial de estos productos en Cuenca. El análisis también abarca aspectos como la gestión de compras, cotizaciones de fletes y seguros, proporcionando un enfoque integral para la importación y comercialización de productos WPC.

Palabras clave: Inteligencia de mercado, Wood Plastic Composite, productos tradicionales, importación, decorativos, durabilidad, sostenibilidad, sector de acabados, Tapitex M&B.

Comparative analysis of market intelligence in the import of WPC products and traditional products in the construction and decorative finishing sector in the city of Cuenca

ABSTRACT

The research work focuses on evaluating the advantages and disadvantages of Wood Plastic Composite (WPC) products compared to traditional products in the construction and decorative finishing sector. The research uses the market intelligence methodology to analyze factors such as durability, costs, maintenance, sustainability, aesthetics, and local market demand. International and local suppliers are studied, emphasizing Tapitex M&B and identifying opportunities and challenges in importing WPC to make informed decisions and maximize the potential of these products in Cuenca. The analysis also covers purchasing management, freight quotations, and insurance, providing a comprehensive approach to importing and commercializing WPC products.

Keywords: Market intelligence, Wood Plastic Composite, traditional products, import, decorative, durability, sustainability, finishing sector, Tapitex M&B.

Índice de contenidos

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTOS	ii
RESUMEN	iii
INTRODUCCIÓN	1
Objetivo General.....	2
Objetivos Específicos.....	2
CAPÍTULO 1	4
1. PRODUCTOS DE WOOD PLASTIC COMPOSITE WPC.....	5
1.01 Composición y propiedades.....	5
1.02 Situación del Mercado de WPC.....	8
1.03 Inteligencia de Mercado.....	12
1.04 Tapitex M&B Cía. Ltda.	14
1.05 Modelo de Gestión.....	15
1.06 Industria de la construcción en Ecuador	17
1.07 Metodología	19
1.08 Tipo y diseño de Investigación	19
1.09 Técnicas e Instrumentos de investigación.....	20
1.10 Análisis de datos	21
CAPÍTULO 2.....	22
2. ANÁLISIS DE PROVEEDORES	22
2.01 Características de Proveedores.....	25
2.01.01 Novowood.....	25
2.01.02 Immaka	30
2.01.03 Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.....	32
2.01.04 Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd.....	36
2.02 Gestión de compras y seguro con los proveedores	41
2.03 Cotizaciones de fletes	42
CAPÍTULO 3.....	45
3. EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	45
Planes para la selección de proveedores:	61
Selección y razones:.....	62
CONCLUSIONES	64
RECOMENDACIONES	65
REFERENCIAS.....	67

Índice de figuras

Figura 1 <i>Producto terminado</i>	6
Figura 2 <i>Proceso de fabricación del WPC</i>	7
Figura 3 <i>Tendencias de crecimiento industria WPC</i>	10
Figura 4 <i>Modelo de gestión entre Tapitex M&B</i>	15
Figura 5 <i>Industria de la construcción en Ecuador</i>	17
Figura 6 <i>Metros cuadrados por vivienda mediana de los principales cantones (INEC)</i>	19
Figura 7 <i>Características de la madera compuesta de la empresa Novowood</i>	28
Figura 8 <i>Cotizaciones de Novowood</i>	29
Figura 9 <i>Cotización de Immaka</i>	32
Figura 10 <i>Productos Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.</i>	35
Figura 11 <i>Cotización de fletes Shanghai</i>	42
Figura 12 <i>Cotización de fletes Génova</i>	42
Figura 13 <i>Liquidación arancelaria Qingdao</i>	57
Figura 14 <i>Liquidación arancelaria Shanghai</i>	58
Figura 15 <i>Liquidación arancelaria Génova</i>	59

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Ficha técnica del WPC de Witop Decor</i>	7
Tabla 2 <i>Ficha técnica del WPC Haining UV Decoration Marial CO., LTD</i>	8
Tabla 3 <i>Evaluación de Novowood</i>	30
Tabla 4 <i>Evaluación de Immaka</i>	32
Tabla 5 <i>Evaluación de Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.</i>	36
Tabla 6 <i>Cotización de Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd.</i>	38
Tabla 7 <i>Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd.</i>	41
Tabla 8 <i>Características / niveles de evaluación</i>	45
Tabla 9 <i>Resultados evaluación de Novowood</i>	46
Tabla 10 <i>Resultados de evaluación de Immaka</i>	49
Tabla 11 <i>Resultados de evaluación de Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.</i>	52
Tabla 12 <i>Resultados de evaluación de Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd.</i>	55
Tabla 13 <i>Cuadro comparativo general</i>	60

INTRODUCCIÓN

La incursión de productos de Wood Plastic Composite (WPC), en el sector de acabados de construcción y decorativos representa una tendencia cada vez más relevante en la industria. Los productos de WPC son una combinación de fibras de madera y plástico que ofrecen una serie de ventajas y beneficios en términos de durabilidad, resistencia, bajo mantenimiento y versatilidad estética.

En el sector de acabados de construcción y decorativos, los productos de WPC se utilizan en una amplia gama de aplicaciones, como revestimientos de paredes, pisos, cercas, muebles de exterior y elementos decorativos. Su popularidad se debe a su capacidad para imitar la apariencia de materiales tradicionales como la madera, la piedra o la cerámica, al tiempo que ofrecen características superiores en términos de resistencia a la intemperie, humedad, termitas y otros factores ambientales.

Los productos de WPC en este sector ha abierto nuevas posibilidades de diseño y construcción, permitiendo a los profesionales y consumidores tener acceso a materiales de alta calidad que combinan la estética con la funcionalidad y durabilidad. Asimismo, los productos de WPC son conocidos por su instalación sencilla y poco mantenimiento que necesitan, lo que los hace atractivos para proyectos residenciales, comerciales e industriales.

La demanda de productos de WPC en el sector de acabados de construcción y decorativos ha sido impulsada por la creciente conciencia sobre la sostenibilidad y la necesidad de reducir el impacto ambiental de la industria de la construcción. Los productos de WPC se consideran una opción más ecológica en comparación con la madera natural, en vista de que utilizan menos recursos naturales y evitan la tala de árboles.

Sin embargo, frente a esta situación, la incursión de productos de WPC también plantea desafíos y consideraciones importantes. Es crucial realizar una investigación sobre la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos. Específicamente, resulta importante un análisis comparativo de inteligencia de mercado.

Concretamente en Ecuador, así como en el resto de los países, el WPC ha logrado

una posición importante dentro del sector de la construcción y decorado. Especialmente, se presenta el caso de la ciudad de Cuenca, conocida por su patrimonio arquitectónico y su enfoque en la construcción y decoración de alta calidad, y el cual sirve como el entorno específico para este análisis comparativo.

De esta manera, se formulan los siguientes objetivos de investigación:

Objetivo General

Construir un análisis comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca.

Objetivos Específicos

1. Realizar un análisis y diagnóstico del producto en el mercado a nivel internacional y diagnóstico de la empresa Tapitex M&B.
2. Definir las mejores características de los proveedores y recopilar la información a nivel mundial.
3. Análisis comparativo de los proveedores.

En tal sentido, la presente investigación pretende construir un análisis comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca. El objetivo es evaluar las ventajas y desventajas considerando factores como la durabilidad, el costo, el mantenimiento, la sostenibilidad, la estética y la demanda del mercado local, concretamente mediante la gestión de la empresa importadora Tapitex M&B.

De esta manera, en el primer capítulo se presentan los productos de WPC, su composición y propiedades, aplicaciones y usos, ventajas y desventajas, sostenibilidad, tendencias en el mercado y presentación de la empresa importadora Tapitex M&B y el sistema de gestión.

En el segundo capítulo se expondrá el tema de inteligencia de mercado en la importación de productos WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca.

En el tercer capítulo se expondrá los resultados del análisis comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca.

CAPÍTULO 1

Es ampliamente conocido que los países latinoamericanos dependen tecnológicamente de naciones más avanzadas. Estos países importan una amplia gama de productos, como medicamentos, automóviles, computadoras y maquinaria industrial, entre otros. De acuerdo con Baca Urbina (2013), se puede pensar que, si una empresa transnacional produce un determinado producto en un país, la tecnología detrás de dicho producto es originaria de ese país. Aunque es cierto que estas empresas generan empleo, su principal interés radica en establecerse en ese país para aprovechar beneficios fiscales, aunque posiblemente contaminando en cierta medida.

En esencia, obtienen regalías y las ganancias de la empresa se envían al país que posee la tecnología. Adicionalmente, muchas materias primas requeridas para utilizar esa maquinaria y tecnología son importadas, al igual que las piezas de repuesto y, en ocasiones, incluso los técnicos encargados del mantenimiento de las máquinas también pueden ser del país que posee la tecnología (Baca Urbina, 2013).

Muchos gobiernos aplican políticas de proteccionismo en determinados sectores de su industria, cerrando las fronteras a ciertos productos, imponiendo aranceles elevados o limitando las importaciones de ciertos productos. La liberalización del comercio internacional, por otro lado, no permitiría proteger a ninguna empresa por parte del gobierno.

Según lo que agrega Baca Urbina (2013), los países que dependen tecnológicamente se encuentran en desventaja frente a los exportadores de tecnología. En general, la productividad y la calidad de los productos de los países que poseen la misma son superiores a las de aquellos que no la tienen. Con la liberalización del comercio internacional, los países dependientes se ven inundados de productos, quizás no de mejor calidad, pero sí a precios más bajos, lo que ha llevado al cierre de muchas empresas en estos países poco desarrollados que fabricaban los mismos productos.

La liberalización del comercio internacional tiene ventajas y desventajas para los países tecnológicamente dependientes. La principal desventaja, como se mencionó anteriormente, es que los productos de estos países son menos competitivos, lo que provoca el cierre de muchas empresas al firmar acuerdos de libre comercio con países desarrollados (Baca Urbina, 2013). Por supuesto, las empresas transnacionales que

logran colocar sus productos en países poco desarrollados esperan que las empresas locales que cierran nunca vuelvan a establecerse, lo que les permite obtener mercados cautivos durante muchos años, e incluso de manera permanente

1. PRODUCTOS DE WOOD PLASTIC COMPOSITE WPC

1.01 Composición y propiedades

Los materiales de WPC tienen garantías entre 5 a 15 años contra manchas y decoloración por luz solar. Por ejemplo, según Tekno Step (2024), una fachada de WPC puede durar hasta 100 años con un uso adecuado. Del mismo modo, agrega que la fachada de WPC puede dañarse si tiene fricción con objetos punzo-cortantes, abrasivos o raspaduras de garras de mascotas que no están cubiertas por la garantía.

Las propiedades del WPC pueden variar según la composición específica y el proceso de fabricación utilizado. Sin embargo, en general, el WPC exhibe las siguientes WPC propiedades de acuerdo con lo expuesto por Beltrá (2022),

- **Durabilidad:** Es conocido por su resistencia y durabilidad. La combinación de fibras de madera y plástico proporciona una mayor resistencia a la humedad, la putrefacción, los insectos y otros factores ambientales en comparación con la madera natural.
- **Resistencia a la intemperie:** El WPC es resistente a la exposición a los rayos UV, la lluvia, el viento y otros elementos climáticos. Esto lo hace adecuado para su uso en aplicaciones al aire libre, como revestimientos de fachadas o muebles de jardín.
- **Bajo mantenimiento:** El WPC requiere un mantenimiento mínimo en comparación con la madera natural. No es necesario lijar, teñir o pintar regularmente el material para mantener su apariencia y rendimiento.
- **Estabilidad dimensional:** El WPC tiene una buena estabilidad dimensional, lo que significa que es menos propenso a la expansión y contracción debido a cambios en la humedad y la temperatura. Esto lo hace adecuado para su uso en pisos y revestimientos.
- **Versatilidad estética:** El WPC puede fabricarse en una amplia variedad de colores, texturas y acabados para adaptarse a diferentes estilos de

diseño y preferencias estéticas (Beltrá, 2022)

Es importante tener en cuenta que las propiedades y el rendimiento del WPC pueden variar según la calidad del material, el diseño del producto y el proceso de fabricación utilizado.

Figura 1

Producto terminado



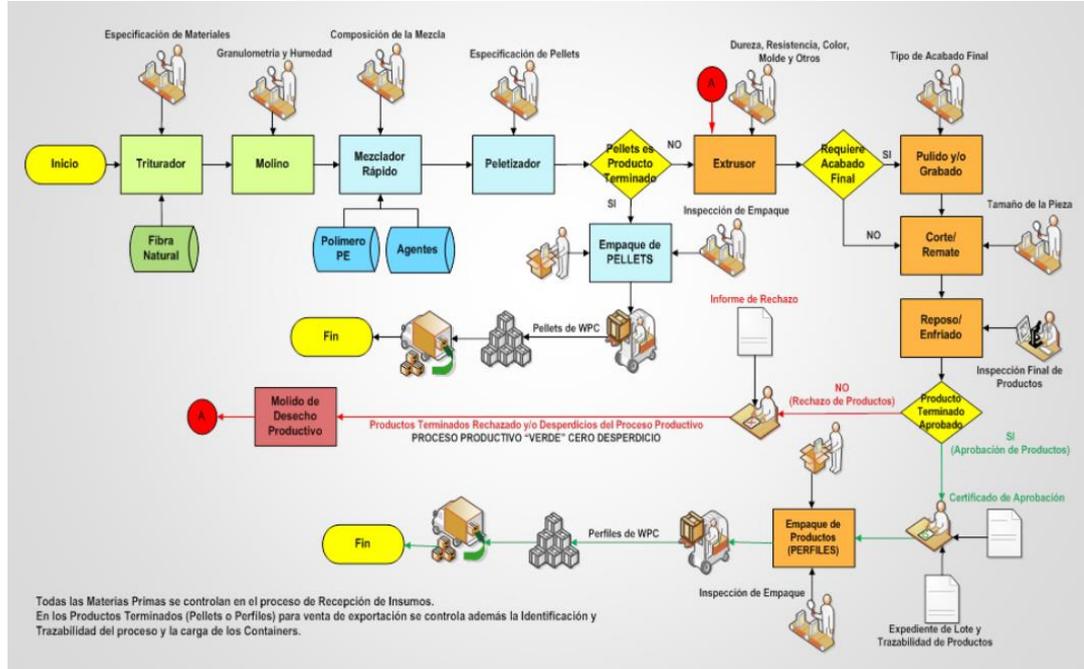
Nota: Imagen del producto ya aplicado en un acabado de construcción en el exterior. Tomado de Tongsan (2024).

En este sentido, el WPC es un material de construcción compuesto que combina fibras de madera y plástico para crear un producto con propiedades específicas. La composición exacta puede variar según el fabricante y el tipo de producto, pero en general, el WPC está compuesto por los siguientes componentes de conformidad con lo expuesto por Acosta y Traslaviña (2022):

- Fibras de madera: Las fibras de madera utilizadas en el WPC pueden provenir de diferentes fuentes, como virutas de madera, aserrín o restos de madera, en especial la madera de álamo.
- Plástico: El plástico utilizado en el WPC generalmente es de polietileno de alta densidad (HDPE), polipropileno (PP) o PVC (cloruro de polivinilo). El plástico proporciona resistencia y durabilidad al material compuesto.
- Aditivos: Se pueden agregar aditivos al WPC para mejorar sus propiedades o procesabilidad, tal y como muestra en la siguiente figura. Estos aditivos pueden incluir estabilizadores UV para proteger el material de la degradación causada por la exposición al sol, agentes de

acoplamiento para mejorar la adhesión entre las fibras de madera y el plástico, y pigmentos o colorantes para lograr el aspecto deseado.

Figura 2
Proceso de fabricación del WPC



Nota: La figura indica el proceso resumido de la elaboración del WPC, empezando con triturar el material, agregar los aditivos, mezclar todos los ingredientes, después granular el material, siguiente será moldeado al calor con una temperatura adecuada y con su molde adecuado, ya en los últimos pasos el producto es el lijado y el cepillado para dar textura al material y finalmente el empaquetado. Tomado de G&B Import Latinoamérica, C.A. (2024).

Las materias primas incluyen: polvo de madera de álamo, partículas de plástico PE, lubricantes, compatibilizadores, colorantes y materiales auxiliares adicionales como disolventes anti-luz y antioxidantes. A continuación, se muestran las fichas técnicas de las empresas Witop Decor y Haining UV Decoration Marial CO., LTD donde se detalla los componentes específicamente.

Tabla 1
Ficha técnica del WPC de Witop Decor

SHANDONG WITOP DECORATION MATERIALS CO. LTD		
DESCRIPTION OF PRODUCTS: OUTDOOR WPC FLOORING AND WAL PANEL		
DETAILS OF PRODUCTS		
WIDTH: 140MM 145MM 156MM		
THICKNESS;25MM 20MM 21MM		
LENGTH:2900 MM OR CUSTOMIZED		
COMPOSITION		
INGREDIENT		PERCENT/%
HDPE		35
WOOD POWDER		55
ADDITIVES		10

Nota: La tabla representa la composición química del producto y sus porcentajes correspondientes. Tomado de la fábrica Witop Decor, 2024, Shandong, Linyi, China.

Tabla 2*Ficha técnica del WPC Haining UV Decoration Marial CO., LTD*

WPC WALL PANEL	
ANALYSIS CERTIFICATE	
COMPOSITION MATERIALES	REFERENCE CONTENT (%)
HDPE	30%
Wood Fiber	60%
Additives	10%

Nota: La tabla representa la composición química del producto y sus porcentajes correspondientes. Tomado de la fábrica Haining UV Decoration Marial CO., LTD, 2024, Xi'an, Shaanxi, China.

Como se puede observar en las imágenes anteriores, la composición del WPC es similar en ambas empresas, según se detalla son los mismos componentes, es decir, el HDPE, el Wood Powder y los Additives con diferencia de 5% entre DHPE y Wood Powder.

1.02 Situación del Mercado de WPC

El análisis global del mercado de WPC revela un crecimiento constante en los últimos años. La demanda de productos WPC, que combinan madera y plástico, ha aumentado debido a su versatilidad, durabilidad y beneficios ambientales. Este mercado experimenta una creciente adopción en diversos sectores, incluyendo la construcción y mobiliario. Además, se espera un mayor impulso a medida que se reconozcan sus ventajas en términos de resistencia, mantenimiento reducido y sostenibilidad (Garzón, 2024).

A propósito, señala Baca Urbina (2013), actualmente, es necesario tener una perspectiva visionaria y ser creativa para desarrollar productos que sean relativamente nuevos en el mercado. Estos productos están estrechamente relacionados con la evolución de las sociedades a nivel global. Dicha evolución social sin duda alguna influirá en las futuras demandas de bienes y servicios.

Específicamente, después de su origen en Estados Unidos, los compuestos conocidos como WPC también fueron desarrollados por empresas en Europa y Asia, especialmente en China. Incluso algunas compañías que se dedicaban a brindar otros servicios estaban interesadas en incursionar en este campo. En los últimos diez años, el consumo de WPC en el mercado de la construcción ha experimentado un crecimiento promedio anual del 15%, según Garzón (2024).

En América del Norte, el 85% de los WPC se destinan al sector de la construcción, lo que ha motivado la apertura de nuevas empresas fabricantes. En la actualidad, existen alrededor de 80 empresas fabricantes en comparación con las 60 establecidas en Asia. En Europa, donde hay al menos 20 fábricas, los WPC cubren sólo el 30% del sector de la construcción y se utilizan con mayor frecuencia en la industria automotriz. En Europa, las variedades de fibras naturales utilizadas en los WPC se han ampliado para incluir también el sisal, el yute, la paja, el algodón y el kenaf (Garzón, 2024).

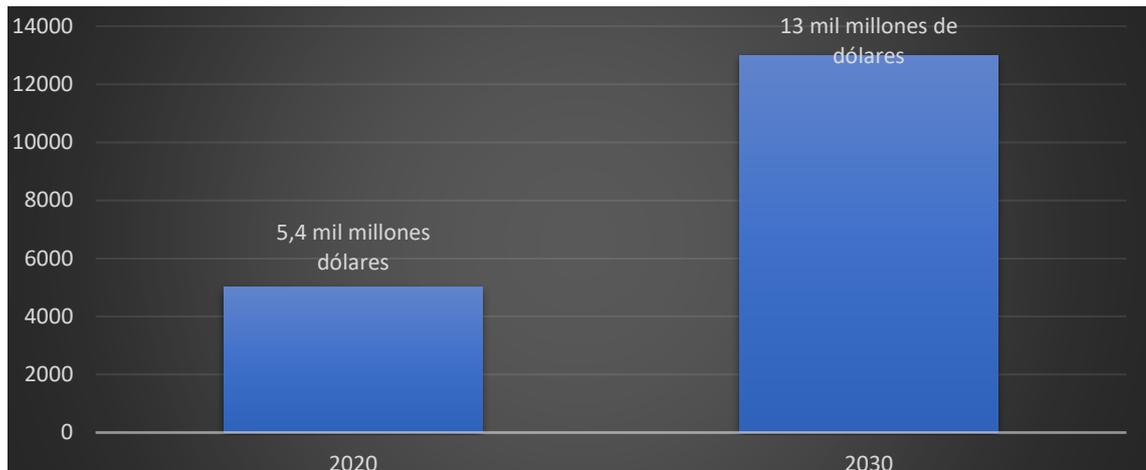
Según Garzón, el WPC es un material interesante que pronto encontrará su propio nicho en el mercado mundial debido a su rápido crecimiento. Hace 20 años, en Estados Unidos, sólo representaba el 1% del consumo en el mercado de decks, y ahora alcanza el 30%. En Asia, hace 15 años casi no se usaba y ha experimentado un crecimiento gigantesco con nuevas aplicaciones. En Colombia, a pesar de contar con abundante madera, el WPC progresivamente se está abriendo camino en el portafolio de opciones de los constructores a medida que se reconozcan sus ventajas.

Actualmente, muchas industrias en el mundo enfrentan dificultades en las cadenas de suministro. Mundialmente, de conformidad con lo que explica el precitado autor, existe una creciente escasez de madera, que hace que las industrias de depósito de este material generen alternativas diferentes. Una de estas alternativas es el compuesto de plástico de madera. Dicho material combina los plásticos y la madera con la finalidad de crear una opción duradera para la industria de la construcción.

Desde la fase postpandemia el tamaño del mercado mundial WPC, compuesto de plástico de madera fue de \$5.4 mil millones de dólares. Tal y como se observa en la siguiente figura, para 2030, se espera que la industria pase a \$13 mil millones y tenga una tasa de crecimiento de más de 13%. Según se explica Foshan Mexitech Co., Ltd. (2022), el mercado se encuentra impulsado por las empresas de construcción de América del Norte que emplean esencialmente compuestos de plásticos de madera a base de polietileno.

Figura 3

Tendencias de crecimiento industria WPC



Nota: El gráfico representa el crecimiento económico durante los años y la expectativa hasta el año 2030 en miles de millones de USD. Adaptado de Foshan Mexitech Co., Ltd. (2022).

Ciertamente, el mercado está creciendo continuamente debido a su característica ecológica y su alta demanda de la industria de la construcción. No obstante, los elevados costos iniciales se dedican a la mejora de los compuestos de plásticos de madera. Esto lo hace una opción más viable para las empresas de la construcción, se pretende que aumente más la demanda, por lo cual se espera que el mercado se fortalezca aún más en los próximos años.

Como se ha venido explicando, las principales industrias de uso final que emplean compuestos de plástico de madera son la construcción y la decoración. Esto incluye desde el revestimiento, cercas, paisajismos de jardín, extensión de áreas de vida, alternativas a las cualidades fundamentadas en la piedra para uso residencial.

Este uso constituye más del 90% de los compuestos de plástico de madera dentro de la industria de la construcción y la decoración. Entre los principales motivos por los que impulsar la demanda de este compuesto es su vertiginoso empleo en la fabricación de viviendas y temáticas ecológicas.

El sector de acabados de construcción y decorativos desempeña un papel fundamental en la estética y funcionalidad de los espacios arquitectónicos. En particular, los productos de WPC, que están compuestos por una combinación de madera y plástico, han ganado popularidad en los últimos años debido a su versatilidad, durabilidad y apariencia estética similar a la madera natural y, por otro lado, los productos tradicionales, continúan siendo una opción preferida para muchos

consumidores.

Ciertamente, el WPC es un material que combina las cualidades más relevantes de la madera con la durabilidad y resistencia del plástico. Por esta razón, se ha convertido en una opción nueva para diversas aplicaciones, como la construcción, el mobiliario y la decoración. Su popularidad se debe tanto a sus propiedades únicas como a la creciente preocupación por el medio ambiente, que busca alternativas más sostenibles a la madera convencional (Beltrá, 2022).

No obstante, la introducción de productos de WPC en el mercado de acabados de construcción y decorativos ha generado una competencia directa con los productos tradicionales. Esto plantea la problemática de determinar qué tipo de productos tiene una mayor demanda y aceptación por parte de los consumidores. Las empresas importadoras y los actores del sector deben evaluar cuidadosamente las preferencias del mercado y las tendencias de consumo para tomar decisiones estratégicas sobre qué tipo de productos importar y promover (Izzi, 2023).

En este contexto, en los últimos años, en el país, particularmente en la ciudad de Cuenca se ha experimentado cambios en sus demandas en términos de construcción y decoración, aprovechando su reconocida herencia cultural y su crecimiento económico constante. De esta manera, según la Cámara de Comercio de Guayaquil (2022), se ha observado un aumento en la demanda de materiales innovadores y sostenibles, como el WPC, que están ganando reconocimiento y aceptación en los mercados internacionales.

Ahora bien, la importación de productos de WPC y productos tradicionales puede enfrentar una competencia significativa en el mercado de Cuenca. La problemática radica en identificar y evaluar a los competidores existentes y potenciales, así como en comprender su oferta de productos, estrategias de precios y canales de distribución.

Es así como, la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca plantea la necesidad de contar con una sólida inteligencia de mercado. La inteligencia de mercado de conformidad con Sabry (2024), es un proceso sistemático de recolección, análisis y aplicación de información relevante sobre el mercado y los actores que lo

componen. Su objetivo principal es proporcionar conocimientos y perspectivas que ayuden a las empresas a tomar decisiones estratégicas informadas y a mantenerse competitivas en su industria.

1.03 Inteligencia de Mercado

De acuerdo con Avendaño y Henao (2021), la inteligencia de mercado se basa en la recopilación de datos y su posterior análisis para identificar tendencias, patrones, oportunidades y amenazas en el mercado. Estos datos pueden provenir de diversas fuentes, como estudios de mercado, encuestas, análisis de la competencia, datos demográficos, opiniones de los clientes, información financiera y medios de comunicación, entre otros.

Si se pretende evaluar un negocio que involucra la venta de nuevos productos, la expansión de instalaciones existentes, la actualización de tecnología, fusiones y adquisiciones de empresas, satisfacer una demanda en el mercado, sustituir importaciones, lanzar un nuevo producto, mejorar un sistema de transporte urbano, proporcionar servicios, fomentar el desarrollo económico, aprovechar los recursos naturales o por razones de Estado y seguridad nacional, entre otros. Es fundamental evaluar su viabilidad económica para garantizar que satisfaga de manera eficiente, segura y rentable una necesidad humana (Sapag, et al., 2014).

El éxito en el mercado de cualquier producto se basa en la combinación de una calidad aceptable y un precio competitivo. Si alguien que desea establecer una nueva empresa tiene un conocimiento limitado de la tecnología de producción, es probable que logre elaborar el producto, pero es probable que la calidad no sea óptima y, sobre todo, que el precio no sea competitivo. Esto eventualmente conducirá al fracaso de la nueva empresa en poco tiempo (Baca Urbina, 2013).

Así pues, a pesar de las ventajas que presenta el WPC en términos de durabilidad, estética y sostenibilidad, existe una falta de información detallada sobre la viabilidad de importar y comercializar este producto en Cuenca. La aceptación del mercado local hacia el WPC, los costos asociados a su importación, posibles obstáculos regulatorios y estrategias efectivas de marketing para su introducción son aspectos que aún no han sido exhaustivamente analizados.

La introducción exitosa del WPC en el mercado de Cuenca enfrenta un desafío crucial debido a la falta de familiaridad de los habitantes y empresas constructoras con este material, así como a la incertidumbre sobre su aceptación en comparación con los materiales tradicionales. La falta de conocimiento del consumidor genera dudas sobre la adopción del WPC en proyectos de construcción y diseño, especialmente si existe una preferencia arraigada por materiales convencionales como la madera (Acosta y Traslaviña, 2022).

Esta problemática se ve agravada por posibles desafíos regulatorios, en vista que la falta de conocimiento puede contribuir a la creación de regulaciones que no reflejen completamente las características y beneficios del WPC, lo cual afectaría su introducción y éxito en el mercado. Además, la falta de información sobre la aceptación del consumidor dificulta la evaluación de la viabilidad económica de importar el WPC, lo que impacta en la planificación logística y la eficiencia de la cadena de suministro, potencialmente aumentando los costos asociados.

La situación también afecta el panorama competitivo, considerando que la escasa familiaridad con el WPC podría intensificar la competencia con productos similares o alternativas ya establecidas si no se aborda adecuadamente mediante estrategias de marketing y educación del mercado. Es así como, abordar la falta de conocimiento del consumidor es esencial, una vez que se entrelaza con desafíos regulatorios, logísticos, económicos y competitivos, los cuales deben ser abordados de manera integral para garantizar el éxito del WPC en el mercado de Cuenca.

El análisis comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca es de vital importancia para comprender las tendencias y oportunidades en este mercado específico. La elección entre productos de WPC y productos tradicionales es una decisión crucial para las empresas importadoras y los actores del sector de la construcción y decoración en Cuenca.

Realizar un estudio comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca cobra un valor importante. Este estudio proporcionaría información valiosa para tomar decisiones informadas y evaluar la viabilidad de importar productos de WPC en comparación con los productos

tradicionales. Adicionalmente, permitiría identificar oportunidades de mercado, evaluar la aceptación del mercado local hacia los productos de WPC, identificar obstáculos y desafíos en la importación, y desarrollar planes estratégicos para maximizar el potencial de los productos de WPC en el mercado cuencano.

En suma, un estudio comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC en Cuenca ayudaría a tomar decisiones informadas, identificar oportunidades, evaluar la aceptación del mercado, abordar obstáculos y desafíos, y planificar estratégicamente la importación de productos de WPC en el sector de acabados de construcción y decorativos. Esto es esencial para aprovechar el potencial de mercado y garantizar el éxito en la introducción de productos de WPC en la ciudad de Cuenca.

1.04 Tapitex M&B Cía. Ltda.

La empresa Tapitex que es: Tapitex M&B Cía. Ltda., fue fundada en la ciudad de Cuenca, en 1991. Se inicia como una empresa especializada en comercializar tapices fabricados como otros nacionales. Con el paso del tiempo, la empresa fue ampliando el comercio a nuevas líneas de productos enfocadas al área de ferretería (Decortool) y materiales de tapicería industrial. De esta manera también las instalaciones se adaptaron a las nuevas necesidades. A partir del año 2005 inicio el desarrollo del piso flotante marca DecorFloor.

Actualmente, la empresa ha desarrollado exitosamente diversas soluciones para acabados de construcción, tapicería, carpintería e industrial. Por lo que, esta investigación tiene como objetivo analizar el mercado del WPC, identificar oportunidades y desafíos para la importación, y trazar una hoja de ruta clara que permita a Tapitex M&B tomar decisiones informadas para la integración de este producto en su operación. El estudio abordará aspectos como la demanda potencial, regulaciones, competencia, logística y estrategias de marketing, entre otros.

De este modo, entre los principales beneficiados mediante la presente investigación se realizará un estudio comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos destaca Tapitex M&B y el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca, puesto que se espera contribuir al cúmulo de conocimientos necesario para tomar decisiones informadas, identificar

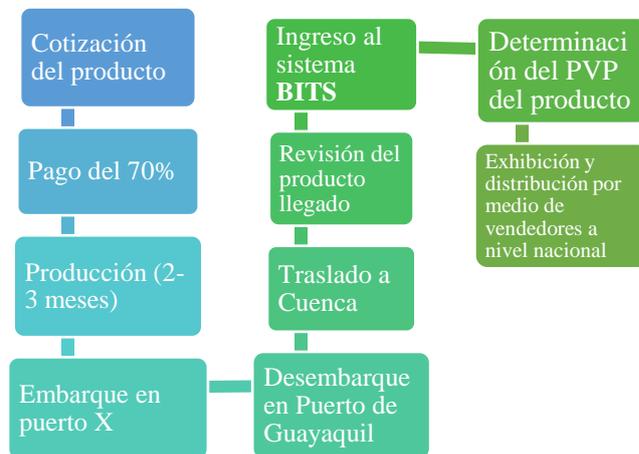
oportunidades, evaluar la aceptación del mercado, abordar obstáculos y desafíos, y planificar estratégicamente la importación de productos de WPC en este mercado específico. También, se pretende beneficiar estudiantes, docentes, y demás interesados con el tema, puesto que se brindará información detallada al respecto.

1.05 Modelo de Gestión

El modelo de gestión de Tapitex M&B es importar los productos de acuerdo como se explica en los siguientes pasos que describen el proceso de petición de la producción, logística y distribución del producto, los cuales se visualiza en la siguiente figura:

Figura 4

Modelo de gestión entre Tapitex M&B



Nota: Flujograma de los procesos de compra e importación por parte de la empresa. Adaptado de Tapitex M&B Cia. Ltda. (2024)

En el grafico se explica lo siguiente:

- Cotización del producto: implica determinar el precio al que se venderá el producto en el mercado de importación.
- Pago del 70%: Esta etapa implica realizar un pago inicial del 70% del valor total del producto antes de que se realice la producción. Este pago puede servir para financiar los costos iniciales y garantizar el compromiso del cliente.
- Producción (2-3 meses): Esta fase está relacionada con la fabricación o producción del producto. Puede implicar la adquisición de materiales, la fabricación del producto en sí y los controles de calidad necesarios. El tiempo estimado de producción suele ser de 2 a 3 meses, pero puede

variar según la complejidad y cantidad del producto.

- Embarque en el puerto X: Posterior al pago del 30% restante, se da paso al proceso de importación desde el puerto X, que es un importante país exportador.
- Desembarque en el Puerto de Guayaquil: El producto ingresa al país a través del Puerto de Guayaquil, uno de los principales puertos de Ecuador.
- Traslado a Cuenca: El producto se transporta a la ciudad de Cuenca, que puede ser la ubicación de la empresa o bien sea el lugar de distribución o exhibición.
- Revisión del producto llegado: Antes de ingresar al sistema BITS, se realiza una revisión del producto para asegurarse de que este en óptimas condiciones.
- Ingreso al sistema BITS: El sistema BITS es un sistema de información comercial que se utiliza para gestionar y registrar los datos relacionados con el producto, como la información de inventario, precios y detalles de distribución.
- Determinación del PVP del producto: Aquí es donde se establece el Precio de Venta al Público (PVP) del producto. Se consideran diversos factores, como los costos de producción, los márgenes de beneficio, la demanda del mercado y la competencia, para determinar un precio que sea rentable y competitivo.
- Exhibición y distribución por medio de vendedores a nivel local y nacional: Una vez que se ha determinado el PVP, el producto se exhibe y distribuye a través de vendedores tanto a nivel local como nacional. Esto implica la colocación del producto en tiendas, ferias comerciales u otros canales de venta para que los clientes puedan adquirirlo.

Los pasos mencionados describen el modelo de gestión por parte de Tapitex M&B es para la producción, logística y distribución de un producto, desde el pago inicial hasta la exhibición y distribución por medio de vendedores. La cotización del producto en sí implica la determinación del precio de venta basado en factores como los costos de producción y la demanda del mercado. Al respecto, Sapag et al. (2014),

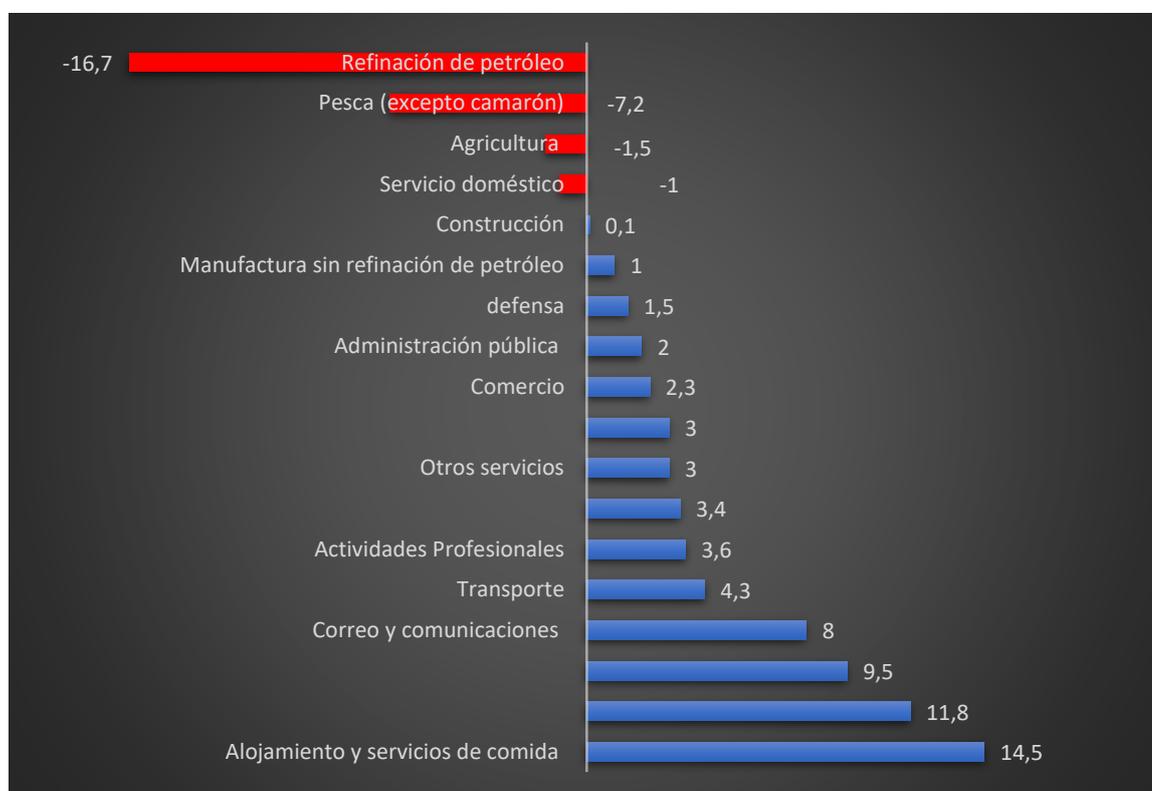
los costos directos se refieren a las adquisiciones de insumos, donde el precio también se ajusta mediante un factor que tenga en cuenta las distorsiones presentes en los mercados de bienes y servicios demandados.

1.06 Industria de la construcción en Ecuador

Según el Banco Central del Ecuador (BCE) (2024), el sector de la construcción experimentó un crecimiento del 0,1% en el tercer trimestre de 2022. Sin embargo, este crecimiento es el más bajo en comparación con otros 14 sectores que mostraron cifras positivas durante ese período, tal y como se observa en la siguiente figura:

Figura 5

Industria de la construcción en Ecuador



Nota: Boletín de Cuentas Trimestrales Nacionales tomado de BCE (2024)

Aunque la industria de la construcción ha experimentado un crecimiento del 0,1% durante dos trimestres consecutivos a partir del segundo trimestre de 2022, no es suficiente para alcanzar los niveles previos a la pandemia en 2020. Durante más de tres años, este sector ha estado en números negativos.

En resumen, el Producto Interno Bruto (PIB) de la construcción en Ecuador experimentó una disminución del 2% en 2022 en comparación con el año 2019 (antes

de la pandemia), pasando del 8,2% al 6,1%. A pesar de esto, la industria de la construcción sigue siendo el quinto sector más importante de la economía ecuatoriana (Banco Central de Ecuador, 2024).

Así mismo, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2023), explica que la industria de la construcción en Cuenca, Ecuador, ha sido un sector importante para el desarrollo económico y urbano de la ciudad. Cuenca es una de las ciudades más grandes de Ecuador y ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, lo que ha impulsado la demanda de proyectos de construcción.

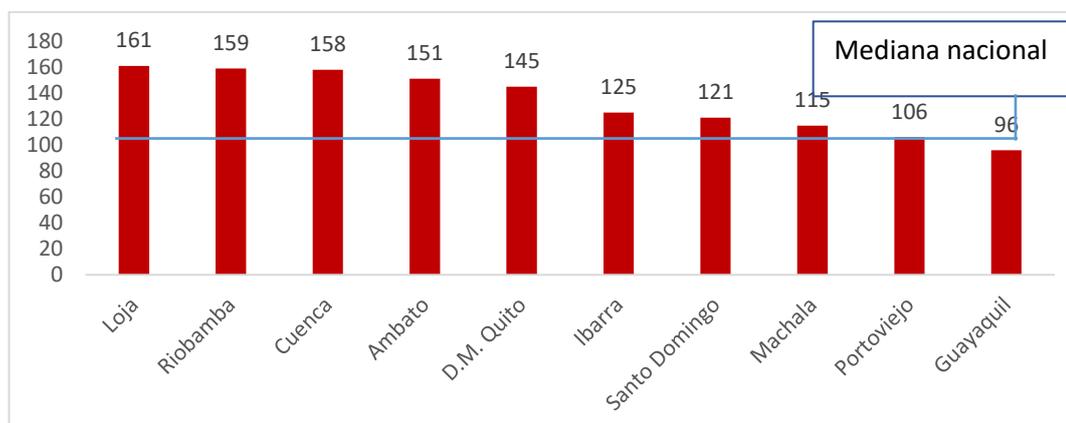
La construcción de viviendas, edificios comerciales e infraestructuras públicas ha sido una parte fundamental de la actividad económica de Cuenca. La ciudad cuenta con una arquitectura colonial bien conservada, lo que ha generado un interés en la preservación y restauración de edificios históricos. Además, se han llevado a cabo proyectos de desarrollo urbano que incluyen la construcción de nuevas áreas residenciales, centros comerciales y complejos turísticos.

La industria de la construcción en Cuenca, Ecuador, ha sido un sector importante para el desarrollo económico y urbano de la ciudad. Cuenca es una de las ciudades más grandes de Ecuador y ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, lo que ha impulsado la demanda de proyectos de construcción.

La construcción de viviendas, edificios comerciales e infraestructuras públicas ha sido una parte fundamental de la actividad económica de Cuenca. La ciudad cuenta con una arquitectura colonial bien conservada, lo que ha generado un interés en la preservación y restauración de edificios históricos. Adicionalmente, se han llevado a cabo proyectos de desarrollo urbano que incluyen la construcción de nuevas áreas residenciales, centros comerciales y complejos turísticos.

Figura 6

Metros cuadrados por vivienda mediana de los principales cantones (INEC)



Nota: Para el cálculo de este indicador sólo se incluye el área a construir de las edificaciones de tipo residencial y que sean nuevas construcciones adaptado de Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador (AVIPE) (2024)

El gobierno ecuatoriano ha implementado políticas y programas para fomentar el crecimiento de la industria de la construcción en el país, lo que ha beneficiado a Cuenca. Estos programas incluyen incentivos fiscales, facilidades de financiamiento y la simplificación de los procedimientos burocráticos para obtener permisos de construcción.

La construcción sostenible y el uso de prácticas eco amigables también han ganado importancia en la industria de la construcción en Cuenca. Se han implementado normativas y estándares de construcción verde para promover el uso eficiente de los recursos naturales y reducir el impacto ambiental de los proyectos.

1.07 Metodología

La presente investigación se circunscribe al área de investigación de Estudios Internacionales, específicamente en lo que respecta al análisis comparativo de inteligencia de mercado. En tal sentido, el estudio tiene como objetivo general construir un análisis comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca.

1.08 Tipo y diseño de Investigación

En el presente trabajo de investigación se realiza análisis e interpretación de los datos provenientes del enfoque cualitativo, según el cual, se pretende dar una mayor

profundidad al alcance del tema de la inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales.

En referencia al tipo de estudio se trata de una investigación no experimental, que según a Hernández et al. (2014), es la investigación en la cual, el investigador estudia el fenómeno de estudio y sus variables sin intervenir en él. De esta manera, la recolección de datos relacionada con la inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC; se realiza sin que el investigador manipule de forma intencional la información, según lo cual, la data se recopila tal como surge en su ambiente natural.

Entre los métodos usados en la presente investigación se encuentra el método teórico, mediante el cual se logra simplificar, observar y exponer la información recolectada e indispensable para el análisis y síntesis de los datos, relacionados con el tema objeto de estudio (Cruz, 2018).

Según lo anterior, el método teórico implica la sistematización que permite el ordenamiento de manera coherente de la gestión de la información científica empleada en la fundamentación del tema. En este sentido, mediante el método teórico es posible el análisis preliminar de la información, así como la comprobación de las teorías analizadas.

Del mismo modo, atendiendo a Cruz (2018), se aplica el método inductivo, el cual representa un proceso cognoscitivo que tiene por objetivo desglosar el tema en cuestión en cada una de sus partes, para analizar de manera individual y posteriormente estudiar de manera global.

1.09 Técnicas e Instrumentos de investigación

Con respecto a las técnicas de investigación que se utilizan durante la presente investigación se encuentra el análisis de datos documentales, que se trata de un sistema que involucra el descubrimiento, análisis de referentes, los cuales están dirigidos a buscar el desarrollo de una comprensión en profundidad de los escenarios, en este caso en particular sobre la importación de productos de WPC (Cruz, 2018).

A partir del análisis de los datos documentales se procede al examen de las fuentes bibliográficas relacionadas con las variables y el objetivo de analizar la

gamificación cómo una técnica en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca.

De la misma manera, se implementa como fuente de investigación la información disponible mediante una búsqueda de proveedores de WPC. Así mismo, se realiza la comunicación con los proveedores con la intención de recopilar la información necesaria para construir un análisis comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca.

1.10 Análisis de datos

Una vez recopilados los datos, se procede a realizar un análisis y diagnóstico del producto en el mercado a nivel internacional y diagnóstico de la empresa Tapitex M&B; de esta manera, definir las mejores características de los proveedores y recopilar la información a nivel mundial; y de este modo finalmente, analizar comparativamente los proveedores previamente seleccionados.

CAPÍTULO 2

2. ANÁLISIS DE PROVEEDORES

El análisis de proveedores, el precio del producto, el flete y el valor del seguro son elementos fundamentales a considerar en el contexto del comercio internacional. Uno de los términos comerciales más utilizados en este ámbito es el Incoterm CIF (Cost, Insurance, and Freight), el cual establece que el vendedor es responsable de los costos y la contratación del transporte marítimo hasta el puerto de destino designado por el comprador (Cámara de Comercio Internacional, 2024).

De acuerdo con, Sapag et al. (2014), en el estudio de mercado es fundamental la consideración de los proveedores, así como la disponibilidad y los precios de los insumos, tanto actuales como futuros. Según explican los autores, el mercado de los proveedores puede desempeñar un papel crucial en el éxito o fracaso de un negocio. Por lo tanto, es necesario estudiar la disponibilidad de los insumos necesarios y determinar el precio que se deberá pagar para asegurar su suministro.

A propósito, es conveniente explicar aquí el FOB (Free On Board) es un Incoterm ampliamente utilizado en las cotizaciones y transacciones comerciales internacionales. De acuerdo con la Cámara de Comercio Internacional (2024), el FOB define las responsabilidades y los costos asociados con la entrega de mercancías desde el vendedor hasta el punto de embarque designado, generalmente en un puerto o terminal.

Bajo la condición FOB, el vendedor es responsable de cargar las mercancías en el medio de transporte designado por el comprador en el lugar acordado. Una vez que las mercancías están a bordo, la responsabilidad y los riesgos de pérdida o daño se transfieren al comprador (Cámara de Comercio Internacional, 2024). Adicionalmente, el comprador asume los costos y riesgos asociados con el transporte de las mercancías desde el punto de embarque hasta el destino final, incluidos los costos de seguro y aduanas. Los cargos por manipulación en terminal pueden variar según diversos factores, como el puerto de carga, el tamaño del contenedor, el tipo de carga y las políticas de la terminal portuaria.

En este contexto, el Terminal Handling Charge (THC), según las directrices establecidas por la Cámara de Comercio Internacional (2024), es un cargo que se aplica a los envíos de contenedores y cubre los costos asociados con la manipulación y el procesamiento de los contenedores en el puerto de carga. Estos costos incluyen la carga y descarga de los contenedores del buque, el almacenamiento temporal en el puerto, la gestión de la documentación y otros servicios relacionados con la manipulación de los contenedores.

El THC es generalmente cobrado por la terminal portuaria o la autoridad portuaria correspondiente y puede variar según el tamaño del contenedor, el tipo de carga y las políticas de cada puerto. Es importante tener en cuenta que el THC es un cargo adicional al costo del flete marítimo y otros gastos asociados al envío de mercancías. En este caso, los exportadores e importadores deben mantenerse informados sobre los costos y las condiciones específicas del THC en los puertos relevantes antes de realizar transacciones comerciales internacionales.

En este orden de ideas, el análisis exhaustivo de los vendedores es esencial para garantizar la calidad y confiabilidad de los productos que se adquieren. Evaluar su experiencia, reputación y capacidad ayuda a seleccionar aquellos que mejor se ajusten a las necesidades y requisitos del comprador. Estos proveedores de materiales compuestos de madera y plástico WPC ofrecen soluciones innovadoras y de alta calidad en el mercado. Cada uno de ellos tiene su propio enfoque y fortalezas, ya sea en términos de experiencia en exportación, especialización en importación, tecnología avanzada o variedad de productos.

En general, estos proveedores se destacan por su compromiso con la excelencia, la calidad del producto y la satisfacción del cliente. Su experiencia en la industria y su enfoque en la investigación y desarrollo les permiten ofrecer soluciones integrales y personalizadas para diversas aplicaciones de construcción y decoración. Tanto a nivel nacional como internacional, estos proveedores han establecido su reputación como líderes en la industria de materiales compuestos de madera y plástico, brindando opciones duraderas, estéticamente atractivas y sostenibles para satisfacer las necesidades del mercado.

Además del análisis de mercados, es fundamental considerar el precio del producto, el cual debe ser competitivo y justo. De acuerdo con Jiménez (2021), este aspecto implica evaluar diferentes ofertas y comparar precios para obtener la mejor relación calidad-precio. Asimismo, el flete, que comprende los costos de transporte marítimo desde el lugar de origen hasta el puerto de destino, debe ser calculado y negociado adecuadamente para evitar sorpresas y asegurar una logística eficiente.

El valor del seguro también es un elemento importante en el Incoterm CIF. El vendedor debe contratar un seguro que cubra los riesgos de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte marítimo (Jiménez, 2021). Este seguro proporciona tranquilidad al comprador y garantiza una compensación en caso de eventualidades imprevistas.

Con respecto a este punto, se refiere el caso de Novowood quien realiza su cotización con CIF, los cuales de acuerdo con los parámetros establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (2024), se adapta a las normativas del sistema establecido para tal fin. En este sentido, pasa a ser un punto importante de comparación entre los diferentes proveedores de WPC.

En conclusión, el análisis de proveedores, el precio del producto, el flete y el valor del seguro son factores clave a considerar en la implementación del Incoterm CIF. La correcta evaluación, la negociación de precios competitivos, la gestión eficiente del transporte marítimo y la contratación de un seguro adecuado son elementos esenciales para asegurar una transacción comercial exitosa y satisfactoria tanto para el vendedor como para el comprador.

El análisis de proveedores es fundamental para evaluar la calidad y confiabilidad en el mercado de WPC. En este contexto, se presentan tres fábricas destacadas. Novowood es una empresa que ha desarrollado el WPC como producto, conocido por el nombre NOVOWOOD, desde 2004. Por otro lado, 2 empresas chinas Witop, Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. En cuanto a la gestión con el mercado, se destaca la garantía que ofrecen estas empresas, que cubre vicios y defectos en los materiales y la fabricación de los productos. Asimismo, destaca

la empresa Immaka que es una importadora nacional que se destaca como distribuidor en el mercado local

Al respecto es necesario resaltar que, la decisión de no trabajar con proveedores de Latinoamérica se encuentra relacionada con la falta de producción directa en la región. En algunos casos, los productos que se importan pueden ser fabricados en otras partes del mundo, y no se cuenta con una oferta local suficiente para satisfacer las necesidades de los importadores.

Adicionalmente, la elección de proveedores puede estar influenciada por otros factores como la calidad del producto, los costos de producción, la disponibilidad de materias primas, los estándares de seguridad y calidad, así como la confiabilidad y capacidad de estas empresas para cumplir con los plazos de entrega, así como los procesos de investigación y desarrollo I+D.

Ahora bien, el análisis de los proveedores realizado a lo largo del estudio se fundamenta bajo los siguientes criterios de comparación a saber: experiencia, calidad del producto, garantía y disponibilidad del producto, entre otros aspectos. Se considera que son los puntos relevantes que se toman en cuenta para la contratación de las empresas ofertantes de WPC.

2.01 Características de Proveedores

2.01.01 Novowood

Crea el WPC madera composite de nombre NOVOWOOD. Se ha desarrollado un producto técnico sin igual a lo largo de la historia de la empresa, que incorpora los valores de respeto al medioambiente y la adopción de tecnologías ecológicas y sostenibles. Actualmente, este producto se encuentra en perfecta armonía con lo que se conoce como economía circular. Mediante la evolución constante y la búsqueda de la perfección, la empresa destaca en un mercado donde sólo la máxima calidad de cada componente da lugar a un producto superior.

Este proveedor es una empresa italiana que se dedica a la producción y exportación de materiales. En este caso, utiliza el puerto de Génova como punto de salida para sus exportaciones. El puerto de Génova, ubicado en la costa noroeste de

Italia, es uno de los puertos más importantes del Mediterráneo y desempeña un papel crucial en el comercio internacional de la región. Es un puerto marítimo que ofrece servicios de carga y descarga de contenedores, así como otras instalaciones y servicios relacionados con el transporte marítimo.

Es importante destacar que, durante el proceso de investigación, se buscó que Novowood fuera un producto completamente reciclable, y, de hecho, al final de su vida útil, puede ser completamente triturado y extruido nuevamente. Gracias a estudios e investigaciones continuas, la empresa ha adquirido un conocimiento que permite ofrecer a sus clientes un producto único, que proporciona la apariencia de la madera, pero incorpora aditivos necesarios para minimizar los requisitos de mantenimiento. Esto ha conducido a desarrollar diferentes perfiles de productos, tanto para pavimentación como para revestimiento de paredes.

Los productos de esta compañía están diseñados para combinar la apariencia natural y cálida de la madera con la resistencia y la durabilidad del plástico. Utilizan tecnología y procesos avanzados para crear materiales compuestos de alta calidad que son resistentes a los elementos, al desgaste, a los rayos UV y a la decoloración. Entre los productos ofrecidos se encuentran tablas de terrazas, revestimientos de paredes, perfiles para exteriores, laminas para cercas, y otros elementos para aplicaciones arquitectónicas y de diseño de interiores. Estos productos son conocidos por su bajo mantenimiento, su resistencia a los insectos y su larga vida útil.

Además de su enfoque en la calidad del producto, dicho proveedor también se preocupa por la sostenibilidad. Sus materiales compuestos están fabricados con una mezcla de fibras de madera reciclada y polímeros reciclados, lo que reduce el impacto ambiental y promueve la economía circular. Novowood ha ganado reconocimiento y ha sido utilizado en proyectos arquitectónicos y de diseño de renombre en todo el mundo. Su compromiso con la innovación, la calidad y la sostenibilidad los ha posicionado como un proveedor confiable en la industria de materiales compuestos de madera y plástico.

2.01.01.01 Misión de la empresa

Esta empresa ha manifestado que su misión en la actualidad se resume de la

siguiente manera a saber:

Novowood representa el significado de respeto por el medioambiente y la atención a las tecnologías ecosostenibles. El sector de la construcción utiliza aproximadamente un 50 % de todas las materias primas y contribuye a la emisión de un tercio del CO₂ presente en Europa. Desde hace más de 20 años, la empresa se dedica al desarrollo de materiales y sistemas que fomentan una economía circular de bajo impacto medioambiental. NOVOWOOD es una madera composite (también conocida como madera técnica) particular, creada con materias primas regeneradas a las que se ha dado una segunda vida, protegiendo, por consiguiente, los recursos naturales del planeta.

2.01.01.02 Madera Compuesta de Novowood

Como se ha venido explicando gracias a una investigación colaborativa con la Facultad de Ingeniería de Materiales de la Universidad de Ferrara, se ha logrado ajustar, probar y finalmente lanzar al mercado el compuesto NOVOWOOD. Este compuesto cuenta con 14 aditivos en su composición, además de los dos macroelementos principales: polietileno de alta densidad (HDPE) y harina de madera.

Ciertamente, está fabricado con materiales de la más alta calidad, lo que le permite aprovechar las características positivas de sus diversos componentes y eliminar las imperfecciones de la madera natural. Como resultado, es un producto de alta tecnología que responde a las demandas de un mercado cada vez más enfocado en la eficiencia.

Figura 7

Características de la madera compuesta de la empresa Novowood



Nota: Adaptado de Novowood (2024), sobre su ficha técnica del producto.

La calidad de las materias primas y los aditivos utilizados tienen un impacto directo en el rendimiento y la durabilidad del producto final. El término WPC se utiliza para describir un producto que, a primera vista, puede parecer simple y similar en el mercado, pero que en realidad se compone de diferentes fórmulas que resultan en productos con características y precios muy diversos. Bajo la definición de WPC, se encuentran numerosas mezclas de madera y polímeros que, una vez extraídas, parecen ser casi idénticas entre sí.

Novowood es un material que mantiene las cualidades estéticas de la madera, pero evita sus defectos. Su apariencia es similar a la madera, pero ofrece la posibilidad de ser moldeado en diversas formas y colores gracias a avanzados sistemas de extrusión. Este material combina la elegancia y la calidez característica de la madera con las ventajas de un material polimérico. El producto se presenta como una alternativa ecológica y versátil al uso de madera natural en la creación de superficies para exteriores, revestimientos de paredes, zócalos y muchas otras aplicaciones tanto en sección maciza como en sección alveolar.

2.01.01.03 Variabilidad de precios en el mercado

Tener conocimiento de los precios a los que esas empresas venden, las condiciones, plazos y costos de los créditos que ofrecen, los descuentos por volumen y pago anticipado, su estrategia promocional, su publicidad, los canales de distribución

que utilizan para comercializar sus productos, así como su situación financiera a corto y largo plazo, entre otros aspectos, permitirá determinar de manera más precisa estas variables para el éxito del negocio (Sapag, et al., 2014).

Es comprensible, por tanto, por qué los productos de WPC pueden tener precios muy diferentes. Si se omiten algunos aditivos fundamentales para la durabilidad del producto final, se obtiene un producto que, a simple vista, parece idéntico, pero que tiene una alta tendencia a la oxidación y, por lo tanto, una vida útil más corta.

La creación de Novowood surge de la necesidad de producir un compuesto de madera extremadamente resistente y duradero. Por lo tanto, se ha llevado a cabo un estudio enfocado en desarrollar un producto capaz de resistir la exposición a climas marinos y condiciones meteorológicas extremas, como la radiación solar directa en climas cálidos y el contacto con el aire salado. Estas son condiciones difíciles para cualquier tipo de material. Ciertamente, un material que también se fabrica utilizando materiales reciclados. Una vez que el producto ha completado su ciclo de vida útil, puede ser regenerado hasta 20 veces sin necesidad de agregar nuevos materiales.

Figura 8
Cotizaciones de Novowood

OFERTA:						
	DESCRIPCIÓN	UM	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO €	DESCUENTO %	TOTAL €
	TABLA SKIN AIR DIM. 219X26X2900 MM COLOR MADERA	M2	1.600,80	116,900	50+20	74.853,32
TOTAL DE LA OFERTA						
TOTAL IVA EXCLUIDA				€		74.853,32

Nota: Tomado de Novowood (2024)

En este orden de ideas, entre los parámetros para evaluar dicho proveedor se destacan los que se visualizan en la siguiente tabla:

Tabla 3*Evaluación de Novowood*

Criterio de evaluación	Resumen de las características
Experiencia	20 años.
Calidad del producto (responsabilidad comercial)	Es una calidad premium, con 14 aditivos y harina de madera En caso de que el 60% de la mercadería llegue en un estado no óptimo para la venta, habrá un descuento en la siguiente compra del 25% al 30%
Disponibilidad del producto	La disponibilidad del producto es, una vez realizado el pedido el proveedor lo fabrica en 15 días hábiles y lo carga al contenedor en 3 días.
Servicio al cliente	La atención es de primera calidad, hablan español y fue instantánea la respuesta.
Garantía	100 años
Aranceles	20%

2.01.02 Immaka

En este orden de ideas, también destaca la empresa Immaka, la cual es un posible proveedor de Tapitex M&B y es una importadora nacional que se destaca como distribuidor en el mercado local. Con una sólida trayectoria y experiencia en el sector, la organización se ha consolidado como una empresa confiable y reconocida en la importación de productos de diversas categorías. Su enfoque se centra en brindar soluciones integrales a sus clientes, ofreciendo una amplia gama de productos de alta calidad y un servicio personalizado. La importadora se caracteriza por su compromiso con la excelencia, la eficiencia en los procesos de importación y la satisfacción del cliente, lo que la convierte en un proveedor confiable y preferido en el mercado nacional.

La mencionada empresa es una importadora nacional reconocida por su experiencia y trayectoria en la distribución y comercialización de materiales de construcción moderna. Su misión es ser líder en este sector, comprometidos con la calidad y el servicio a nivel nacional. Su visión se centra en la excelencia en la importación de productos de alta calidad, brindando un valor agregado a sus clientes y ofreciendo un servicio excepcional a sus distribuidores. Con una presencia en el mercado ecuatoriano durante más de 20 años, esta empresa ha sido un actor clave en el avance de la construcción moderna en el país. Su marca exclusiva, Jireh, ha contribuido al cambio de lo tradicional a lo moderno en la industria, ofreciendo soluciones amigables con el medio ambiente y pensadas para el futuro.

Se destaca por importar productos de la mejor calidad, que cuentan con certificaciones internacionales. Su enfoque en la calidad y el compromiso con el medio ambiente los convierte en la mejor opción para techos, fachadas modernas y decoración de interiores a nivel nacional. Esta empresa es una importadora nacional con una sólida reputación en la distribución de materiales de construcción moderna. Su compromiso con la calidad, el servicio al cliente y la sostenibilidad ambiental los ha posicionado como un proveedor confiable y preferido en el mercado ecuatoriano.

Con una sólida trayectoria y experiencia en el sector, se ha posicionado como una empresa confiable y reconocida en la importación de diversos productos. Su enfoque en soluciones integrales, alta calidad y servicio personalizado les ha permitido consolidarse como una empresa confiable y reconocida en el sector de importación.

Ciertamente, la importadora a lo largo de 20 años en el mercado ecuatoriano, con su marca exclusiva Jireh ha contribuido al avance de la construcción moderna, cambiando lo tradicional por lo moderno, pensando a futuro y siendo amigable con el medio ambiente. Se consideran la mejor opción en calidad para tus techos, fachadas modernas y decoración de interiores a nivel nacional.

La línea de construcción de la empresa se compone de materiales importados y certificados con altos estándares internacionales de calidad. Además de contar con productos de su marca propia, Jireh, que complementan su portafolio. Immaka ofrece una amplia gama de productos y accesorios necesarios para la construcción, remodelación y desarrollo de espacios de todo tipo y uso, tanto para interiores como exteriores. Su línea de construcción se enfoca en proyectos modernos y sostenibles, brindando soluciones para techos, fachadas y diseño de interiores.

La línea de construcción de este proveedor está dirigida a empresas constructoras, arquitectos y gerentes de instalaciones comerciales, así como a aquellos que buscan productos de alta calidad y variedad para proyectos de menor envergadura. La empresa ofrece soluciones de construcción que cumplen con las normativas y requisitos de diseño y estilo, y sus productos se eligen o desarrollan con un alto compromiso ambiental, promoviendo un crecimiento urbano sostenible.

Para adquirir los productos de la línea de construcción de la empresa, se puede contactar a través de su chat, call center o llenando un formulario en su sitio web para recibir asesoría personalizada. Proporciona materiales y diseños variados para pisos, fachadas, muros y techos, ofreciendo calidad con estándares internacionales sin necesidad de salir de Ecuador. Ahora bien, entre los parámetros para evaluar dicho proveedor se destacan los que se visualizan en la siguiente tabla:

Tabla 4
Evaluación de Immaka

Criterio de evaluación	Resumen de las características
Experiencia	Llevan más de 20 años en el mercado
Calidad del producto	Los productos de Immaka son de una calidad media alta, ya que sus componentes son genéricos, al igual que su madera.
Responsabilidad comercial	5 a 10 años
Disponibilidad del producto	Al ser un producto que se encuentra en Ecuador la disponibilidad del producto es casi inmediata, alrededor de 3 a 4 días.
Servicio al cliente	La atención podría mejorar, las respuestas no eran rápidas, y no acababan de responder mis dudas sobre sus servicios.
Garantía	30 años
Aranceles	20%

Figura 9
Cotización de Immaka



DESCRIPCION	CANTIDAD U	PRECIO UNITARIO	DESCUENTO	TOTAL
RANURADOS 3D WPC PARA EXTERIORES				
TEKA 201	750	\$24.96	30%	\$13,104.00
BLACK 202	750	\$24.96	30%	\$13,104.00
GREY 203	750	\$24.96	30%	\$13,104.00
WALNUT 204	750	\$24.96	30%	\$13,104.00
TOTAL	3000			\$52,416.00

Nota: Tomado de Immaka (2024)

2.01.03 Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.

Así mismo, Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. es una empresa china líder en la industria de materiales compuestos de madera y plástico (WPC). Con sede en Huangshan, China, la compañía se ha especializado en la

investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos de WPC desde su fundación.

Esta empresa es líder en la industria de materiales compuestos de madera y plástico WPC con sede en Huangshan, China. La compañía se ha especializado en la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos de WPC desde su fundación. La compañía ofrece una amplia gama de productos de WPC, que incluyen revestimientos de paredes, cercas, decking para exteriores, paneles de techo, postes de soporte y otros productos relacionados. Estos productos son ampliamente utilizados en aplicaciones de construcción y decoración tanto en China como en el mercado internacional.

Este proveedor es una empresa líder en la industria de materiales compuestos de madera y plástico WPC con sede en Huangshan, China. Desde su fundación, la empresa se ha destacado en la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos de WPC. La empresa ofrece una amplia gama de productos de WPC que abarcan diversas aplicaciones en construcción y decoración. Entre estos productos se encuentran revestimientos de paredes, cercas, decking para exteriores, paneles de techo, postes de soporte y otros elementos relacionados. Estos productos se han vuelto cada vez más populares tanto en China como en el mercado internacional debido a las ventajas que ofrecen en términos de durabilidad, resistencia y apariencia estética.

Los materiales compuestos de madera y plástico de esta empresa son diseñados para combinar las cualidades deseables de la madera y el plástico. Estos materiales se fabrican utilizando tecnologías avanzadas que mezclan fibras de madera y plástico, creando un producto final que es resistente a la intemperie, a los rayos UV, a la humedad y a los insectos. Además, los productos de WPC son más resistentes al desgaste y requieren menos mantenimiento en comparación con la madera tradicional.

La empresa se ha comprometido con la calidad y la innovación en sus productos de WPC. Utilizan materias primas de alta calidad y siguen rigurosos estándares de producción para garantizar la durabilidad y el rendimiento de sus productos. Además, la empresa está comprometida con la sostenibilidad y la protección del medio ambiente. Al utilizar materiales reciclados y reducir la demanda de madera natural, sus

productos de WPC contribuyen a la conservación de los recursos naturales y a la reducción de residuos. Con su experiencia en la industria y su enfoque en la calidad y la sostenibilidad, Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. ha ganado reconocimiento y ha establecido una sólida reputación en el mercado de materiales compuestos de madera y plástico. Sus productos de WPC son una opción popular para proyectos de construcción y decoración en todo el mundo.

Esta organización se ha ganado una sólida reputación en la industria gracias a su enfoque en la innovación tecnológica y la calidad de sus productos. La empresa utiliza tecnología avanzada y equipos de última generación para producir una amplia gama de productos de WPC, incluyendo tableros, revestimientos de fachadas, perfiles estructurales, cercas, pisos y otros componentes para aplicaciones en la construcción y la arquitectura.

Figura 10*Productos Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.***HUANGSHAN HUASU NEW MATERIAL SCIENCE&TECHNOLOGY CO.LTD**

Address:Chengbei Industrial Zone,Huizhou District,Huangshan City,Anhui Pro.China

Tel:+86-5593582638 Mobile:+86-13955955032

website:www.hshuasu.com Email:wangliyan888@live.cn

PRICE LIST

To:Diego Manuel Balcazar Granja

From:HoH Ecotech-Cherry

FOB Shanghai

Date:March 22nd.2024

No.	ITEM NO.	PHOTO	SIZE(MM)	QUANTITY OF 40'HQ	USD PRICE/PIECE	TOTAL USD AMOUNT
1	218H26-A		wpc 1st generation flute panel size:218mm*26mm Length:2900mm/piece	3000pcs	\$2.26/meter \$6.554/piece	\$19,662.00
2	Shipping cost from Shanghai,China to Guayaquil					\$2,000.00
TOTAL COST						\$21,662.00

REMARKS:

- 1.Packing:safe-pallets packing
- 2.Payment terms:T/T with 30% deposit,the balance will paid against the B/L
- 3.Delivery time:25days for 1x40'HQ
- 4.Optional colors as below:

*Nota: Tomado de Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.*

Con un firme compromiso con la sostenibilidad ambiental, Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. se esfuerza por utilizar materiales reciclados y ecológicos en su proceso de fabricación. Sus productos de WPC ofrecen

características superiores, como resistencia a la intemperie, durabilidad, baja absorción de agua y fácil mantenimiento, lo que los hace ideales para su uso en diversas aplicaciones tanto en interiores como en exteriores.

La empresa ha establecido una sólida red de distribución tanto a nivel nacional como internacional, exportando sus productos de WPC a numerosos países en todo el mundo. Su compromiso con la calidad, la innovación y el servicio al cliente ha contribuido a su éxito y reconocimiento en el mercado global de materiales compuestos de madera y plástico.

Ciertamente, este proveedor es una empresa china líder en la industria de materiales compuestos de madera y plástico. Su enfoque en la innovación tecnológica, la calidad de los productos y la sostenibilidad ambiental la han posicionado como un proveedor confiable y respetado a nivel nacional e internacional. Así mismo, a continuación, los principales aspectos de evaluación del precitado proveedor:

Tabla 5

Evaluación de Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.

Criterio de evaluación	Resumen de las características
Experiencia	Tiene alrededor de 15 años como fábrica.
Calidad del producto	La calidad del producto no es la más alta del mercado, pero sigue siendo la más óptima en precios. Usan lo que son los productos genéricos justamente para abaratar costos.
Responsabilidad comercial	Si el producto llega con algún defecto, se tendrá que realizar el conteo de las piezas dañadas y en el siguiente pedido hubiera una reposición de esta misma cantidad.
Disponibilidad del producto	Al ser un fabricante que se encuentra en China toma alrededor de 1 a 2 meses en fabricar y el contenedor desde que es embarcado toma aproximadamente unos 32 días.
Servicio al cliente	La atención por parte de esta fábrica fue muy óptima, las respuestas rápidas fácil comunicación y directos al punto, de lo que queríamos llegar.
Garantía	70 a 90 años
Aranceles	20%

2.01.04 Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd.

Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. es un fabricante especializado en materiales de decoración innovadores. Con una experiencia de exportación de 25

años, se ha convertido en expertos en diversos mercados. La sede se encuentra en la ciudad de Linyi, provincia de Shandong, China.

Sus productos principales incluyen pisos SPC, láminas de mármol de PVC, paneles de pared de WPC, techos de WPC, cubiertas de WPC, molduras de PVC, tubos de madera de WPC y accesorios relacionados. Cuenta con más de 40 líneas de producción y se enfocan en ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos. Su misión es satisfacer las necesidades de los clientes, fomentar la innovación continua y crear un valor máximo para ellos.

Dicha compañía es un fabricante especializado en materiales de decoración innovadores. Con una experiencia de exportación de 25 años, la empresa se ha convertido en experta en diversos mercados. Su sede se encuentra en la ciudad de Linyi, en la provincia de Shandong, China. La empresa se ha destacado en el mercado debido a su enfoque en la innovación, la calidad del producto y el servicio al cliente.

Su experiencia en la fabricación y exportación de materiales de decoración les ha permitido establecer relaciones comerciales sólidas en diversos mercados. La fábrica está compuesta por 10 equipos principales, incluyendo fabricación, investigación y desarrollo, compras, control de calidad, ventas, documentación, logística, marketing, servicio posventa y diseño.

Witop Decor es parte del grupo Chanta y son fabricantes profesionales de productos WPC para interiores y exteriores. Exportan 100 contenedores al mes a nivel mundial. Para cumplir con las diversas demandas del mercado, disponen de certificaciones internacionales que avalan su funcionamiento, tienen un equipo de control de calidad profesional que garantiza que los productos cumplan con altos estándares antes de su envío.

Tabla 6

Cotización de Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd.

SHANDONG WITOP DECOR MATERIALS CO.,LTD.

SALES CONTRACT

BUYER: TAPIX M&B CIA. LTDA

NO.:24NM70036

AV. HURTADO DE MENDOZA JOSE JOAQUIN DE OLMEDO 2-17
 ADD: CITY: CUENCA ECUADOR
 RUC: 019030329001

DATE:MAR 15TH 2023

PLACE OF ISSUE:LINYI

SELLER:SHANDONG WITOP DECOR MATERIALS CO.,LTD.

TEL:0086-539-8622802FAX:0086-539-8021802

ADD:803-23, LUSHANG CENTRE, LANSHAN DISTRICT, LINYI CITY, SHANDONG,CHINA

S/N	DESCRIPTION	MODEL	PICTURE	COLOR CODE	SIZE(MM)	PACKAGE (PCS/CARTON)	CARTON	QTY PCS	UNIT PRICE USD/PC	TOTAL AMOUNT USD
1	INTERIOR WPC WALL PANEL FRESH RAW MATERIALS			WT002	210*20*2900	14	100	1400	3.80	5320
2				WT006		14	100	1400	3.80	5320
3				WT130		14	100	1400	3.80	5320
4				WT037		14	50	700	3.80	2660
5				WT026		14	100	1400	3.80	5320
6				WT062		14	50	700	3.80	2660
7				WT092		14	50	700	3.80	2660
8				PM043-X		14	100	1400	3.80	5320
9				WT027 METAL BLACK		14	100	1400	3.80	5320
10				WT159		14	50	700	3.80	2660

14	 CTMPC-0812 		WT037	205*12*2900	18	30	540	2.70	1458
15			WT026		18	30	540	2.70	1458
16			WT062		18	30	540	2.70	1458
17			PM043-X		18	30	540	2.70	1458
18			WT021		18	30	540	2.70	1458
19	INTERIOR WPC WALL PANEL FRESH RAW MATERIALS+ BLACK BASEBOARD  CTMPC-0812 		WT002	159*23*2900	14	15	210	2.59	543.9
20			PM043-X		14	15	210	2.59	543.9
21			WT092		14	15	210	2.59	543.9
22			WT130		14	15	210	2.59	543.9
2*40HQ					1100	16360			56,399.60
SAYS :USD FIFTY-SIX THOUSAND THREE HUNDRED AND NINETY-NINE AND CENTS SIX ONLY									

Nota: Tomado de Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd.

Como fabricante especializado en productos WPC, WITOP cuenta con un departamento de investigación y desarrollo dedicado y un laboratorio independiente. Mantiene una actitud profesional y se encuentra constantemente actualizando y desarrollando nuevos productos para ofrecer una mejor experiencia a sus clientes. A lo largo de los años, han desarrollado cuatro tipos de revestimientos de WPC: superficie ranurada, superficie con relieve, coextrusión y coextrusión bicolor. Estos revestimientos han tenido una excelente aceptación en muchos países y hemos recibido comentarios favorables de distribuidores y usuarios.

Han invertido en investigación y desarrollo para ofrecer productos de decoración que se destaquen por su diseño, funcionalidad y durabilidad. Su amplia gama de productos abarca revestimientos de paredes, paneles decorativos, pisos laminados, techos suspendidos y otros elementos de decoración interior. La experiencia en la fabricación y exportación de materiales de decoración ha permitido a Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd. establecer relaciones comerciales sólidas en diversos mercados. Han trabajado estrechamente con distribuidores y contratistas en todo el mundo, brindando soluciones de decoración para proyectos residenciales, comerciales y de construcción.

La empresa se enorgullece de su compromiso con la calidad del producto. Utilizan tecnologías avanzadas y materias primas de alta calidad para garantizar que sus productos cumplan con los estándares internacionales. Además, tienen un estricto control de calidad en cada etapa de la producción, desde la selección de materiales hasta el embalaje y la entrega. La empresa también se destaca por su servicio al cliente. Comprenden las necesidades y expectativas de sus clientes y se esfuerzan por brindarles un excelente servicio antes, durante y después de la compra. Su equipo de atención al cliente está capacitado para brindar asesoramiento técnico, recomendaciones de productos y soporte personalizado.

Finalmente, Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd. es un fabricante líder en materiales de decoración innovadores. Su enfoque en la innovación, la calidad del producto y el servicio al cliente les ha permitido establecerse como un socio confiable en la industria de la decoración. Con su experiencia en la fabricación y exportación,

han logrado una sólida presencia en diversos mercados y continúan siendo una opción preferida para proyectos de decoración en todo el mundo.

De igual manera con los proveedores anteriores, se procede a evaluar cada uno de los criterios principales sobre la empresa Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd.

Tabla 7
Shandong Witop Decor Materials Co., Ltd.

Criterio de evaluación	Resumen de las características
Experiencia	Llevan más de 25 años en el ámbito de la exportación de productos.
Calidad del producto	La calidad del producto es de una calidad media alta, por la madera que usan, y los químicos que lo agregan, además cuentan con una gran variedad de modelos y colores.
Responsabilidad comercial	En caso de algún defecto de la mercadería, en la siguiente compra se realiza un descuento.
Disponibilidad del producto	Al ser un fabricante que se encuentra en China toma alrededor de 1 a 2 meses en fabricar y el contenedor desde que es embarcado toma aproximadamente 32 días.
Servicio al cliente	Comunicación rápida, con el vendedor es posible realizar contacto telemático y poder obtener información adicional sobre sus productos y de su fábrica, demuestran una comunicación óptima.
Garantía	70 a 90 años
Aranceles	20%

2.02 Gestión de compras y seguro con los proveedores

Por lo general, la gestión con los proveedores en el caso de los productos de WPC está regulada por una garantía concedida por dichas empresas. Su precio unitario tiene un valor de €116,90, sobre el cual se realiza un porcentaje de descuento. Asimismo, en lo que corresponde a los fletes en términos FOB tiene un valor de \$1950 desde el puerto de Shanghái a Guayaquil, así el valor de la prima del seguro es de \$55. Mientras que de €1500 desde Génova a Guayaquil y la prima de seguro desde Italia es \$178,50 y Qingdao con el valor del flete de \$3330 y la prima del seguro de \$100, lo cual se realiza a través de la Empresa Chubb seguros. Impresión de pantalla en CHUBB seguros web.

2.03 Cotizaciones de fletes

Figura 11

Cotización de fletes Shanghai



Cuenca, 26 de marzo de 2024

Señores
TAPITEX M&B CIA. LTDA.
Ciudad.-

Atención: Sra(Srta). CLAUDIA CAZORLA

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, nos es grato poner a su disposición nuestras tarifas para carga FCL-FCL, en términos FOB, con destino a GUAYAQUIL, ECUADOR.

FLETE MARITIMO:

PUERTO	40' HC	Cant.	Total
SHANGHAI	\$ 1,950.00	1	\$ 1,950.00

GASTOS LOCALES EN DESTINO:

	Valor	Cant.	Total	
VISTO BUENO FCL	\$ 100.00	1	\$ 100.00	BL APLICA IVA
THC	\$ 200.00	1	\$ 200.00	CONTENEDOR NO APLICA IVA
COSTO POR MANEJO DE PAGO LOCAL IMPORTACIONES	\$ 375.00	1	\$ 375.00	CONTENEDOR APLICA IVA

PUERTO: SHANGHAI

Subtotal flete + THC:	\$2150.00
Subtotal gastos locales en destino(Inc. IVA):	\$532.00
TOTAL DE LA OFERTA:	\$2682.00 (Inc. IVA)

Nota: Tomado de Farletza

Figura 12

Cotización de fletes Génova



Cuenca, 27 de marzo de 2024

Señores
TAPITEX M&B CIA. LTDA.
Ciudad.-

Atención: Sra(Srta). CLAUDIA CAZORLA

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, nos es grato poner a su disposición nuestras tarifas para carga FCL-FCL, en términos FOB, con destino a GUAYAQUIL, ECUADOR.

FLETE MARITIMO:

PUERTO	40' HC	Cant.	Total
GENOVA	€ 1,500.00	1	€ 1,500.00

GASTOS LOCALES EN DESTINO:

	Valor	Cant.	Total	
VISTO BUENO FCL	\$ 100.00	1	\$ 100.00	BL APLICA IVA
THC	\$ 200.00	1	\$ 200.00	CONTENEDOR NO APLICA IVA
COSTO POR MANEJO DE PAGO LOCAL IMPORTACIONES	\$ 375.00	1	\$ 375.00	CONTENEDOR APLICA IVA

PUERTO: GENOVA

Subtotal flete + THC:	\$1822.93
Subtotal gastos locales en destino(Inc. IVA):	\$532.00
TOTAL DE LA OFERTA:	\$2354.93 (Inc. IVA)

Nota: tomado de Farletza

Figura 13

Cotización de fletes Qingdao



Cuenca, 5 de abril de 2024

Señores
TAPITEX M&B CIA. LTDA.
Ciudad-

Atención: Sra(Srta). CLAUDIA CAZORLA

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, nos es grato poner a su disposición nuestras tarifas para carga FCL-FCL, en términos FOB, con destino a GUAYAQUIL, ECUADOR.

FLETE MARITIMO:

PUERTO	40' HC	Cant.	Total
QINGDAO	\$ 3,300.00	1	\$ 3,300.00

GASTOS LOCALES EN DESTINO:

	Valor	Cant.	Total		
VISTO BUENO FCL	\$ 100.00	1	\$ 100.00	BL	APLICA IVA
THC	\$ 200.00	1	\$ 200.00	CONTENEDOR	NO APLICA IVA
COSTO POR MANEJO DE PAGO LOCAL IMPORTACIONES	\$ 375.00	1	\$ 375.00	CONTENEDOR	APLICA IVA

PUERTO: QINGDAO

Subtotal flete + THC: \$3500.00

Subtotal gastos locales en destino(Inc. IVA): \$546.25

TOTAL DE LA OFERTA: \$4046.25 (Inc. IVA)

Nota: Tomado de Farletza

De acuerdo con los datos anteriores es común observar entre los proveedores factores comunes entre los cuales destaca la capacidad de niveles de exportación y valores similares en los costos.

Ahora bien, a continuación, se detallan los aspectos clave de la gestión con los proveedores según la información proporcionada:

Garantía: las empresas proveedoras conceden una garantía convencional al cliente usuario final de los productos. La garantía cubre vicios y defectos en los materiales y en la fabricación, como astillas, agrietamientos, fisuras, hendiduras, deshilachado, pudrición, descomposición, daños causados por insectos o bacterias. La duración de la garantía es de 10 años a partir de la fecha de compra de los productos.

Registro de compra: Durante el proceso de compra, el cliente usuario final debe registrar su compra en los sitios web de las empresas, en la sección específica de

extensión de garantía. En el registro, se deben aceptar los términos y condiciones de la compra, proporcionar los datos solicitados y adjuntar una copia de la factura de compra del distribuidor autorizado.

Plazo de registro: El registro de compra debe realizarse en un plazo máximo de 60 días desde la adquisición de los productos. Si no se realiza el registro dentro de este plazo, la garantía perderá validez.

Reclamo de vicios o defectos: Si el cliente usuario final encuentra algún vicio o defecto cubierto por la garantía, debe comunicarlo dentro de los 15 días siguientes a la detección. Esto se realiza enviando un correo electrónico a la dirección, siguiendo las instrucciones indicadas y adjuntando el formulario de reclamación correspondiente, junto con descripciones y fotografías del problema detectado.

Evaluación y reparación: Una vez recibida la reclamación, se reserva el derecho de examinar los productos o muestras de estos para realizar las comprobaciones necesarias. Si se determina que los productos presentan vicios o defectos cubiertos por la garantía, el proveedor se compromete a reparar o sustituir los productos de forma gratuita en un plazo razonable.

Exclusiones de la garantía: La garantía no cubre vicios, defectos o falta de conformidad que se deriven de diversas circunstancias, como el uso inapropiado de los productos, la ejecución de diseños técnicos y especificaciones suministradas por el cliente usuario final, la manipulación o modificaciones no autorizadas, el desgaste normal, el mantenimiento incorrecto, entre otros.

CAPÍTULO 3

3. EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

Para la evaluación de los proveedores se utiliza una escala de Likert. La escala de Likert es una técnica comúnmente utilizada en la investigación social y en encuestas para medir actitudes, opiniones y percepciones de las personas hacia determinados temas (Hernández, et al., 2014).

De acuerdo con los precitados autores, la escala de Likert consiste en una serie de afirmaciones o enunciados sobre los cuales los participantes deben expresar su grado de acuerdo o desacuerdo. Estas opciones de respuesta suelen estar representadas por una escala numérica o verbal. En este caso particular, los parámetros de evaluación serán asignados de acuerdo a la siguiente escala de valoración:

Tabla 8
Características / niveles de evaluación

Características de evaluación	/niveles de	de	1 muy baja, 2 baja, 3 promedio, 4 alta y 5 muy alta
Experiencia			De 0 a 7 años: muy baja, de 8 a 15 años: baja, de 16 a 20 años: promedio, de 21 a 30 años: alta y de 31 a 35 años: muy alta
Calidad del producto			5 premium, 4 alta, 3 media, 2 regular y 1 baja
Responsabilidad comercial			Años y porcentaje
Disponibilidad del producto			3 a 4 días: muy alta, 15 días: alta, 32 días: promedio, 2 meses: baja y más de 2 meses: muy baja
Servicio al cliente/Asesoramiento constante			1 muy baja, 2 baja, 3 promedio, 4 alta y 5 muy alta
Comunicación continua			1 muy baja, 2 baja, 3 promedio, 4 alta y 5 muy alta
Valor de aranceles unitarios			1 muy baja, 2 baja, 3 promedio, 4 alta y 5 muy alta
Flete			1 muy baja, 2 baja, 3 promedio, 4 alta y 5 muy alta
Seguro			1 muy baja, 2 baja, 3 promedio, 4 alta y 5 muy alta
Precio FOB unitario			1 muy baja, 2 baja, 3 promedio, 4 alta y 5 muy alta
Garantía			1 muy baja, 2 baja, 3 promedio, 4 alta y 5 muy alta

Tabla 9*Resultados evaluación de Novowood*

Criterio de evaluación	Calificación de prioridad	Resumen de las características	Calificación					Total, ponderado
			1 Muy baja	2 Baja	3 Promedio	4 Alta	5 Muy Alta	
Experiencia	3	20 años.			3			9
Calidad del producto	5	Es una calidad premium, con 14 aditivos y harina de madera			3			15
Responsabilidad comercial	4	En caso de que el 60% de la mercadería llegue en un estado no óptimo para la venta, habrá un descuento en la siguiente compra del 25 al 30%			3			12
Disponibilidad del producto	3	La disponibilidad del producto es, una vez realizado el pedido el proveedor lo fabrica en 15 días hábiles y lo carga al contenedor en 3 días.				4		12
Servicio al cliente	3	La atención es de primera calidad, hablan español y fue instantánea la respuesta.				4		12
Garantía	4	100 años			3			12
Valor de aranceles unitarios	3	La empresa Novowood obtiene una valoración baja puesto que tiene un arancel de 25%.		2				6
Flete	4	Se obtiene esta valoración porque ofrece un flete promedio para la comercialización.			2			8
Seguro	3	Obtiene esta valoración porque la empresa ofrece un seguro que no cumple todas las expectativas de los clientes.		2				6
Precio FOB unitario	3	Obtiene esta evaluación porque ofrece un precio FOB que satisface las expectativas de la comercialización.				4		12

La evaluación de Novowood como proveedor de WPC se basa en diferentes criterios de valoración. En términos de experiencia, la empresa ha obtenido una calificación de 9. Con 20 años en el sector, su experiencia es considerada sólida y confiable. En cuanto a la calidad del producto, Novowood ha recibido una calificación de 15. Su WPC es reconocido por ser de calidad premium, con la inclusión de 14 aditivos y harina de madera. Esto demuestra su compromiso con ofrecer productos superiores a sus clientes.

La responsabilidad comercial de este proveedor ha sido evaluada con una calificación de 12. Como parte de sus políticas comerciales, ofrecen descuentos en futuras compras si el 60% de la mercadería llega en condiciones no óptimas para la venta. Esto demuestra su compromiso de brindar un servicio responsable y de calidad. En términos de disponibilidad del producto, la empresa ha obtenido una calificación de 12. Una vez realizado el pedido, el proveedor fabrica el producto en 15 días hábiles y lo carga en el contenedor en 3 días. Esto indica que cuentan con una buena capacidad de respuesta y pueden satisfacer la demanda de manera eficiente.

La atención al cliente de la organización ha sido evaluada con una calificación de 12. Los clientes han destacado la calidad del servicio recibido, con respuestas rápidas y en español. Esto demuestra su compromiso con la satisfacción del cliente y la excelencia en el servicio. En cuanto a la garantía, la compañía ha obtenido una calificación de 12. Ofrecen una garantía impresionante de 100 años para sus productos, lo que refleja su confianza en la durabilidad y calidad de los mismos.

En relación al valor de aranceles unitarios, ha recibido una calificación de 6, lo que indica un valor promedio en esta área. En cuanto al flete, han obtenido una calificación de 8, lo que sugiere que ofrecen un servicio de transporte con una calificación promedio. En cuanto al seguro, ha obtenido una calificación de 6, lo que implica un nivel promedio en este aspecto. Finalmente, en términos de precio FOB unitario, ha obtenido una calificación de 12, lo que indica un precio promedio en relación a sus competidores.

Finalmente, la evaluación de como proveedor de WPC es positiva, con puntajes destacados en criterios clave como la calidad del producto, la experiencia y la garantía.

Si bien hay áreas en las que podrían mejorar, como el valor de aranceles unitarios y el seguro, en general, Novowood es considerado un proveedor confiable y de calidad en el mercado de WPC

Tabla 10*Resultados de evaluación de Immaka*

Criterio de evaluación	Calificación de prioridad	Resumen de las características	Calificación					Total, ponderado
			1 Muy baja	2 Baja	3 Promedio	4 Alta	5 Muy Alta	
Experiencia	3	20 años.			3			9
Calidad del producto	5	Calidad media alta, ya que sus componentes son genéricos, al igual que su madera.				4		20
Responsabilidad comercial	4	En caso de que el 60% de la mercadería llegue en un estado no óptimo para la venta, habrá un descuento en la siguiente compra del 25 al 30%			3			12
Disponibilidad del producto	3	La disponibilidad del producto es casi inmediata, alrededor de 3 a 4 días.					5	15
Servicio al cliente	3	La atención es de primera calidad, hablan español y fue instantánea la respuesta.				4		12
Garantía	4	30 años		2				8
Valor de aranceles unitarios	3	20%			3			9
Flete	4	Se obtiene esta valoración porque ofrece un flete promedio para la comercialización.			2			8
Seguro	3	Obtiene esta valoración porque la empresa ofrece un seguro que no cumple todas las expectativas de los clientes.		2				6
Precio FOB unitario	3	Obtiene esta evaluación porque ofrece un precio FOB que satisface las expectativas de la comercialización.					5	15

Basado en los puntajes obtenidos para cada criterio de valoración, la evaluación de Immaka como proveedor de WPC es la siguiente: ha demostrado tener una amplia experiencia en el sector, recibiendo una calificación de 9 en este criterio. Con 20 años de trayectoria, se posiciona como un proveedor confiable y con conocimiento en el mercado de WPC. En cuanto a la calidad del producto, ha obtenido una calificación destacada de 15. Su WPC es considerado de alta calidad, respaldado por la inclusión de 14 aditivos y harina de madera. Esto indica que los productos ofrecidos por son de primera categoría.

En términos de responsabilidad comercial, *Immaka* ha recibido una calificación de 12. Su compromiso se refleja en la política de descuentos que ofrecen en futuras compras si la mercadería llega en condiciones no óptimas. Esto muestra su disposición a asumir responsabilidad y garantizar la satisfacción del cliente. La disponibilidad del producto ha sido evaluada con una calificación de 15. Dicho proveedor se destaca por su capacidad de respuesta rápida, fabricando el producto en 15 días hábiles y cargándolo en el contenedor en 3 días una vez realizado el pedido. Esto asegura una entrega eficiente y oportuna de los productos solicitados.

El servicio al cliente ha obtenido una calificación de 12. Los clientes han expresado su satisfacción con la atención de primera calidad recibida, destacando la rapidez y eficiencia en las respuestas. Además, el hecho de que se ofrezca atención en español facilita la comunicación y el entendimiento de los requerimientos del cliente. En cuanto a la garantía, ha obtenido una calificación de 8. Si bien ofrece una garantía de 100 años, este puntaje indica que hay margen para mejorar en este aspecto y generar mayor confianza en la durabilidad y calidad de sus productos.

En relación con el valor de aranceles unitarios y el flete, dicha empresa ha obtenido una calificación de 9 y 8 respectivamente. Esto indica que los costos asociados a los aranceles y el transporte son considerados promedio en comparación con otros proveedores. En términos de seguro, ha obtenido una calificación de 6. Esto sugiere que hay espacio para mejorar en este aspecto y proporcionar una mayor seguridad en los envíos y la protección de los productos.

Finalmente, en cuanto al precio FOB unitario, ha recibido una calificación destacada de 15. Esto indica que sus precios son competitivos y atractivos en comparación con otros proveedores de WPC.

Por último, la evaluación de *Immaka* como proveedor de WPC es mayormente positiva, con puntajes altos en criterios clave como la calidad del producto, la disponibilidad del producto y el precio FOB unitario. Sin embargo, existen áreas donde se puede buscar mejorar, como la garantía y el seguro, para brindar una experiencia aún más completa y confiable a los clientes.

Tabla 11*Resultados de evaluación de Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.*

Criterio de evaluación	Calificación de prioridad	Resumen de las características	Calificación					Total, ponderado
			1 Muy baja	2 Baja	3 Promedio	4 Alta	5 Muy Alta	
Experiencia	3	15 años.		2				6
Calidad del producto	5	No es la calidad más alta del mercado, pero es óptima en precios		2				10
Responsabilidad comercial	4	Si el producto llega con algún defecto, se tuviera que realizar el conteo de las piezas dañadas y en el siguiente pedido hubiera una reposición de esta misma cantidad.			3			12
Disponibilidad del producto	3	Alrededor de 1 a 2 meses en fabricar y el contenedor desde que es embarcado toma aproximadamente unos 32 días.			3			9
Servicio al cliente	3	La atención es de primera calidad, hablan español y fue instantánea la respuesta.			3			9
Garantía	4	10 años		2				8
Valor de aranceles unitarios	3	20%, relaciones con el país China				4		12
Flete	4	Se obtiene esta valoración porque ofrece un flete promedio para la comercialización.				2		8
Seguro	3	Obtiene esta valoración porque la empresa promedio ofrece un seguro que no cumple todas las expectativas de los clientes.			3			9
Precio FOB unitario	3	Obtiene esta evaluación porque ofrece un precio FOB que satisface promedio a las expectativas de la comercialización.			3			9

Basado en los puntajes obtenidos para cada criterio de valoración, la evaluación de Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. como proveedor de WPC es la siguiente: En términos de experiencia, este proveedor ha obtenido una calificación de 6. Esto indica que tienen cierta experiencia en el sector, aunque no tan extensa como otros proveedores evaluados. En cuanto a la calidad del producto, han recibido una calificación de 10. Esto sugiere que su WPC se considera de calidad aceptable, aunque puede haber margen para mejorar y ofrecer productos de mayor calidad en comparación con otros proveedores.

En términos de responsabilidad comercial, dicha empresa ha obtenido una calificación de 12. Esto indica que tienen políticas comerciales que reflejan su compromiso con la responsabilidad y la satisfacción del cliente. La disponibilidad del producto ha sido evaluada con una calificación de 9. Esto sugiere que en general tienen una buena disponibilidad de productos, aunque puede haber casos en los que la disponibilidad sea limitada.

El servicio al cliente ha obtenido una calificación de 9. Esto indica que proporcionan un servicio aceptable al cliente, aunque puede haber oportunidades para mejorar y ofrecer un servicio más eficiente y satisfactorio. En cuanto a la garantía, han obtenido una calificación de 8. Esto indica que ofrecen una garantía, aunque puede haber espacio para mejorar y ofrecer condiciones de garantía más favorables.

En relación al valor de aranceles unitarios, han obtenido una calificación de 12. Esto sugiere que sus aranceles unitarios son considerados aceptables en comparación con otros proveedores. En cuanto al flete, han obtenido una calificación de 8. Esto indica que ofrecen un servicio de flete que se considera aceptable, aunque puede haber margen para mejorar en términos de eficiencia y costos.

En cuanto al seguro, han obtenido una calificación de 9. Esto sugiere que ofrecen un nivel de seguro adecuado para proteger los productos durante el transporte. Finalmente, en cuanto al precio FOB unitario, han obtenido una calificación de 9. Esto indica que sus precios FOB unitarios se consideran aceptables en comparación con otros proveedores.

En conclusión, la evaluación de Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. como proveedor de WPC es en general promedio, con calificaciones que reflejan un desempeño aceptable en la mayoría de los criterios evaluados. Sin embargo, existen áreas donde se puede buscar mejorar, como la experiencia, la calidad del producto y el servicio al cliente, para brindar una experiencia más sólida y competitiva en el mercado.

Tabla 12*Resultados de evaluación de Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd.*

Criterio de evaluación	Calificación de prioridad	Resumen de las características	Calificación					Total, ponderado
			1 Muy baja	2 Baja	3 Promedio	4 Alta	5 Muy Alta	
Experiencia	3	25 años.				4		12
Calidad del producto	5	Calidad media alta			3			15
Responsabilidad comercial	4	En caso de algún defecto de la mercadería, en la siguiente compra se realiza un descuento.			3			12
Disponibilidad del producto	3	Alrededor de 1 a 2 meses en fabricar y el contenedor desde que es embarcado toma aproximadamente unos 32 días.		2				6
Servicio al cliente	3	Comunicación rápida, con el vendedor es posible realizar contacto telemático y poder obtener información adicional.			3			9
Garantía	4	70 a 90 años				5		20
Valor de aranceles unitarios	3	20% relaciones con el país China			3			9
Flete	4	Se obtiene esta valoración porque ofrece un flete promedio para la comercialización.			3			12
Seguro	3	Obtiene esta valoración porque la empresa ofrece un seguro que no cumple todas las expectativas de los clientes.				4		12
Precio FOB unitario	3	Obtiene esta evaluación porque ofrece un precio FOB que satisface las expectativas de la comercialización.				4		12

Basado en los puntajes obtenidos para cada criterio de valoración, la evaluación de Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. como proveedor de WPC es la siguiente: En términos de experiencia, dicho proveedor ha obtenido una calificación de 12. Esto indica que tienen una experiencia sólida en el sector, lo cual es un factor positivo para considerarlos como proveedores confiables.

La calidad del producto ha sido evaluada con una calificación excepcional de 15. Esto sugiere que su WPC es reconocido por ser de calidad premium y superior en comparación con otros proveedores. La alta calificación en este criterio destaca la excelencia de sus productos. En cuanto a la responsabilidad comercial, esta empresa ha obtenido una calificación de 12. Esto indica que son considerados altamente responsables en sus prácticas comerciales. Su compromiso con la satisfacción del cliente y la integridad en los negocios es notable.

Sin embargo, en términos de disponibilidad del producto, han recibido una calificación baja de 6. Esto sugiere que pueden tener dificultades para mantener una oferta constante de productos, lo cual puede afectar la capacidad de entrega y satisfacción del cliente. El servicio al cliente ha obtenido una calificación de 9. Aunque no es la calificación más alta, indica que ofrecen un servicio aceptable y satisfactorio para sus clientes.

En cuanto a la garantía, han obtenido una calificación destacada de 20. Esto demuestra un compromiso notable con la satisfacción y confianza del cliente, al ofrecer una garantía amplia y beneficiosa para sus productos. En relación al valor de aranceles unitarios, flete y seguro, han obtenido calificaciones de 9, 12 y 12 respectivamente. Estos puntajes sugieren que sus valores y servicios en estos aspectos son promedio en comparación con otros proveedores. En cuanto al precio FOB unitario, han obtenido una calificación de 12. Esto indica que sus precios se consideran competitivos y justos en relación con la calidad de sus productos.

En función de lo anterior, la evaluación de Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. como proveedor de WPC es mayormente positiva, con calificaciones sobresalientes en criterios clave como la calidad del producto, la responsabilidad comercial y la garantía. Sin embargo, hay áreas donde pueden buscar

mejorar, como la disponibilidad del producto, para brindar una experiencia más completa y satisfactoria a sus clientes.

Figura 13
Liquidación arancelaria Qingdao

Transacción QIM - ORDEN DE IMPORTACI... 001 QIM 000000786 Factura Proveedor Moneda DO 1 Referencia

Fecha Registro miércoles, 15 de mayo de 2024 Tipo Comprobante Bodega BODEGA IMPORTACI...

Fecha Emisión miércoles, 15 de mayo de 2024 Id Credito Tributario Fecha Llegada 2024-05-15

Proveedor 003024 SHANDONG WITOP DECOR MATER... Pagado Aut. Sri Estado PRODUCCION

Encargado Seguro 100.00 Recargo 0.00 ISD 0.00

Cuenta Contable Flete 3,300.00 Aranceles 6,319.96 Salvaguardas 0.00

Auxiliar/Pedido FODInfa 158.00 FOB Adicional 0.00 Diferenda Cambio 0.00

Transporte Gasto 1,602.47 Intereses 0.00 Baja 0.00

to	Descripcion	BO	Canti...	UN	Costo	Valor FOB	Seguro	Flete	Valor CIF	% Arancel	Valor Arancel	Gasto	ISD	%SALV	SALV	%Int	Interes	% Dif	Diferen
	REVEST INTER 3 ALTO CAFE WT002 CRT-14 (29...	BI	7421	UN	3.8	28199.8	100	3300	31599.8	20	6319.96	1760.47	0	0	0	0	0	0	0
			7421		3.8	28199.8	100	3300	31599.8	20	6319.96	1760.47	0	0	0	0	0	0	0

Subtotal 28,199.80
 Descuento 0% 0.00
 Transporte 0.00
 Otros 0.00
 Iva 15% 5,711.66
 Ice 0.00

Subtotal Impuesto 28,199.80
 Subtotal Exento 0.00

TOTAL 45,391.89

Observaciones

Impreso Bloqueado Anulado Liquidado

Nota: Captura de pantalla del sistema BITS, liquidación de aranceles pre aduana, puerto de Qingdao.

Como se observa en la figura anterior, se declara un valor de arancel de 20% desde el puerto de Qingdao, el flete costó \$3300. El valor total de arancel pagado fue de \$6.319,96 y FODInfa 158.

Figura 14
Liquidación arancelaria Shanghai

Mantenimiento importaciones

Transacción OIM - ORDEN DE IMPORTACIONES 001 OIM 00000786 Factura Proveedor Moneda DO 1 Referencia

Fecha Registro miércoles, 15 de mayo de 2024 Tipo Comprobante Bodega BODEGA IMPORTACIONES

Fecha Emisión miércoles, 15 de mayo de 2024 Id Credito Tributario Fecha Llega 2024-05-15

Proveedor 003024 SHANDONG WITTOPDECOR MATER Pagado Aut: Si Estado PRODUCCION

Encargado Seguro 55.00 Recargo 0.00 ISD 0.00

Cuenta Contable Flete 1,800.00 Aranceles 4,703.40 Salvaguardas 0.00

Auxiliar/Pedido FODInfa 117.90 FOB Adicional 0.00 Diferencia Cambio 0.00

Transporte Gasto 1,587.95 Intereses 0.00 Baja 0.00

Recalcular

#	Producto	Descripcion	BO	Cantidad	UN	Costo	Valor FOB	Seguro	Flete	Valor CIF	% Arancel	Valor Arancel	Gasto	ISD	%SALV	SALV	%Int	Interes	% Dif
1	229729	REVIST EXTERIOR CAFE OSCURO DC 290X2.5...	BI	3000	UN	7,220,666	21661,998	55	1800	22517	20	4703,4	1705,85	0	0	0	0	0	0
				3000		7,220,666	21661,998	55	1800	22517	20	4703,4	1705,85	0		0			0

Subtotal 21,662.00

Descuento 0% 0.00

Transporte 0.00

Otros 0.00

Subtotal Impuesto 21,662.00

Iva 15% 4,230.75

Subtotal Exento 0.00

Ice 0.00

TOTAL 34,177.00

Observaciones

Impreso Bloqueado Anulado Liquidado

Nota: Captura de pantalla del sistema BITS, liquidación de aranceles pre aduana, puerto de Shanghai.

Como se observa en la figura anterior, se declara un valor de arancel de 20% desde el puerto de Shanghai, el flete costó \$1800. El valor total de arancel pagado fue de \$4703,40 y FODInfa 117,90.

Figura 15
Liquidación arancelaria Génova

The screenshot displays the 'Mantenimiento importaciones' window. At the top, there are fields for 'Transacción' (OIDM - ORDEN DE IMPORTACI...), 'Fecha Registro' (miércoles, 15 de mayo de 2024), 'Fecha Emisión' (miércoles, 15 de mayo de 2024), 'Proveedor' (003024 SHANDONG WITOPDECORMATERI...), and 'Fecha Llega' (2024-05-15). A 'Recalcular' button is visible. Below these are fields for 'Seguro' (178.50), 'Flete' (1,800.00), 'Aranceles' (15,366.37), 'FODInfa' (384.16), 'Gasto' (1,591.92), and 'Intereses' (0.00). The 'Estado' is set to 'PRODUCCION'.

#	Producto	Descripción	BO	Canti...	UN	Costo	Valor FOB	Seguro	Flete	Valor CIF	% Arancel	Valor Arancel	Gasto	ISD	%SALV	SALV	%Int	Interes	% Dif
1	229787	REVEST INTER 3 ALTO CAFE W7002 CRT-14 (29...	BI	1600	UN	46,783.33	74853.328	178.5	1800	76831.83	20	15366.37	1976.08	0	0	0	0	0	0
						1600	46,783.33	74853.328	178.5	1800	76831.83	20	15366.37	1976.08	0	0	0	0	0

Observaciones:

Subtotal: 74,853.33
 Descuento: 0% (0.00)
 Transporte: 0.00
 Otros: 0.00
 Iva: 15% (13,887.35)
 Ice: 0.00
TOTAL: 108,061.63

Subtotal Impuesto: 74,853.33
 Subtotal Excento: 0.00

Impreso Bloqueado Anulado Liquidado

Nota: Captura de pantalla del sistema BITS, liquidación de aranceles pre aduana, puerto de Génova.

Como se observa en la figura anterior, se declara un valor de arancel de 20% desde el puerto de Génova, el flete costó \$1800. El valor total de arancel pagado fue de \$15366.37 y FODInfa 384,16.

De acuerdo con las imágenes anteriores, al enfocarse únicamente en los costos de liquidación de aranceles, la opción 2 parece ser la más económica, en vista que tiene un valor total más bajo en comparación con las otras opciones. Sin embargo, se debe tener en cuenta el costo del flete, que es más alto en la opción 1. Se considera tanto el costo del arancel como el costo del flete.

Adicionalmente, es importante tener en cuenta otros factores, como la ubicación geográfica, los tiempos de tránsito, la confiabilidad del transporte y los servicios adicionales ofrecidos por cada puerto. Estos factores pueden influir en la elección de la mejor opción en términos de eficiencia y rentabilidad en el contexto específico de tu situación.

La política empresarial de Tapitex M&B no considera el PVP (Precio de Venta al Público) como factor determinante en las decisiones de comercialización del PWC, debido a políticas de la empresa, entonces es necesario evaluar otros factores para tomar decisiones informadas, entre las cuales se destaca calidad del producto, tiempo de entrega, servicio al cliente, costos adicionales, reputación y experiencia del proveedor. Al evaluar estos factores adicionales, se puede tomar una decisión más informada sobre la mejor opción para la comercialización del PWC, teniendo en cuenta la política empresarial de Tapitex M&B y los objetivos comerciales específicos de la empresa.

Tabla 13
Cuadro comparativo general

Criterio de evaluación	Novowood	Immaka	Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd.	Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd.
Experiencia	9	9	6	12
Calidad del producto	15	15	10	15
Responsabilidad comercial	12	12	12	12
Disponibilidad del producto	12	15	9	6
Servicio al cliente	12	12	9	9
Garantía	12	8	8	20
Valor de aranceles unitarios	6	9	12	9
Flete	8	8	8	12
Seguro	6	6	9	12
Precio FOB unitario	12	15	9	12
Total	104	109	92	119

En general, tanto Novowood como Immaka, Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. y Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. obtuvieron calificaciones altas en varios criterios, como la calidad del producto y la responsabilidad comercial. Sin embargo, cada proveedor tiene sus fortalezas y debilidades en diferentes áreas, como la experiencia, la disponibilidad del producto y la garantía. La elección del proveedor más adecuado dependerá de las prioridades y necesidades específicas de cada proceso de comercialización.

Planes para la selección de proveedores:

Plan A:

- **Evaluar la calidad del producto:** Comparar las calificaciones de calidad del producto de los proveedores. Tanto Novowood como Immaka y Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. obtuvieron una calificación de 15, lo que indica una alta calidad. En este criterio, los tres proveedores son opciones sólidas.
- **Considerar la disponibilidad del producto:** Evaluar la calificación de disponibilidad del producto de cada proveedor. Novowood y Immaka obtuvieron calificaciones de 12 y 15 respectivamente, lo que indica una buena disponibilidad. En este aspecto, ambos proveedores son opciones confiables.
- **Revisar la garantía ofrecida:** Comparar las calificaciones de garantía de los proveedores. Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. obtuvo una calificación de 20, lo que indica una garantía excepcionalmente favorable. Esto puede ser un factor decisivo para seleccionar a este proveedor, ya que ofrece una mayor protección y confianza en los productos.

Plan B:

- **Analizar la experiencia:** Comparar las calificaciones de experiencia de los proveedores. Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. obtuvo la calificación más alta con un puntaje de 12, lo que indica una amplia experiencia en el sector. Esta experiencia puede ser un indicador de su capacidad para ofrecer productos de calidad y un servicio sólido.
- **Evaluar el servicio al cliente:** Comparar las calificaciones de servicio al cliente de los proveedores. Novowood, Immaka y Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. obtuvieron calificaciones de 12, lo que indica un servicio aceptable. En este criterio, los tres proveedores son opciones comparables.
- **Considerar el precio FOB unitario:** Comparar las calificaciones de precio FOB unitario de los proveedores. Tanto Immaka como Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. obtuvieron una calificación de 15, lo que sugiere que ofrecen precios competitivos. Este aspecto puede ser relevante para seleccionar

a uno de estos proveedores, ya que ofrecen un buen equilibrio entre calidad y precio.

Plan C:

- **Evaluar la responsabilidad comercial:** Comparar las calificaciones de responsabilidad comercial de los proveedores. Todos los proveedores, incluyendo Novowood, Immaka, Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. y Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd., obtuvieron una calificación de 12 en este criterio. Esto indica que todos ellos son considerados responsables y confiables en sus prácticas comerciales.
- **Revisar el valor de aranceles unitarios, flete y seguro:** Comparar las calificaciones en estos criterios de los proveedores. En este caso, Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. obtuvo una calificación de 12 en valor de aranceles unitarios y Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. obtuvo calificaciones de 12 en flete y seguro. Estas calificaciones indican que ambos proveedores ofrecen condiciones favorables en términos de costos adicionales asociados a los envíos y transporte.
- **Considerar la flexibilidad y adaptabilidad:** Evaluar la capacidad de los proveedores para adaptarse a las necesidades específicas del proyecto. En este aspecto, es recomendable comunicarse directamente con cada proveedor para discutir requisitos particulares y evaluar su nivel de flexibilidad y capacidad de personalización.

Selección y razones:

Basándonos en los planes A, B y C, se pueden tomar diferentes decisiones de selección de proveedores según las prioridades y necesidades específicas:

- Si la calidad del producto es la máxima prioridad, tanto Novowood como Immaka son opciones sólidas debido a sus altas calificaciones en este criterio.
- Si se valora la experiencia y la garantía, Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. se destaca, ya que obtuvo la calificación más alta en experiencia y una calificación excepcional en garantía.

- Si se busca un equilibrio entre precio y calidad, Immaka y Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. son opciones para considerar, en vista que obtuvieron calificaciones sólidas en calidad del producto, servicio al cliente y precio FOB unitario.
- Si la responsabilidad comercial y las condiciones logísticas son factores clave, Huangshan Huasu New Material Science & Technology Co., Ltd. puede ser una opción interesante debido a sus calificaciones favorables en valor de aranceles unitarios, flete y seguro.

En última instancia, la elección debe basarse en la ponderación de los criterios de evaluación según las necesidades específicas del negocio, así como en la comunicación directa con los proveedores para obtener información adicional y aclarar cualquier duda.

CONCLUSIONES

El análisis comparativo de inteligencia de mercado en la importación de productos de WPC y productos tradicionales en el sector de acabados de construcción y decorativos en la ciudad de Cuenca proporcionará información valiosa para la toma de decisiones estratégicas en el negocio. Permitirá identificar las ventajas y desventajas de los productos y proveedores, así como las oportunidades y desafíos en el mercado.

Es recomendable realizar estudios adicionales y continuos en el campo de la inteligencia de mercado para mantenerse actualizado sobre las tendencias y cambios en el sector de acabados de construcción y decorativos. Esto incluye la investigación de nuevas tecnologías, materiales y proveedores, así como el seguimiento de las demandas y preferencias de los clientes.

El análisis y diagnóstico del producto en el mercado a nivel internacional y el diagnóstico de la empresa Tapitex M&B brindarán una comprensión profunda del entorno competitivo y las fortalezas y debilidades de la empresa. Esto permitirá identificar oportunidades para mejorar la estrategia de importación y comercialización de productos.

La definición de las mejores características de los proveedores y la recopilación de información a nivel mundial permitirá seleccionar y establecer relaciones sólidas con los proveedores más adecuados. Esto contribuirá a asegurar la calidad de los productos importados y optimizar el proceso de adquisición.

El análisis comparativo de los proveedores proporcionará información clave para tomar decisiones informadas sobre cuáles proveedores cumplen mejor con los requerimientos de calidad, precio y disponibilidad de productos. Esto permitirá establecer relaciones comerciales sólidas y garantizar la satisfacción de los clientes.

En este sentido, de acuerdo con lo planteado anteriormente los mejores proveedores considerados son Immaka y Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. son opciones para tomar en cuenta, una vez que obtuvieron calificaciones sólidas en calidad del producto, servicio al cliente y precio FOB unitario.

En función al análisis y diagnóstico del producto en el mercado internacional y el dictamen de la empresa Tapitex M&B, se puede obtener una comprensión más profunda del entorno competitivo y las fortalezas y debilidades de la empresa. Esto es fundamental para identificar oportunidades de mejora en la estrategia de importación y comercialización de productos.

Una vez que se han definido las mejores características de los proveedores y se ha recopilado información a nivel mundial, se puede proceder a seleccionar y establecer relaciones sólidas con los proveedores más adecuados. Esta selección cuidadosa contribuirá a garantizar la calidad de los productos importados y optimizar el proceso de adquisición.

El análisis comparativo de los proveedores proporcionará información clave para tomar decisiones informadas sobre cuáles proveedores cumplen mejor con los requisitos de calidad, precio y disponibilidad de productos. En este sentido, Immaka y Shandong Witop Decoration Materials Co., Ltd. se presentan como opciones a considerar, debido a que han obtenido calificaciones sólidas en calidad del producto, servicio al cliente y precio FOB unitario.

Al tomar en cuenta estos factores, establecer relaciones comerciales sólidas con proveedores confiables y satisfacer las necesidades de los clientes, se puede mejorar la estrategia de importación y comercialización de productos de la empresa Tapitex M&B.

RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar estudios exhaustivos de mercado para evaluar las necesidades y preferencias de los consumidores tanto a nivel internacional como local. Adicionalmente, se sugiere llevar a cabo una evaluación interna de la empresa Tapitex M&B para identificar áreas de mejora y optimización en términos de su capacidad para competir en el mercado de acabados de construcción y decorativos.

Se recomienda realizar investigaciones exhaustivas sobre los proveedores potenciales, incluyendo su reputación, calidad de productos, capacidad de suministro, prácticas éticas y precios. Asimismo, es importante mantener una comunicación

abierta con los proveedores seleccionados y establecer acuerdos claros y mutuamente beneficiosos.

Es fundamental establecer estudios y análisis continuos de los proveedores, ya que el mercado y las condiciones pueden cambiar con el tiempo. También se recomienda mantener una comunicación abierta con los proveedores seleccionados para establecer una relación de colaboración y estar al tanto de las novedades y avances en la industria de acabados de construcción y decorativos.

REFERENCIAS

- Acosta, D., & Traslaviña, P. (2022). *Aplicación de la guía Pmbok 6ed en la planificación de la construcción de viviendas tipo (vis) a partir del material reciclado WPC en la localidad de Santa Fe de la ciudad de Bogotá*. Universidad Católica de Colombia. <https://hdl.handle.net/10983/26967>
- Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador (AVIPE). (2024). *INEC mejora periodicidad de publicación de estadísticas de Edificaciones en Ecuador*. <https://apive.org/inec-mejora-periodicidad-de-publicacion-de-estadisticas-de-edificaciones-en-ecuador/>
- Avendaño, E., & Henao, A. (2021). *Inteligencia de mercados.: Una visión integral e interdisciplinaria para la internacionalización de las pymes*. Colombia: Editorial Universidad del Norte. https://www.google.com.ec/books/edition/Inteligencia_de_mercados/HnCHEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=0
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos (7a. ed.)*. https://books.google.com.ec/books?id=QfxQDAAAQBAJ&newbks=0&hl=es&source=newbks_fb&redir_esc=y
- Banco Central de Ecuador. (2024). *Boletín de Cuentas Nacionales Trimestrales*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Indices/c122032023.htm>
- Beltrá, N. (2022). *Comportamiento sostenible del WPC frente a materiales en muros de construcción convencionales utilizados para la vivienda de interés social rural en Colombia*. Universidad Católica de Colombia. <https://repository.ucatolica.edu.co/entities/publication/107580b6-3f71-4883-ae7f-3fc09574abcb>
- Cabrera, A. (2020). *Manual de uso de las reglas Incoterms 2020*. España, ICG Marge, SL. https://www.google.com.ec/books/edition/Manual_de_uso_de_las_reglas_Incoterms_20/WSLfdwAAQBAJ?hl=es&gbpv=0
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2022). *Índice de precios de la construcción*. <https://www.lacamara.org/website/cie/indice-de-precios-de-la-construccion-ipco/>
- Cámara de Comercio Internacional. (2024). *¿Qué son los Incoterms?* <https://www.partidalogistics.com/incoterms-fob-cif-ex-works/>
- Cruz, M. (2018). *Metodología de Investigación en Pedagogía Social*. España: Universidad de Salamanca.
- Foshan Mexitech Co., Ltd. (2022). *Situación del Mercado de WPC*. <http://www.mexytech.com>
- G&B Import Latinoamérica, C.A. . (2024). *Fabricación de WPC*. <https://ecoinnovacion.jimdofree.com/wpc/proceso-productivo/>

- Garzón, G. (2024). WPC, La “revolución” en materiales sustitutos de la madera. *Revista M&M*. <http://revista-mm.com/tableros-madera-y-subproductos/wpc-revolucion-materiales-sustitutos-madera/>
- Hernández, R., Fernandez, C., & Batista, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Edificio Punta Santa Fe.
- Immaka. (2024). *Cotización*. <https://immaka.com.ec/>
- Izzi, Y. (2023). *Edible Films Based on Tapioca Starch and WPC or Gelatine Plasticized with Glycerol: Potential Food Applications Based on Their Mechanical and Heat-Sealing Properties*. Springer Link. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11947-023-03089-y>
- Jiménez, J. (2021). Análisis a las Innovaciones de los Incoterms 2020 y la Situación Actual del Comercio Exterior del Ecuador. *Ciencias Sociales Y Económicas*, 5(1), 53–71. <https://doi.org/10.18779/csye.v5i1.423>
- Nghia Son Wooden Furniture Co., Ltd. (2024). Productos. <https://nghiason.com.vn/>
- Novowood. (2024). *Novowood*. <https://www.novowood.it/es>
- Sabry, F. (2024). *Inteligencia de mercado: Dominar la inteligencia de mercado estrategias para el éxito en un mundo basado en datos*. Mil Millones De Conocimientos. https://www.google.com.ec/books/edition/Inteligencia_de_mercado/nYfwEA-AAQBAJ?hl=es&gbpv=0
- Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. (2014). *Reparación y Evaluación de Proyectos 6ta edición*. Mc Graw Hill Education. <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1243/1/Sapag-proyectos%206ta%20edici%C3%B3n.pdf>
- Tapitex M&B Cia. Ltda. . (2024). <https://tapitex.com/>
- Tekno Step. (2024). https://tekno-step.com/helpie_faq/que-garantia-tiene-la-fachada-de-wpc/#:~:text=Las%20fachadas%20de%20WPC%20tienen,a%C3%B1os%20con%20un%20uso%20adecuado.
- Tongsan. (2024). *Proceso de extrusión de MADERA SINTÉTICA WPC*. <https://ppcorrugatedsheetmachine.com/es/extrusion-madera-sintetica-wpc/>