



TRABAJO DE TITULACIÓN

CARRERA:

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

IMPORTACIÓN DE EQUIPOS PARA LA CONSTRUCCIÓN (TALADROS)
PARA IMPLEMENTAR UN LOCAL COMERCIAL DE VENTA AL POR MAYOR Y
MENOR EN LA CIUDAD DE LOJA.

DOCENTE:

Tnlga. María del Cisne Carrión Torres

ALUMNO:

Ángel Francisco Ojeda Ochoa

PERIODO ACADÉMICO:

OCTUBRE 2023 – FEBRERO 2024



ENSAYO

1. TEMA:

IMPORTACIÓN DE EQUIPOS PARA LA CONSTRUCCIÓN (TALADROS)
PARA IMPLEMENTAR UN LOCAL COMERCIAL DE VENTA AL POR MAYOR Y
MENOR EN LA CIUDAD DE LOJA.

2. INTRODUCCIÓN

Este trabajo permite establecer la importación de productos, poniendo en práctica los conocimientos del comercio exterior para poder acceder a este tipo de insumos y de esta manera generar el local comercial de productos de venta al por mayor y menor de equipos e insumos para la construcción en la ciudad de Loja. Importar taladros para Ecuador puede ser una buena oportunidad de negocio, dado el crecimiento del sector de la construcción en el país.

Para este propósito fue necesario conocer cuáles son los requerimientos del conocimiento basado en el estudio del mercado de los bienes y mercadería para su importación, el estudio de los equipos de construcción, proveedores, regulaciones y documentación, las normas de calidad que deben de aplicarse con la finalidad de elevar el nivel de competitividad, estrategia de ventas, seguridad y garantía del comercio.

Se establece un estudio general donde se aplican los conocimientos del comercio exterior en razón de las políticas nacionales y sus beneficios, las regulaciones y documentación, considerando la posible disminución del valor al impuesto agregado para esta área de comercio con la finalidad de reactivarla, lo que implica una oportunidad de inversión.



Con todo lo analizado conceptualmente se puede determinar que los taladros son herramientas versátiles y esenciales en cualquier obra de construcción, permitiendo perforar, fijar, y ensamblar materiales de manera eficiente y precisa, es una herramienta fundamental en el ámbito de la construcción.

El estudio y análisis de mercado en la ciudad de Loja nos permite determinar la necesidad de implementar un local comercial destinado a la venta al por mayor y menor en la localidad, así como una disponibilidad de variedad de productos, de marcas reconocidas con garantía en funcionamiento y repuestos, además con aplicación de las normas de calidad ISO e INEM, las cuales establecen la generación de garantía en la comercialización de sus productos bajo estándares internacionales de confiabilidad de sus equipos e insumos.

Para finalizar se determina que importar taladros para Ecuador se refiere al proceso de adquirir y traer desde otro país herramientas de perforación que son utilizadas en el sector de la construcción. Esto implica seleccionar proveedores, cumplir con normativas locales, gestionar logística y establecer canales de venta, todo con el objetivo de satisfacer la demanda creciente en el mercado ecuatoriano. Se considera factible la importación de equipos para la construcción (taladros) para implementar un local comercial de venta al por mayor y menor en la ciudad de Loja.

3. DESARROLLO

Loja es una ciudad con un crecimiento moderado en términos de desarrollo urbano y de infraestructura. Sin embargo, al ser un centro de referencia en la región sur del Ecuador, presenta una demanda constante de herramientas especializadas para obras públicas, construcción de viviendas, proyectos de urbanización y otros trabajos técnicos. Además, con el avance en la



construcción de infraestructuras turísticas, culturales y comerciales, el uso de taladros se ha vuelto esencial para ejecutar trabajos tanto en proyectos grandes como en pequeños. La importación de taladros para la ciudad de Loja, una urbe ubicada en el sur de Ecuador, implica un proceso comercial y logístico que busca satisfacer la demanda local de herramientas para el sector de la construcción y otros ámbitos productivos, como la carpintería, la minería y la industria manufacturera.

El proceso de importación de taladros implica una serie de pasos que deben cumplirse para asegurar el abastecimiento y distribución, es así que el Comercio Exterior nos permite realizar actividades comerciales mediante el intercambio de bienes y servicios entre países, es un componente esencial de la economía global que permite a las naciones especializarse en la producción de ciertos productos y servicios, para luego intercambiarlos con otros países, optimizando así la eficiencia económica global. Cada paso en el proceso de importación puede involucrar detalles específicos dependiendo de la naturaleza exacta de los taladros y las regulaciones vigentes en Ecuador. Es recomendable trabajar con profesionales en comercio exterior y agentes aduaneros para asegurar que todos los requisitos sean cumplidos adecuadamente.

El gobierno de Ecuador ha implementado varios incentivos para impulsar el sector de la construcción, con el objetivo de dinamizar la economía y promover el desarrollo urbano, el marco regulatorio en Ecuador facilita la creación de alianzas público-privadas (APP), permitiendo a las empresas del sector privado participar en proyectos de infraestructura pública como la construcción de hospitales, carreteras, y otras obras civiles. En ciertos casos, empresas que participan en contratos públicos o que se dedican a actividades productivas incentivadas por

el Estado pueden acceder a beneficios fiscales, entre ellos la devolución o reducción del IVA en la compra de equipos y herramientas, incluidos los taladros.

En algunos proyectos de infraestructura financiados por el gobierno o instituciones internacionales, donde se promueva la sostenibilidad o el desarrollo regional, podría haber incentivos fiscales como la devolución o reducción del IVA para las herramientas y equipos utilizados.

Los acontecimientos nacionales de emergencia por guerra interna han llevado al cambio de planes en la reducción del IVA en el sector de la construcción y señala *“el proyecto de ley de Noboa no incluyó la reducción del IVA del 12% al 5% para el sector de la construcción. En su lugar propuso un sistema de devolución del IVA”*¹

Esta circunstancia varía los niveles de inversión, pero la devolución del IVA es una alternativa de poder invertir de manera adecuada y mantener las expectativas de la importación de equipos para la construcción (taladros) para implementar un local comercial de venta al por mayor y menor de equipos e insumos para la construcción como mecanismo adecuado y una oportunidad para la inversión.

La ciudad de Loja está en crecimiento y demanda de zonas de vivienda, razón por la cual mejora el panorama de inversión y se basará en la demanda generada por las empresas que se dedican a la construcción y ofrecen sus servicios para edificación, remodelación en obras gris, infraestructura y demás acciones de intervención como centros comerciales, sector educativo,

¹ Orozco, Mónica; Tapia, Evelyn. (2023): PRIMICIAS el periodismo competitivo. Economía, Reforma tributaria: estos son los 10 puntos clave del proyecto de Noboa. Recuperado de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/reforma-tributaria-claves-noboa-impuestos/>



salud, bienes públicos, condominios residenciales, haciendas, fincas, terrenos entre otras áreas sean estar urbanas o rurales.

Para que el proyecto funcione se requiere:

“El proceso parece algo complicado a primera vista, pero los pasos más técnicos se pueden realizar por empresas especializadas. Lo importante es mantener la buena relación con el cliente y evitar que nos “salte” para comprar directamente al fabricante, si no es nuestra entidad”.

Las etapas –de un modo simplificado- son:

1. La entidad exportadora establece un contrato con una entidad clienta. La mercancía la compra de un proveedor o puede que la misma empresa sea quien produce el bien o el servicio. En el caso de pequeñas empresas, normalmente se compra a un proveedor, actuando de intermediarios en la venta.

2. La empresa proveedora tiene que preocuparse de adecuar su producto a la normativa del país de destino (certificaciones, normalización, etc.). Este es un proceso caro y complejo. Normalmente las grandes empresas ya tienen esa parte solucionada, en todo caso debe asegurarse en el contrato de compra al fabricante que es exclusiva cuenta suya.

3. Se realizan contratos entre la entidad que realiza la exportación, su proveedor y su cliente. Ese contrato con el cliente, establece las condiciones de entrega del producto o servicio: número de unidades, presentación (envase y embalaje), precio, divisa y el medio y forma de pago. En lo posible, conviene acordar una “señal” de compra para cubrir los primeros gastos y forzar el compromiso del cliente, pero no es sencillo conseguirlo al principio.



4. *La mercancía es transportada desde el fabricante hasta un almacén intermedio o directamente hasta el recinto aduanero y allí se elaboran los trámites para la exportación. Ese transporte y almacenamiento ya debe de contar con un seguro. El proveedor puede que exija ya el pago total o parcial de la mercancía.*

5. *La mercancía es embarcada en el medio de transporte que vaya a realizar el transporte entre el país de exportación y el país de importación. De nuevo es un transporte que requiere un seguro adecuado.*

6. *La mercancía entra en el recinto aduanero de la aduana de importación para ser despachada. Allí, un agente de aduanas contratado por nuestra entidad, realiza los trámites.*

7. *Por último la mercancía es transportada hasta las dependencias del cliente, en ocasiones puede requerir un almacén intermedio si actuamos como mayoristas y servimos a varios clientes con un mismo envío.*

8. *En el momento de recibir conforme la mercancía, se firma el albarán de recepción y se realiza el pago, normalmente a través de carta bancaria².*

Logística Interna: Es el área encargada de buscar los mejores proveedores en tiempo de entrega, precio, calidad, forma de pago con el fin de sostener inventarios, abastecimiento y realizar la coordinación de entrega de materiales e insumos. Está directa y estrechamente relacionada con las compras.

² ASPERILLA, Angel, (2014) Exportación e importación en la empresa. Fondo social europeo dentro del programa operativo. Lucha contra la discriminación, recuperado de: https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf, pág., 8, 9.



Operaciones: Es el área productiva de la obra que da el primer paso dentro de ella, debe implementar las provisionales de energía y acueducto, campamentos de obra, topografía, cerramientos, inicio de actividades internas, y externas, para poder ejecutar la labor contratada.

Marketing: Se realiza a través de publicidad visual, visitas a obras, se hace promoción y divulgación de los productos, presentación de portafolio y experiencia de trabajos anteriores, visitas a obras de la competencia con contraste.

Servicio al cliente: Se materializa a través de varios elementos, desde las primeras entrevistas con el cliente, hasta la Instalación, reparación, mantenimiento. También se realiza seguimiento y acompañamiento al cliente y a los trabajos ejecutados para verificar comportamiento, estabilidad, posible deterioro, prever usos erróneos y desgaste anticipado ³.

En las entrevistas a los propietarios de locales comerciales de la ciudad de Loja, que abarcan entre cinco entrevistados manifiestan abiertamente que mantienen la vinculación de venta de estos productos similares a los de la creación de la empresa en su mayoría refieren que sus máquinas e insumos para la construcción, son adquiridos en locales comerciales de Guayaquil, Machala y Azuay, que son empresas que tienen la importación de estos productos, y que son ellos quienes definen las garantías, no ejecutan importación directa.

En razón de las garantías, señalan que el importador tiene mayor ventaja que ellos, por ejemplo en taladros, el importador tiene una garantía entre uno y dos años del producto, dependiendo de la marca sea esta nueva o posicionada y de renombre en el mercado, pero a ellos

³ Zárate, Ana; Velásquez, Laura. (2016): Plan de negocios en servicios de construcción y alquiler de maquinaria pesada. Ve proyect S.A.S., recuperado de:
<https://repositorio.unillanos.edu.co/bitstream/handle/001/799/RUNILLANOS%20ADN%200078%20PLAN%20DE%20NEGOCIOS%20EN%20SERVICIOS%20DE%20CONSTRUCCION%20Y%20ALQUILER%20DE%20MAQUINARIA%20PESADA.%20VE%20PROYECT%20S.A.S.;jsessionid=F6578717A52502A0FBA894E7F96EF744?sequence=1>, p. 16-17



les disminuyen el tiempo, es decir, si el producto nuevo entrega dos años de garantía a nosotros el importador nos da 8 meses, entonces si el producto se daña en este periodo nos reemplazan el producto, caso contrario no pierde, pero si ellos se les daña mantiene con la empresa un mayor tiempo de garantía a su beneficio.

La calidad de los productos en razón de las normas ISO e INEM se basan en la homologación de equipos a través del Servicio de Normalización INEM-Ecuador, que es el organismo que aprueba y establece la autorización de ingreso de ciertos equipos e insumos a nuestro territorio. La norma NTE INEN 2067:2012 es la principal que regula los requisitos de seguridad para herramientas electro portátiles, categoría en la que se encuentran los taladros. Permite garantizar la seguridad de los usuarios en la operación de estas herramientas eléctricas, asegurando que cumplen con los estándares mínimos de calidad y funcionamiento, así como prevenir riesgos de accidentes.

La mayoría de la demanda local ejecutan sus compras o adquisiciones de productos en grandes cantidades en otras ciudades, debido al precio y variedad, promociones y locales específicos expertos en cierto tipo de máquinas e insumos, en nuestra ciudad los locales son variados y amplios diversificados en mercaderías para poder subsistir.

Los entrevistados manifiestan que la ciudad de Loja no mantiene un local de compra y venta al por mayor y menor de máquinas e insumos para la construcción de gran volumen, tampoco ejecutan importaciones de estos insumos, desconocen cómo hacerlo, son pocos los locales comerciales, pero los costos no son competitivos, además la garantía de los productos que son para el trabajo mantiene muchas inconsistencias debido a que señalan que no cubre caídas o



golpes, cuando este tipo de herramientas o equipos van a estar sometidos a trabajos forzados a los cuales sus componentes deben de resistir.

El comercio exterior demanda la generación y constitución de la empresa o compañías que se vinculan a las importadoras, estas generan sus giros o vínculos de comercio con países que producen ciertos insumos o equipos con la finalidad de poderlos ingresar al país, estas líneas de comercio implican una inversión y pagos de los insumos o productos al contado, el inversionista debe tener una fuente de ingresos económicos fluida para que pueda adquirir estos insumos, luego pagar aranceles de viajes y de ingreso de mercaderías a nuestro país, así mismo, establecer que dichos equipos sean homologados por las normas de seguridad para poderlos inventariar en lotes de producción para asegurar su garantía previa distribución y venta de estos equipos de construcción como son los taladros.

“El sector industrial y de la construcción al cual está enfocado el inversionista es rentable, debido a que desde el primer año empieza generando utilidades. Esto significa que el porcentaje utilidad neta de socios, con relación a las ventas netas de las importaciones generan un 7%. De acuerdo a la investigación de precios entre importadores y ferreteros marginan entre un 30% del costo de ventas, para el presente plan de negocios se ha impuesto un 32% y descontado los gastos administrativos ventas y operativos llegamos a obtener una rentabilidad del 7%”⁴.

Manifiestan ante los resultados expuestos de un estudio de mercadeo a una ferretería de la ciudad de Cuenca dimensiona el nivel de rentabilidad por la demanda y oferta que mantienen este tipo de negocios, estas cifras en la ciudad de Loja son similares en lo que respecta a

⁴ Pugo, Reimer. (2015). Plan de negocios para la ferretería estación de cumbe, Universidad Politécnica Salesiana Ecuador, Cuenca, recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8799/1/UPS-CT005012.pdf>, p. 100



rentabilidad, incluso manifiestan que existen otros locales comerciales cuyos índices de rentabilidad son superiores a los expuestos por lo que la ganancia es amplia y un local en las consideraciones como lo exponen con un mercado directo de importación genera muchas expectativas y demanda de los locales ya establecidos para evitar gastos de movilidad de mercaderías de otras ciudades a la nuestra que es lo que eleva los costos del producto final.

La importación de taladros es un proceso estratégico que juega un papel crucial en el desarrollo económico y tecnológico de un país, especialmente en sectores como la construcción, la manufactura y la minería. En el caso de Ecuador, y específicamente en ciudades como Loja, la importación de taladros permite acceder a tecnologías avanzadas que no siempre están disponibles en el mercado local, mejorando así la productividad, la eficiencia y la competitividad de diversos sectores industriales y económicos. A continuación, se detallan las razones por las cuales la importación de taladros es importante, desglosando los factores económicos, técnicos y de desarrollo industrial. Al acceder a tecnologías avanzadas, mejorar la competitividad y apoyar la creación de infraestructura, la importación de taladros impulsa el desarrollo de proyectos estratégicos, generando empleo, aumentando la eficiencia y promoviendo el crecimiento económico sostenible en el largo plazo.

El desgaste de un taladro puede medirse en términos de pérdida de rendimiento a lo largo de su vida útil. Se estima que, bajo un uso regular, un taladro puede perder un 10-15% de su eficiencia por año, lo que afectará su capacidad para perforar con la misma precisión o velocidad. En el caso de taladros industriales, esta pérdida de eficiencia puede ser más lenta si se les da un mantenimiento adecuado. La vida útil de un taladro puede variar ampliamente, pero en promedio, los taladros para uso doméstico tienen una vida útil de 3 a 5 años, mientras que los taladros profesionales e industriales pueden durar entre 5 y 10 años.



4. CONCLUSIONES

- La importación de taladros ofrece numerosos beneficios para el desarrollo económico e industrial de un país, especialmente en sectores clave como la construcción, la manufactura y la minería. A través de la importación, se accede a tecnologías avanzadas y especializadas que permiten mejorar la productividad, la eficiencia operativa y la seguridad en los entornos laborales.
- La importación de equipos e insumos para la construcción que se comercializan en nuestro país deben ser aprobados y acreditados por el Servicio de Normalización INEM-Ecuador, esta aprobación varía con base a la nómina o listado de productos equipos e insumos que están para verificación previo su ingreso al mercado local.
- Los importadores de taladros deben asegurarse de que los productos cumplan con la NTE INEN 2067 y presenten la certificación correspondiente para ser comercializados en el país.
- La disponibilidad de taladros de alta calidad contribuye a satisfacer la demanda local, apoyar proyectos de infraestructura, y fomentar la competitividad de empresas locales
- No existe en nuestro medio un local comercial de importación y que genere su venta al por mayor y menor de equipos e insumos de construcción que tengan directa importación del producto.
- Los negocios de ferreterías y locales de comercio de equipos e insumos para construcción tienen alta rentabilidad económica y ganancial en razón del comercio propio de estos productos.

5. RECOMENDACIONES

- Generar importaciones y asumir la entrega de garantías completas, de acuerdo al tiempo de vida útil del producto, con el fin de incrementar la confianza y credibilidad comercial en los locales comerciales.
- Aperturar un local comercial que ejecute la importación directa y establezca el comercio al por mayor y menor de equipos e insumos para la construcción, el mismo que sea diverso en marcas, productos, calidad y resistencia de los mismos y así poder mantener el gasto e inversión de la actividad comercial en la ciudad de Loja.
- Fomentar la importación mediante la aplicación de estrategias de comercio exterior, vinculando los locales comerciales a la importación directa a través de personal capacitado en comercio exterior, para dinamizar la actividad del inversionista y asegurar retornos financieros aceptables.
- Seleccionar proveedores confiables, cumplir con las normativas locales, gestionar la logística y establecer canales de venta efectivos, con el objetivo de satisfacer la creciente demanda del mercado ecuatoriano, cumplir con normativas locales, gestionar logística y establecer canales de venta, todo con el objetivo de satisfacer la demanda creciente en el mercado de Loja.
- Solicitar al Estado ecuatoriano que definan normas arancelarias y tributaciones específicas para el sector de la construcción, con el fin de incentivar su reactivación lo antes posible y generar actividad comercial y nuevas fuentes de empleo
- A los locales comerciales para que generen importaciones y asuman la entrega de las garantías completas en razón del tiempo del producto para incrementar la confianza y credibilidad comercial de los negocios.



-
- Conocer y cumplir con las normativas ecuatorianas sobre importaciones, requisitos, los importadores de taladros deben asegurarse de que los productos cumplan con la NTE INEN 2067 y presenten la certificación correspondiente para ser comercializados en el país.
 - Coordinar la logística y documentación pertinente, como facturas comerciales, conocimientos de embarque y certificados de conformidad, para asegurar un proceso de importación seguro y eficiente.
 - Las empresas locales que accedan a taladros de alta calidad estarán mejor posicionadas para competir en el mercado, al poder ofrecer servicios más rápidos, seguros y precisos. Esto puede atraer más inversión y dinamizar la economía local.



6. BIBLIOGRAFÍA

- ASPERILLA, A. (2014). *Exportación e importación de la empresa. Fondo social europeo*. Obtenido de https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf, pág., 8, 9.:
https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf, pág., 8, 9.
- Evelin, O. M. (2023). *PRIMICIAS, el periodismo competitivo. Economía, Reforma tributaria*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/reforma-tributariala>:
<https://www.primicias.ec/noticias/economia/reforma-tributariala>
- Reimer, P. (2015). *Plan de negocios para la ferretería, estación de cumbe*. Obtenido de Universidad salesiana Ecuador, Cuenca: : <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8799/1/UPS-CT005012.pdf>, p. 100
- Zarate, A. V. (2016). *plan de negocios en servicio de construcción y alquiler de maquinaria pesada*. Obtenido de <https://repositorio.unillanos.edu.co/bitstream/handle/001/799/RUNILLANOS%20ADN%200078%20PLAN%20DE>:
<https://repositorio.unillanos.edu.co/bitstream/handle/001/799/RUNILLANOS%20ADN%200078%20PLAN%20DE>



TECNOLOGÍA SUPERIOR EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**“IMPORTACIÓN DE EQUIPOS PARA LA CONSTRUCCIÓN (TALADROS)
PARA IMPLEMENTAR UN LOCAL COMERCIAL DE VENTA AL POR MAYOR Y
MENOR EN LA CIUDAD DE LOJA”.**

DOCENTE:

Ing. Darwin Vicente Ruiz Jiménez

ALUMNO:

Ángel Francisco Ojeda Ochoa

PERIODO ACADÉMICO:

OCTUBRE 2023 – FEBRERO 2024



1. TEMA:

IMPORTACIÓN DE EQUIPOS PARA LA CONSTRUCCIÓN (TALADROS) PARA IMPLEMENTAR UN LOCAL COMERCIAL DE VENTA AL POR MAYOR Y MENOR EN LA CIUDAD DE LOJA.

2. PROBLEMATIZACIÓN

El problema del desarrollo económico en la ciudad de Loja, es la falta de inversión y de mantener al alcance de la población en general, locales comerciales que generen una importación directa y con amplia variedad de equipos para la construcción tanto en precio, calidad y resistencia.

Conocedores que al sector de la construcción el Estado ecuatoriano va disminuir el cobro del impuesto al valor a la renta IVA, con la finalidad de incentivar a la construcción y mantener una reactivación del sistema productivo nacional, esta circunstancia amerita el incremento de equipos e insumos para la construcción, siendo el empleo de taladros una acción inmediata de consumo tanto para la edificación, construcción, como acabados finales y remodelación de edificaciones, casa, departamentos y demás obras civiles.

Sin embargo, en la ciudad de Loja, no se cuenta con locales enfocados a la importación de estos insumos o equipos para la construcción y la mayoría de consumidores acceden a la compra en locales fuera de la ciudad y provincia de Loja, además de intermediarios que traigan dichos equipos que solo los conocen y aprecian mediante catálogos, por lo que muchas de sus compras las ejecutan sin garantía o con riesgo, en este sentido el tener un local comercial que



asegure su compra establece una mayor cercanía y mercadeo con la demanda local a través del empleo de los mecanismos de comercio exterior aplicados al comercio local.

Generar un ambiente de comercio amplio basado en el comercio exterior que ponga al alcance de los lojanos la adquisición de quipos e insumos para la construcción, agilitando la prestación del servicio sin intermediarios y pedidos por catálogo que dilata el tiempo de los planes y proyectos de inversión en el sector de la construcción, manteniendo un local comercial bien estructurado con una jerarquización y orden de atención al cliente, dejando en evidencia un cambio en el servicio que preste garantías en el consumidor para llevar su herramienta apropiada en las condiciones del trabajo que exige su inversión.

Desarrollar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) del proyecto ya que permite el análisis de la estructura tanto interna como externa, generando un diagnóstico real, lo cual no cuentan todas las empresas o locales que realizan el comercio de estos equipos e insumos, generando una información completa del tipo de negocio que se desea emplear y tomar decisiones de inversión y de administración adecuadas para mantener la confiabilidad de la inversión con personal bajo la selección del talento humano adecuado que proporcione confiabilidad, conocimiento y sugerencias acertadas al consumidor final.

Al no contar con un local de importación directa amplio, diverso de venta al por mayor y menor de equipos e insumos de construcción, la población local adquiere en compra bienes sin garantía, además que ejecutan las compras en otras ciudades y por las garantías deben de viajar y estar pendientes de su retiro, lo que encarece y eleva los gastos e inversión de los consumidores, entonces esta oferta de comercio local reduce estos índices de inseguridad comercial y de beneficio amplio y sustentado.



Por lo manifestado, es considerable el mantener, desarrollar y establecer un local de importación de productos y venta al por mayor y menor de equipos de construcción en la ciudad de Loja, que permite aplicar los conocimientos del ordenamiento estructural de un local comercial y beneficiar a la localidad en la adquisición de ciertas herramientas a bajos costos de inversión y con el respaldo de la respectiva garantía y con un manejo de talento humano capaz que brinde todas las comodidades de accesibilidad a la información, al producto que establezca un mecanismo consolidado de confianza en el mercado local.

3. JUSTIFICACIÓN

3.1 Justificación académica

La presente investigación está enmarcada dentro de las unidades de estudio de la carrera de Tecnología Superior en Comercio Exterior, siendo una temática impartida en la carrera sobre los pasos para la importación, homologación de equipos e insumos para la construcción.

La presente temática se presenta como una de las opciones establecidas por el ITEC para optar por el título de tercer nivel de Tecnóloga en Gestión de Talento Humano, contribuye al conocimiento existente en el campo del comercio exterior, lo cual está contemplado en la normativa nacional y la normativa interna de educación.

3.2 Justificación Social

La presente investigación planteada favorece al crecimiento económico local, y la aplicación de métodos y técnicas de comercio exterior en la ciudad de Loja, enfocada a los locales comerciales para que importen basados en las técnicas de comercio exterior para establecer ventas al por mayor y menor implicando que se aplicarán todos los conocimientos recibidos en la formación integral recibida en el mismo instituto mejorando e innovando la



prestación del servicio de comercio local e incentivando al resto de empresas a innovar, capacitarse y mejorar su servicio a la colectividad, en este caso al local comercial expuesto asegurarle un plus comercial actual y preferente que resalte sobre el resto a nivel local y nacional.

3.3 Justificación Institucional

Adentrarme al análisis de las políticas comerciales mediante la homologación de los equipos e insumos que cumplen los requisitos y estándares de calidad viables para su importación en observancia a las normas ISO e INEM que establezca el estado ecuatoriano y alcanzando niveles óptimos de comercio local que asegure un nivel de competitividad, confianza alto donde se busca impulsar una estructura de grupos de trabajo homogéneos y eficientes en un local comercial privado con fines de lucro.

Este tipo de investigación permitirá establecer nuevos mecanismos de relaciones de importación en mérito de los métodos de comercio exterior y posterior venta al por mayor y menor de equipos e insumos de construcción en la localidad de comercio de la ciudad de Loja, asegurando y garantizando un servicio y competitividad a estándares internacionales.

Permite aportar el mejoramiento de los niveles de atención al público y colocar al alcance de la ciudadanía equipos e insumos de construcción adecuados, duraderos y variados e incluso ayudar al resto de locales al acceso directo de la importación de estos equipos e insumos, permitirá mejorar los conocimientos impartidos por el Instituto Superior Tecnológico “La Castellana”, en la rama de Comercio Exterior y contribuir al desarrollo socio – económico local, regional y nacional.



4. OBJETIVOS

4.1. Objetivo general

Establecer la necesidad de implementar un local comercial competitivo para la comercialización al por mayor y menor de equipos e insumos para la construcción en la ciudad de Loja.

4.2. Objetivos específicos

- 4.2.1. Generar un estudio de la aplicación de las técnicas de comercio exterior y homologación de equipos e insumos para la construcción.
- 4.2.2. Establecer la aplicación de las normas de calidad ISO e INEM que aseguren y garanticen la confianza, credibilidad y optimización en la adquisición de equipos e insumos para la construcción.
- 4.2.3. Elaborar el plan de inversión y marketing basada en la calidad del local comercial de venta al por mayor y menor de equipos e insumos de construcción.

5. SUMARIO

La falta de un local comercial de importación directa y venta al por mayor y menor de equipos e insumos para la construcción, establece la necesidad de comprar o adquirir estos equipos en otras ciudades sin mantener activas las garantías e información específica del producto adquirir.

6. MARCO REFERENCIAL

6.1 Comercio exterior y comercio internacional



Para comprender este punto es necesario referirnos a los conceptos dados por algunos estudiosos que lo definen así:

“La diferencia entre comercio exterior y comercio internacional alude al comercio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales; sin embargo, el término “comercio internacional” da la impresión que la persona que hace referencia a esta actividad (comercio) se encuentra en un punto elevado en el espacio, que le permite contemplar de una manera global, todas las relaciones económicas o al menos las más relevantes que se dan entre los diferentes entes económicos que participan. El término “comercio exterior” provee una connotación de un espectador que habla de este tipo de relaciones entre dos diferentes entes económicos, pero enfocándonos desde el lugar, o país, en el que se encuentran”⁵

El comercio exterior se refiere al intercambio de bienes y servicios entre países. Este ámbito abarca una variedad de actividades y conceptos clave que impactan tanto a las economías nacionales como a la economía global.

El concepto de importaciones es exactamente el inverso del concepto de exportación, esto es el conjunto de bienes y servicios comprados por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. Si las exportaciones miden la parte del producto doméstico que es consumido fuera de un país, las importaciones evalúan la proporción

⁵ UNAM, (2011): Introducción al comercio internacional, Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, recuperado de:
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>, p. 3.

de consumo doméstico de bienes importados. Aquí nuevamente, cabe destacar la importancia del indicador tanto en el ámbito estructura como en el de su dinamismo⁶

6.1.1. Importaciones

Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.

En Ecuador mantenemos el control de las importaciones a través del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, el mismo que en el artículo 72, literal e) y f) refiere: “e) Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano; f) Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros”⁷.

Las importaciones son un aspecto fundamental del comercio exterior y se refieren a la adquisición de bienes y servicios producidos en el extranjero para ser consumidos o utilizados en el país de destino. Este proceso tiene un impacto significativo en la economía nacional, la industria, y el bienestar general de los consumidores.

⁶ DURAN, José; ALVAREZ, Mariano, (2018) Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial, recuperado de:
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/fe74661f-0205-4b32-be44-b7dfef10d3c1/content>

⁷ CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (2019), Competencias, Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, pág. 32

6.2 Bienes y mercancías

Tanto los bienes como las mercancías son fundamentales en el comercio y la economía. Mientras que el término "bienes" abarca una gama más amplia de productos, "mercancías" se centra en aquellos bienes que están en proceso de compra, venta y transporte. Comprender la distinción entre estos términos ayuda a clarificar las discusiones sobre comercio, logística y economía en general.

“Etimológicamente hablando la palabra mercancía deriva del término italiano mercanzia, el cual a su vez se forma en italiano con un sufijo de cualidad a partir del vocablo mercante (comerciante). La palabra latina de donde proviene mercante, es el término mercans, mercantis (que comercia o se dedica al comercio), participio del verbo mercari (comerciar, comprar, adquirir), verbo que se forma a partir de la raíz merx, mercis (negocio o asunto comercial), derivando de la misma raíz muchas otras palabras latinas que aún se conservan en el idioma castellano, como por ejemplo mercado, mercadería, merced, mercenario, comercio, etc.”⁸.

Las **mercancías** se refieren a bienes que están destinados a ser comprados y vendidos, especialmente en el contexto del comercio internacional. El término a menudo se usa para describir productos en tránsito o en stock que están en proceso de comercialización.

⁸ Edllyber E. Martínez J. (2019): “Concepto de mercancías, una aproximación desde lo aduanero”, Revista Caribeña de Ciencias Sociales (septiembre 2019). En línea: <https://www.eumed.net/rev/caribe/2019/09/mercancias-aduana.html> <http://hdl.handle.net/20.500.11763/caribe1909mercancias-aduana>, p, 3

“Mercancías: Para efectos de este Código se entiende como parte de la mercancía o mercadería también a los bienes o cosas”⁹.

Para la importación es necesario la verificación de la nomenclatura y el COPCI en el artículo 83 la señala:

“Nomenclatura.- Para la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a la importación y exportación de mercancías, así como para las estadísticas de comercio exterior, se utilizará la nomenclatura que defina el órgano rector en materia de comercio exterior, de conformidad con el Convenio sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), así como de cualquier otro sistema reconocido en los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador. El órgano rector en materia de comercio exterior podrá crear códigos adicionales o suplementarios para la aplicación de medidas comerciales específicas, respecto de productos que no puedan ser clasificados, total o parcialmente, en las nomenclaturas vigentes”¹⁰.

De igual manera analiza y verifica el origen de las mercaderías de importación y el COPCI en el artículo 86 señala:

“Verificación de origen. - La autoridad aduanera nacional será la encargada de realizar la vigilancia y verificación del cumplimiento de las reglas de origen de las mercancías de importación, cuando se trate de productos de origen extranjero, independientemente del régimen aduanero al que se importan. Para el efecto, podrá

⁹ CODIGO DE COMERCIO (2019): Código de Comercio. Título Primero del Contrato de Transporte terrestre, Capítulo Primero, Definiciones, recuperado de: https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf, pg. 111

¹⁰ CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (2019), Competencias, Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, pág. 35

hacer uso de todas las atribuciones que la ley y los convenios internacionales le confiere para el control de las mercancías importadas, incluyendo la verificación en fábrica de los procesos de producción de los bienes importados al país”.¹¹

El estado ecuatoriano fomenta a la importación y el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI en el artículo 125 señala:

“Exenciones. - Están exentas del pago de todos los tributos al comercio exterior, excepto las tasas por servicios aduaneros, las importaciones a consumo de las siguientes mercancías:

- a. Efectos personales de viajeros;*
- b. Menajes de casa y equipos de trabajo;*
- c. Envíos de socorro por catástrofes naturales o siniestros análogos a favor de entidades del Sector Público o de organizaciones privadas de beneficencia o de socorro;*
- d. Las que importe el Estado, las instituciones, empresas y organismos del sector público, incluidos los gobiernos autónomos descentralizados, las sociedades cuyo capital pertenezca al menos en el 50% a alguna institución pública, la Junta de Beneficencia de Guayaquil y la Sociedad de Lucha Contra el Cáncer (SOLCA). Las importaciones de las empresas de economía mixta estarán exentas en el porcentaje que corresponda a la participación del sector público.*
- e. Donaciones provenientes del exterior, a favor de las instituciones del sector público o del sector privado sin fines de lucro, destinadas a cubrir servicios de salubridad, alimentación, asistencia técnica, beneficencia, asistencia médica, educación,*

¹¹ CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERSIO E INVERSIONES (2019), Competencias, Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, pág. 36



investigación científica y cultural, siempre que tengan suscritos contratos de cooperación con instituciones del sector público. No habrá exención de impuestos en las donaciones de vehículos, excepto cuando se trate de aquellos necesarios para usos especiales, tales como ambulancias, vehículos clínicos o radiológicos, coches biblioteca, carros de bomberos y similares, y siempre que su función sea compatible con la actividad de la institución beneficiaria;

f. Féretros o ánforas que contengan cadáveres o restos humanos;

g. Muestras sin valor comercial, dentro de los límites y condiciones que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador;

h. Las previstas en la Ley de Inmidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas, que incluye las representaciones y misiones diplomáticas y consulares, organismos internacionales y otros organismos gubernamentales extranjeros acreditados ante el gobierno nacional.

i. Los aparatos médicos, ayudas técnicas, herramientas especiales, materia prima para órtesis y prótesis que utilicen las personas con discapacidades para su uso o las personas jurídicas encargadas de su protección. Los vehículos para estos mismos fines, dentro de los límites previstos en la Ley sobre Discapacidades.

j. Los paquetes postales, dentro de los límites que establezca el Reglamento al presente Código, y las leyes y acuerdos internacionales de los que el Ecuador es suscriptor.

k. Fluidos, tejidos y órganos biológicos humanos, para procedimientos médicos a realizarse conforme la legislación aplicable para el efecto;



l. Los objetos y piezas pertenecientes al Patrimonio Cultural del Estado importados o repatriados que realicen las instituciones del Estado legalmente establecidas para el efecto; y,

m. Desperdicios de mercancías amparadas en regímenes especiales que se destruyan conforme las regulaciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. n. Los equipos y elementos para ser utilizados exclusivamente en el desarrollo de proyectos de investigación o de innovación social, por personas naturales o jurídicas, privadas o mixtas, cooperativa, asociativa o comunitaria, nacionales o extranjeras que se encuentren debidamente acreditadas ante la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación. n) (sic) Los bienes, productos e insumos destinados a actividades artísticas y culturales, que cuenten con el informe técnico favorable del Ministerio de Cultura y Patrimonio. El mismo beneficio aplica a personas naturales y jurídicas que realicen donaciones de estos bienes importados a investigadores, institutos de investigación, centros de desarrollo tecnológico, y a sujetos pasivos dedicados exclusivamente a actividades de innovación social, reconocidos por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.

Las exenciones previstas en este artículo serán concedidas por la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital, excepto las de las letras a), b), c), d), f), g), j), k) y l); en cuyos casos no se requerirá resolución administrativa y serán regulados conforme lo determine el reglamento al presente Código.

Las importaciones directamente destinadas para la ejecución de proyectos públicos ejecutados en la modalidad de asociación público-privada que efectúen los participantes privados responsables, de conformidad con los contratos de gestión

delegada celebrados con el Estado y sus instituciones, gozarán de los mismos beneficios, sean de carácter tributario o de cualquier otra naturaleza, que goza la entidad pública delegante en sus importaciones, siempre que el monto total de importaciones se ajuste a los criterios determinados por el Comité Interinstitucional de Asociaciones Público-Privadas para cada sector priorizado.

Para este propósito la entidad pública delegante expedirá a favor del participante privado responsable de las correspondientes importaciones un certificado que acredite el destino de los bienes a ser importados y los resultados de sus estudios de evaluación efectuados en la etapa precontractual respecto de la cantidad y calidad de los bienes a ser importados.¹²

6.3 Marketing y ventas

“Marketing es el proceso social orientado hacia la satisfacción de necesidades y deseos de los individuos y organizaciones, para la creación y el intercambio voluntario y competitivo de productos y servicios generadores de utilidades.

Los tres conceptos claves de esta definición son: necesidad, producto e intercambio.

La noción de necesidad pone en juego las motivaciones y comportamiento del comprador, individuo consumidor o cliente organizacional; el concepto del producto remita a los modos de acción, de producción y de organización de los productos; el

¹² CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (2019), Competencias, Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, pág. 46 y 47

*intercambio pone en juego el mercado los mecanismos de equilibrio entre la oferta y la demanda*¹³.

El marketing se enfoca en crear demanda y posicionar la marca, mientras que las ventas se centran en convertir esa demanda en transacciones concretas. Una estrategia efectiva requiere una integración fluida de ambos departamentos para maximizar los resultados y lograr el crecimiento y éxito de la organización.

“Venta es la acción de vender. Es traspasar a otro la propiedad por el precio convenido. Las ventas y el marketing están estrechamente ligados. Las ventas tienen como objetivo vender el producto de la empresa que produce (productos y servicios) y el marketing trata de que la empresa tenga lo que el cliente quiere; es decir se encuentra en constante investigación para saber cuáles son los requerimientos de los clientes o consumidores finales”¹⁴.

6.4. Constitución de la República del Ecuador

Art. 301, numeral 2 del Código Orgánico Integral Penal, que está causando un perjuicio a las personas que viven del comercio de los diferentes productos en el Ecuador, se está vulnerando su derecho al debido proceso y a la seguridad jurídica, derechos que deben ser garantizados por el Estado, al no proceder conforme indica la normativa tipificada en el

Art. 301 numeral 2 del Código Orgánico Integral Penal, que justifiquen dentro de las 72 horas el origen lícito de las mercancías. En la actualidad si no portan con los documentos habilitantes de las mercancías, los detienen y retienen los vehículos cargados, y son

¹³ Vega Sánchez, Dolly Geanina (2006): Gestión estratégica del Dpto. de Ventas Aplicada en una empresa comercial-Farmacéutica, Tesis digitales UNMSM, recuperado de:
https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/vega_sd/cap2.pdf, p, 1

¹⁴ Ibidem, p, 5



*inmediatamente sometidos dentro de las 24 horas a la audiencia de calificación de flagrancia e inicio de instrucción fiscal, sin tener en cuenta el antes mencionado artículo del COIP, causando perdida a la honra de la persona y a su trabajo.*¹⁵ El objetivo fundamental del Estado hacer respetar los principios y garantías constitucionales, conforme lo establece la Constitución de la República del Ecuador, a través de los funcionarios públicos como jueces, fiscales, policías en entre otros, sin embargo, vemos que en algunos casos no se aplican correctamente las normas, causando injusticias y pérdidas irreparables por el Estado. Por esa razón es necesario la Elaboración de un documento de análisis crítico jurídico respecto a la “*Vulneración al debido proceso y seguridad jurídica en el Ecuador, al calificar la flagrancia y dar inicio a la instrucción fiscal en los delitos de contrabando tipificados en el Art. 301 numeral 2 del Código Orgánico Integral Penal*”¹⁶, dejando claro la inadecuada interpretación y aplicación de la normativa por parte de los fiscales y jueces, y así poder garantizar los derechos de los ciudadanos en el Ecuador.¹⁷

6.2.1 *La Asamblea Nacional, de conformidad con las atribuciones que le confiere la Constitución de la República del Ecuador y la Ley Orgánica de la Función Legislativa, discutió y aprobó el Proyecto de CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES...*¹⁸

Art. 1.- Ámbito. - *Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y*

¹⁵ Código Orgánico Integral Penal

¹⁶ <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/9664>

¹⁷ GUAZHA LLIVIPUMA, Eugenia Maribel. *La inconstitucionalidad del inicio de instrucción fiscal en los delitos de contrabando*

¹⁸ CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES



jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional. El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 2.- Actividad Productiva. - *Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado¹⁹.*

TITULO III De la Generación de un Sistema Integral de Innovación, Capacitación
Técnica y Emprendimiento

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento. - *El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá*

¹⁹ https://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_ecu_ane_con_judi_c%C3%B3d_org_int_pen.p



como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo. Este sistema articulará la labor de varias instituciones públicas y privadas en sus diferentes fases de desarrollo y sus diferentes instrumentos, en una sola ventanilla de atención virtual, desconcentrada y descentralizada para la difusión de: capacitación para la generación de competencias emprendedoras, instrumentos de financiamiento, de capital de riesgo, banca de desarrollo orientada al financiamiento de emprendimientos, y fondo nacional de garantías; asistencia técnica y articulación con los gobiernos autónomos descentralizados, organizaciones sin fines de lucro, empresas, universidades, incubadoras, entre otros.²⁰

6.5 Impuesto al Valor Agregado IVA

“El hecho generador del IVA se efectúa al momento de la compra o venta de bienes de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, al igual que se genera en a prestación de servicios. Siendo de tal forma que el IVA grava a todo acto o contrato que se dé por el traspaso de bienes muebles, arrendamientos, maquinarias e instalaciones que se utilicen para la realización de actividades comerciales”²¹.

“Los tributos son la recaudación de aquellos ingresos para los gobiernos, y estos pueden ser tasas, impuestos o contribuciones. Aquellos tributos son de carácter obligatorio, y a su vez, donde mayor proporción de ingresos obtienen los Estados. Por lo habitual, estos

²⁰ https://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_ecu_ane_con_judi_c%C3%B3d_org_int_pen.p

²¹ Muñoz Yáñez, Talía Germania (2021): El impuesto al valor agregado (IVA) en el Ecuador, año 2020. Un análisis discriminante. Universidad Técnica de Ambato. Ambato Ecuador. Recuperado de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33932/1/T5169i.pdf>, p, 15



ingresos son destinados para financiar aquellos servicios y prestaciones públicas, infraestructura e inversiones.

Es relevante destacar, que el estado ecuatoriano aplica diferentes formas de recaudación de fondos mediante impuestos, y uno de ellos, es el Impuesto de Valor Agregado en el cual la aportación tributaria de todos los ciudadanos hacia al Estado es obligatoria, y cabe resaltar, que donde existe mayor recaudación en el Estado ecuatoriano, es en el Impuesto al Valor Agregado, aplicado desde hace muchos años conocido como Alcabala.

El Ecuador tiene varias formas de recaudación, entre ellas las más importantes el Impuesto a la Renta, el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a la Salida de Divisas, Impuesto a los consumos especiales, Impuesto a los Vehículos Motorizados, Impuesto a los Activos en el Exterior, entre otros. El Impuesto del Valor Agregado es aquel que deben cancelar los consumidores al estado ecuatoriano, que puede ser por la adquisición de un bien o por servicios que no son considerados como de primera necesidad. Este es un impuesto regresivo, ya que este no diferencia los niveles de ingresos que tiene el consumidor; de esta manera, se ven afectados aquellos consumidores de bajos recursos”²².

“La presidenta de la Comisión de Régimen Tributario de la Asamblea Nacional, Nathaly Farinango (ADN), reveló que la reforma tributaria contempla una reducción significativa del impuesto al valor agregado (IVA) del 12 % al 5 % en materiales de construcción”²³.

²² Centeno Maldonado, Paúl; Moreno Silva, Rubi; Tapia Guayanlema, Melany; Urquizo Padilla, Gisella. (2022): El Impuesto al Valor Agregado (IVA) en Ecuador y sus cambios. Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores. Año: X Número: Edición Especial. Artículo no.:42 Período: Diciembre 2022. Recuperado de: file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3414-Texto%20del%20art%20C3%ADculo-4743-1-10-20221124.pdf, p, 5-6

²³ Lagla, Fer (2023). El Universo. Política. Proyecto de ley. Publicación del 24 de noviembre de 2023, recuperado de: <https://www.eluniverso.com/noticias/politica/asamblea-nacional-reforma-tributaria-reducira-del-12-al-5-el-iva-en-materiales-de-la-construccion-nota/>

“Condonación de Impuesto a la Renta y Remisión de Intereses y Multas: La legislación también incluye medidas de alivio fiscal, como la condonación del Impuesto a la Renta del ejercicio fiscal 2022 para contribuyentes del Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE). Además, se condonarán impuestos relacionados con vehículos hasta el periodo fiscal 2023.

Los contribuyentes que cumplan con sus obligaciones en un plazo de siete días podrán acceder a una remisión del 75% de intereses y multas. Aquellos que regularicen sus obligaciones vencidas hasta la entrada en vigencia de la ley obtendrán una remisión del 100% de intereses, multas y recargos, con un plazo máximo de pago de 150 días desde la publicación de la ley. Es importante destacar que esta remisión no aplica para el presidente, asambleístas y familiares hasta el cuarto grado.

Promoción de Empleo para Jóvenes. Deducciones Adicionales para Contratación de Jóvenes y Personas con Pensiones Alimenticias: Los contribuyentes podrán deducir un **50% adicional de los gastos en sueldos y salarios** en los que se haya aportado al IESS por la contratación de jóvenes entre 18 y 29 años. Esta deducción se incrementa al 75% si son graduados de universidades o institutos públicos, o personas obligadas a pagar pensiones alimenticias.

Deducción del 75% para Incremento Neto de Empleo: Contribuyentes que generen un incremento neto de empleo en los sectores de construcción y agricultura, o personas que hayan cumplido una pena privativa de libertad de al menos 1 año (incluyendo cónyuges o unión de hecho), podrán deducir el 75% del gasto en sueldos y salarios. En el caso de

personas privadas de libertad sin sentencia condenatoria ejecutoriada, la deducción es del 50%.

Sistema de Estabilidad Tributaria con Incremento Gradual: *Todos los contribuyentes pueden acogerse al sistema de estabilidad tributaria en el régimen general de impuesto a la renta por 5 años. A cambio, deberán incrementar la tarifa general de la empresa en 2 puntos porcentuales cada año.*

Reducción por Reinversión en Programas Prioritarios: *Sujetos pasivos que reinviertan utilidades en programas o proyectos calificados como prioritarios por entes rectores de discapacidad, deportes, cultura, educación superior, ciencia y tecnología tendrán una **reducción del 10%**. En otros programas y proyectos, la reducción será del 8%.*

Ampliación del Beneficio Tributario del 150% de Deducción: *Se incorporan nuevos sectores para el beneficio tributario del 150% de deducción por publicidad, promoción, auspicio y/o patrocinio. Entre ellos se incluyen estudiantes de bajos recursos en formación dual, entidades educativas particulares de nivel básico y bachillerato en zonas rurales o urbanas marginales, policía nacional, entidades sin fines de lucro para madres en lactancia o personas con discapacidad, cuidado de animales, cuidado de niños y adolescentes, y construcción de soluciones habitacionales de emergencia”²⁴.*

6.6. Equipos e insumos de construcción

6.6.1. Máquinas-herramientas

“Podemos clasificar las máquinas-herramientas en función de la energía consumida para su funcionamiento, de este modo tenemos dos tipologías diferentes: Neumáticas,

²⁴ Russell, Bedford (2023): Ley orgánica de eficiencia económica y generación de empleo. Ecuador 2024. Registro Oficial Suplemento No. 461 del 20 de diciembre de 2023. Recuperado de: <https://russellbedford.com.ec/ley-organica-de-eficiencia-economica-y-generacion-de-empleo-ecuador-2023/>

funcionan con aire comprimido generado por un motocompresor. Eléctricas, funcionan con energía eléctrica bien directamente del suministro eléctrico o en su defecto de grupos electrógenos.

Máquinas-herramientas eléctricas Definición Funcionan por la acción de un motor alimentado por energía eléctrica que mueve al accesorio de la máquina-herramienta. La herramienta lleva incorporado el motor. Uso para trabajos en los que se requiera calidad de acabado o manejabilidad de la herramienta por encima de la fuerza a aplicar, precisión.

Partes de una herramienta eléctrica

- *Cable de conexión al punto de suministro*
- *Herramienta*
 - *Empuñadura de manejo*
 - *Cuerpo de la herramienta con el motor*
- *Accesorio de trabajo*
 - *Accesorio cambiable según el tipo de trabajo*
- *Protecciones*

Tipos

- *Martillos:*
 - *de rotación: utilizados para trabajos de taladro. Es el de menor peso y potencia. Los taladros domésticos pertenecen a esta familia.*
 - *de percusión o golpeo: Martillo rompedor; para trabajos de corte y demolición, abujardado y apertura de rozas. Es el de mayor peso y potencia, se le exige el mayor rendimiento. Accesorios: picas, cinceles, bujardas; empuñadura de manejo; protector de polvo.*



- *de rotación y golpeo combinados: 2) para trabajos de corte y demolición con perforación. Accesorios: brocas; empuñadura de manejo; protector de polvo; tope de profundidad*
- *Para corte de materiales: Tronzadora: Corte de precisión de mampostería, terrazo, ladrillos, etc. Mesa soporte móvil. Soporte-guía móvil del material a cortar. Depósito de recogida de residuos. Circuito de agua para refrigerar el disco y disminuir la producción de polvo. El disco está fijo y la pieza a cortar se desliza con su soporte. Potencias variables según modelos. Tensión de alimentación 220/380 v. Mandos al alcance del operario. Protegidos de accionamiento accidental. Uso por operario instruido en el manejo. Manejo con buena iluminación. Mantenimiento periódico.*
- *Amoladora – Sierra Radial: Pulido y abrillantado de superficies rugosas. Máquina portátil. Tipos: de disco paralelo al eje; de disco perpendicular al eje; de bandas.*
- *Sierra circular: Corte de madera en obra. Mesa soporte móvil. Disco alojado en una ranura de la mesa. Motor en la parte inferior de la mesa. Carcasa de protección fija*
 - *Para otros usos:*
- *Pulidora: Rejuntado, desbastado, pulido y limpieza de pavimentos de terrazo, mármol, etc.*
- *Rozadora: Apertura de ranuras o regatas en paramentos de fábrica para alojar instalaciones empotradas.*
- *Vibradores: Trifásicos. Convertidores con selección de frecuencia de vibrado. Utilizados para el vibrado del hormigón.*

-
- *Mezcladora-Proyector de mezclas: Trifásicos. Proyección sobre paramentos de pastas para revestimientos continuos*²⁵.

6.7. Normas de calidad ISO e INEM

“La familia de Normas ISO 9000 citadas a continuación se han elaborado para asistir a las organizaciones, de todo tipo y tamaño, en la implementación y la operación de sistemas de gestión de la calidad eficaces.

- *La Norma ISO 9000 describe los fundamentos de los sistemas de gestión de la calidad y especifica la terminología para los sistemas de gestión de la calidad.*
- *La Norma ISO 9001 especifica los requisitos para los sistemas de gestión de la calidad aplicables a toda organización que necesite demostrar su capacidad para proporcionar productos que cumplan los requisitos de sus clientes y los reglamentarios que le sean de aplicación, y su objetivo es aumentar la satisfacción del cliente.*
- *La Norma ISO 9004 proporciona directrices que consideran tanto la eficacia como la eficiencia del sistema de gestión de la calidad. El objetivo de esta norma es la mejora del desempeño de la organización y la satisfacción de los clientes y de otras partes interesadas.*
- *La Norma ISO 19011 proporciona orientación relativa a las auditorías de sistemas de gestión de la calidad y de gestión ambiental.*

²⁵ Monfort i Signes, Jaume; Fuentes Giner, Begoña; Oliver Faubel, Immaculada (2014): Equipos de Obra en Edificación: Máquinas-Herramientas. Departamento de Construcciones Arquitectónicas. ETSIE. Universitat Politècnica de València, recuperado <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/37876/M%C3%A1quinas-Herramientas.pdf?sequence=1>, p, 5 a la 10

Todas estas normas juntas forman un conjunto coherente de normas de sistemas de gestión de la calidad que facilitan la mutua comprensión en el comercio nacional e internacional”²⁶.

“La calidad, es un requisito indispensable en un entorno competitivo y los negocios además de generar una transacción de intercambio, deben implementar acciones que al tiempo de atraer a nuevos clientes, simultáneamente les permita conservarlos y aumentar su rentabilidad. Para ello deben comprender y satisfacer las necesidades, deseos y demandas del cliente proporcionando un servicio de calidad.

Para lograr la calidad, se debe articular las actividades de todo el sistema organizacional con el objetivo de alcanzar el potencial y éxito del negocio. De acuerdo a lo manifestado por Raffino (2021) gestionar la calidad es crear conciencia de calidad en todos los procesos organizacionales, no solo a seguir los procedimientos, contempla a la organización de manera global, junto con las personas que trabajan en ella.

Para mejorar su desempeño los negocios se apoyan en herramientas como los sistemas de gestión, los mismos que funcionan con un conjunto de elementos relacionados entre sí, con una política de trabajo establecida y orientados en el trabajo basado en procesos para logro de los objetivos; en el mismo, intervienen diferentes elementos; tales como: recursos humanos, recursos económicos, infraestructura y equipos, conocimientos y experiencia, etc”²⁷.

²⁶ ATR (2015): Sistemas de gestión de la Calidad- Fundamentos y vocabulario. ISO 9000. Recuperado de: http://www.unc.edu.ve/pdf/calidad/normasISO/Norma_ISO_9000_2005.pdf, Secretaría Central de ISO, p, 6

²⁷ Almeida Lino, E.V. y Carvajal Zambrano, G.V. (2023). La aplicación de Sistema de Gestión de Calidad para negocios turísticos gastronómicos. Revista Internacional de Turismo, Empresa y Territorio, 7 (1), 174-188. <https://doi.org/10.21071/riturem.v7i1.15662>



LEY ORGANICA DE ADUANAS, CODIFICACION. Codificación 1, Registro Oficial

Suplemento 219 de 26 de noviembre del 2003

Art. 3.- Zonas Aduaneras. - *En la zona primaria, el Gerente General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana será la máxima autoridad aduanera y ejercerá el control a través de los órganos administrativos, operativos y de vigilancia señalados en esta ley. (Codificación, 2003)*

El Gerente General podrá establecer en la zona secundaria, perímetros fronterizos de vigilancia especial...²⁸

Art. 4.- Aduanas. - *La Aduana es un servicio público que tiene a su cargo principalmente la vigilancia y control de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República; la determinación y la recaudación de las obligaciones tributarias causadas por tales hechos; la resolución de los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados; y, la prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras. Los servicios aduaneros comprenden el almacenamiento, verificación, valoración, aforo, liquidación, recaudación tributaria y el control y vigilancia de las mercaderías ingresadas al amparo de los regímenes aduaneros especiales. Los servicios aduaneros podrán ser prestados por el sector privado, a través de cualquiera de las modalidades establecidas en la Ley de Modernización del Estado, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por parte de la Iniciativa Privada.*

²⁸ LEY ORGANICA DE ADUANAS, CODIFICACIÓN



Art. 5.- Potestad Aduanera. - *La potestad aduanera es el conjunto de derechos y atribuciones que la ley y el reglamento otorgan de manera privativa a la Aduana para el cumplimiento de sus fines. Los servicios aduaneros serán administrados por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, sea directamente o mediante concesión.*

Art. 8.- Facultades de la Aduana. - *Son facultades de la Aduana, las siguientes:*

- a) Aprender las mercancías no declaradas o no manifestadas y los objetos abandonados en las proximidades de las fronteras;*
- b) Inspeccionar todo medio de transporte que se dirija al exterior o proceda de él c) Aprender a las personas y medios de transporte que trafiquen con sustancias estupefacientes y psicotrópicas y ponerlos a órdenes de la autoridad competente;*
- d) Someter a inspección personal a quienes crucen la frontera, cuando exista la presunción de delito aduanero;*
- e) Aprender objetos o publicaciones que atenten contra la seguridad del Estado, la salud o moral públicas, de conformidad con las leyes y reglamentos respectivos;*
- f) Recibir declaraciones e informaciones y realizar las investigaciones necesarias para el descubrimiento, persecución y sanción de las infracciones aduaneras;*
- g) Proceder a la captura de los presuntos responsables en los casos de delito flagrante, conforme a lo que se dispone en el Código Tributario.*



h) Ejercer la acción coactiva directamente o mediante delegación. i) Las demás atribuciones que señale la ley y su reglamento.

Art. 9.- Tributos al Comercio Exterior. - *Los tributos al comercio exterior son:*

a) Los derechos arancelarios establecidos en los respectivos aranceles;

b) Los impuestos establecidos en leyes especiales; y,

c) Las tasas por servicios aduaneros. La Corporación Aduanera Ecuatoriana mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.²⁹

Art. 20.- Recaudación. - *Las obligaciones tributarias aduaneras serán recaudadas por las instituciones del Sistema Financiero Nacional autorizadas por el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.*

Art. 23.- Prescripción. - *La acción de la Administración Aduanera para cobrar las obligaciones tributarias, así como la acción de pago indebido del contribuyente, prescriben en el plazo de tres años contados desde la fecha de exigibilidad de la autoliquidación o de la rectificación de tributos firme o ejecutoriada, o del pago, en su caso. La prescripción de las acciones de cobro de las obligaciones tributarias aduaneras será declarada por el Juez Fiscal de oficio o a petición de parte conforme a las normas del Código Tributario.*

6.8. Situación de la problemática.

²⁹ Registro Oficial Suplemento 219 de 26 de noviembre del 2003



Implementar un local comercial de libre importación y venta al por mayor y menor de equipos e insumos para la construcción en la ciudad de Loja puede ofrecer múltiples beneficios económicos y satisfacer necesidades específicas del mercado local.

Demanda en la Ciudad de Loja:

- **Crecimiento de la Construcción:** Loja ha experimentado un crecimiento en la construcción tanto residencial como comercial, lo cual incrementa la demanda de equipos e insumos para la construcción.
- **Proyectos de Infraestructura:** Nuevos proyectos de infraestructura y desarrollo urbano impulsan la necesidad de materiales y equipos para construir y renovar.
- **Iniciativas de Desarrollo Urbano:** La expansión de la ciudad y las mejoras en infraestructura requieren un suministro constante de equipos e insumos.

Segmento de Clientes:

- **Empresas Constructoras:** Empresas locales y contratistas que requieren materiales y equipos en grandes cantidades para proyectos de construcción.
- **Clientes Minoristas:** Propietarios de viviendas, empresas de remodelación, y bricoladores que buscan comprar equipos e insumos en menor escala.
- **Proveedores y Distribuidores:** Posibilidad de establecer relaciones con otros distribuidores y proveedores en la región.

Competencia Actual:

- **Existencia de Competidores:** Identificar a los competidores locales que ofrecen equipos e insumos para la construcción y analizar su oferta, precios y nivel de servicio.
- **Análisis de Fortalezas y Debilidades:** Evaluar las fortalezas y debilidades de la competencia, como su capacidad de suministro, precios y calidad del servicio.

Ventajas Competitivas Potenciales:

- **Variedad de Productos:** Ofrecer una gama amplia y variada de productos que cubran todas las necesidades de construcción.



- **Precios Competitivos:** Implementar estrategias de precios competitivos tanto al por mayor como al por menor.
- **Servicio al Cliente:** Brindar un excelente servicio al cliente, incluyendo asesoramiento técnico y soporte postventa.

Análisis Financiero:

- **Costos Iniciales:** Estimar los costos iniciales para establecer el local comercial, incluyendo arrendamiento, renovaciones, inventario inicial y equipos.
- **Proyecciones de Ingresos:** Proyectar los ingresos esperados basados en estudios de mercado y demanda anticipada. Considerar tanto las ventas al por mayor como al por menor.

Estrategia de Financiamiento:

- **Fuentes de Financiamiento:** Explorar opciones de financiamiento como préstamos bancarios, inversores o fondos propios.
- **Plan de Negocios:** Desarrollar un plan de negocios detallado que incluya análisis financiero, proyecciones de flujo de caja y estrategias de crecimiento.

Ubicación y Espacio:

- **Elección de Ubicación:** Seleccionar una ubicación estratégica que sea accesible para empresas constructoras y clientes minoristas.
- **Diseño del Local:** Diseñar el local para maximizar el espacio de exhibición y almacenamiento, y facilitar el acceso a los productos.

Proveedores y Logística:

- **Selección de Proveedores:** Establecer relaciones con proveedores confiables para garantizar un suministro constante de productos.
- **Gestión de Inventario:** Implementar sistemas eficientes de gestión de inventario y logística para asegurar la disponibilidad de productos y minimizar costos.

Marketing y Ventas:

- **Estrategia de Marketing:** Desarrollar campañas de marketing para atraer clientes y promover el local. Utilizar medios locales y digitales para alcanzar diferentes segmentos del mercado.
- **Estrategia de Ventas:** Implementar estrategias de ventas efectivas, incluyendo promociones y descuentos, y entrenar al personal para ofrecer un excelente servicio al cliente.

Figura 1.

Taladro percutor Total



Figura 2.

Taladro ingco percutor



Nota: Taladro Percutor Eléctrico de 13 mm Total Tg 106135. Tomado (<https://importadoramarvin.com.ec/products/taladro-percutor-total-inalambrico-20v-herramientas-quito-ecuador> [Fotografía), s.f.)

La implementación de un local comercial de libre importación y venta al por mayor y menor de equipos e insumos para la construcción en Loja presenta una oportunidad significativa para satisfacer la creciente demanda en la ciudad. Ofrecer productos de calidad, precios competitivos y un excelente servicio al cliente puede diferenciar a este local de la competencia y contribuir al desarrollo económico y la mejora de la infraestructura local. Una planificación cuidadosa y una ejecución eficiente serán clave para el éxito del proyecto.

7. METODOLOGÍA

Para el desarrollo del presente trabajo del tipo tecnológico aplicaré el método científico, que involucra además la inducción, deducción, análisis y síntesis.



El **método científico** implica un sistema teórico de la ciencia para lo cual utiliza conceptos, definiciones, hipótesis, variables e indicadores. Tiene varias etapas necesarias para la elaboración del proyecto de investigación, identificando el problema del tema de investigación, para plantear la formulación del sumario, pasando a la etapa de la entrevista para finalmente determinar las conclusiones.

Tiene varias etapas que permiten desarrollar la investigación como tal, así iniciamos con identificar cual es el problema de nuestro tema de investigación, para luego plantearnos la formulación del sumario, pasando a la etapa de experimentación, con lo que se puede llegar a las conclusiones, el método científico permite obtener conclusiones sobre un fenómeno determinado.³⁰

El **método inductivo** va de lo particular a lo general, permite iniciar con hechos particulares para definir o estructurar las conclusiones generales. Basados en la observación, se clasifican todos los hechos y hallazgos derivándolos entre sí, y terminando con el contraste de todos estos puntos.

El **método deductivo** es el que parte de datos generales aceptados como válidos empleando el razonamiento lógico, pueden deducirse varias suposiciones. La deducción es el enlace de juicios previamente analizados a profundidad que llevan a la determinación de una definición concreta, clara y comprensible del problema a los lectores.

El **método de análisis** consiste en descomponer todos los elementos de la información para establecer una redacción más amplia de las deducciones mediante un razonamiento científico y argumentativo claro identificando la esencia del detalle investigativo bajo los principios y sus relaciones.

³⁰ Zorrilla S., T. M. (1998). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHill pp. 21



El **método de síntesis**, donde se ejecuta un extracto o resumen de todo el informe de investigación, el mismo que debe ser específico, sencillo, y comprensible para el lector.

Adiciona a ello es necesario el empleo de bibliografía vinculante al tema para mejorar la propuesta del tema.

Análisis de la Información

Análisis de la Encuesta aplicada a Propietarios y funcionarios de locales comerciales de maquinaria e insumos para la construcción de la ciudad de Loja, (Muestra de # 40 locales)

¿Qué tipo de taladros utiliza más frecuentemente?

El 70 % contesta que la preferencia es Taladro Eléctrico

El 20% Contesta Taladro de percusión

El 10% otro tipo de taladro.

Se determina que los taladros eléctricos tienen una aceptación en los comercios de la ciudad

¿Cuál es la marca de taladro que utiliza actualmente?

Marca Bosch - 40 % aceptación

Marca DeWalt – 40 % aceptación

Marca Makita – 10 % aceptación

Marca Black Y Decker – 10 % aceptación

Se determina que las marcas Bosch y DeWalt tienen una mayor aceptación en la ciudad

¿Qué características considera más importantes al comprar un taladro? (Puede seleccionar más de una opción)

Calidad - 50%

Precio - 40%

Disponibilidad de repuestos -10 %

Se determina que los clientes adquieren productos de una buena marca a un precio accesible y con una disponibilidad de repuestos.

¿Qué factores influyen en su decisión de compra de taladros? (Puede seleccionar más de una opción)

Experiencia previa con la marca 60%

Promociones y ofertas 30%

Reputación del proveedor 20 %

Se determina que los clientes se rigen a la marca de taladro, buscan promociones y que sea con una trayectoria en comercialización de este producto

¿Cómo prefiere adquirir taladros?

Se determina que los propietarios de los locales comerciales adquieren el Taladro en

Distribuidores que den un precio accesible y garantía en el uso y accesibilidad a los repuestos

8. CRONOGRAMA

CRONOGRAMA	NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO			
	SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA			
ACTIVIDAD	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Encadre	■																			
Lluvia de ideas para tema	■																			
Selección de tema		■																		
Problematización		■																		
Justificación			■																	
Objetivos				■																
Sumario					■															
Marco Referencial					■	■														
Cronograma							■													
Recursos y presupuesto							■													
Bibliografía								■												
Evaluación								■												
Tema									■											
Introducción										■										



MOVILIZACIÓN	70,00
IMPREVISTOS	100,00
TOTAL	2330,00

9.2. FINANCIAMIENTO

El presente trabajo será financiado con recursos propios del autor Ángel Francisco Ojeda

Ochoa.

10. BIBLIOGRAFÍA

- (s.f.). Obtenido de https://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_ecu_ane_con_judi_c%C3%B3d_org_int_pen.p
https://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_ecu_ane_con_judi_c%C3%B3d_org_int_pen.p. (s.f.). Obtenido de https://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_ecu_ane_con_judi_c%C3%B3d_org_int_pen.p
219, R. O. (26 de Noviembre de 2003).
- aLMEIDA IINO, e. Y. (2023). *LA APLICACIÓN DE SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD PARA NEGCOIOS TURISTICOS GASTRONÓMICOS*. Obtenido de Revista Internacional de turismo, Empresa y territorio: <https://doi.org/10.21071/riturem.v7i1.15662>
- ART. (2015). *Sistemas de Gestión de Calidad-Fundamentos y vocabulario ISO 9000*. Obtenido de http://www.umc.edu.ve/pdf/calidad/normasISO/Norma_ISO_9000_2005.pdf, Secretaría Central de ISO, p, 6
- ASPERILLA, A. (2014). *Exportación e importación de la empresa. Fondo social europeo*. Obtenido de https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf
f, pág., 8, 9.:
https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf
f, pág., 8, 9.
- Centeno Maldonado, P. M. (2022). *El impuesto al valor agregado (IVA) en Ecuador y sus cambios*. Obtenido de Revista dilemas Contemporaneos: Educación Política y Valores. Año X, Edición especial: :
<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3414-Texto%20del%20art%C3%ADculo-4743-1-10-20221124.pdf>, p, 5-6
- CODIGO ORANICO DE LA PRODUCCIÓN, C. E. (2019). *Competencias, cooperación de Estudios y Publicaciones*, Quito.
- COMERCIO, C. D. (s.f.). *Código de Comercio. Título Primero del Contrato de Transporte terrestre*. Obtenido de Capítulo primero:
https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf, pg. 111
- DURAN, J., & ALVAREZ, M. (2018). *Indicadores del comercio Exterior y políticas comercial: mediciones de posición y dinamismocomercial*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/fe74661f-0205-4b32-be44-b7dfeb10d3c1/content>



- Evelin, O. M. (2023). *PRIMICIAS, el periodismo competitivo. Economía, Reforma tributaria*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/reforma-tributariala>:
<https://www.primicias.ec/noticias/economia/reforma-tributariala>
- Fer, I. (Noviembre de 2023). *El Universo Política. Proyecto de ley*. . Obtenido de :
<https://www.eluniverso.com/noticias/politica/asamblea-nacional-reforma-tributaria-reducira-del-12-al-5-el-iva-en-materiales-de-la-construccion-nota/>
- GUAZHA LLIVIPUMA, E. M. (s.f.). *La inconstitucionalidad del inicio de instrucción fiscal en los delitos de contrabando*. Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/9664>
- INVERSIONES, C. O. (2019). *COMPETENCIAS, CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, QUITO*.
- J., E. M. (Septiembre de 2019). *Concepto de mercancías, una aproximación desde lo aduanero*. Obtenido de Revista Caribeña de Ciencias Sociales: <https://www.eumed.net/rev/caribe/2019/09/mercancias-aduana.html> <http://hdl.handle.net/20.500.11763/caribe1909mercancias-aduana>, p, 3
- LEY ORGANICA DE ADUANAS, C. (s.f.).
- Monfort i Signes, J., & Fuentes Giner, B. O. (2014). *Equipos de Obra en Edificación, Máquinas Herramientas. Departamento de construcciones Arquitectónicas. ETSIE*. Obtenido de Universidad Politécnica de Valencia: recuperado <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/37876/M%C3%A1quinas-Herramientas.pdf?sequence=1>, p, 5 a la 10
- Muñoz yanez, T. G. (2021). *El Impuesto al Valor Agregado IVA, en el Ecuador año 2020*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato, Ecuador:
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33932/1/T5169i.pdf>, p, 15
- Reimer, P. (2015). *Plan de negocios para la ferretería, estación de cumbe*. Obtenido de Universidad salesiana Ecuador, Cuenca: : <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8799/1/UPS-CT005012.pdf>, p. 100
- Russell, B. (20 de Diciembre de 2023). *Ley organica de eficiencia económica y generación de empleo Ecuador 2024*. Obtenido de Registro oficial Suplemento Nro. 461: <https://russellbedford.com.ec/ley-organica-de-eficiencia-economica-y-generacion-de-empleo-ecuador-2023/>
- UNAM. (2011). *Introducción al Comercio Internacional*. Obtenido de Biblioteca Juridica Virtual del instituto de Investigaciones Juridicas de la Unam:
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>, p. 3.
- Vega Sanchez, D. G. (2006). *Gestión estratégica del departamento, de Ventas Aplicada en una empresa comercial-Farmacéutica*. Obtenido de Tesis digitales UNMSM:
https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/vega_sd/cap2.pdf, p, 1
- Zarate, A. V. (2016). *plan de negocios en servicio de construcción y alquiler de maquinaria pesada*. Obtenido de
<https://repositorio.unillanos.edu.co/bitstream/handle/001/799/RUNILLANOS%20ADN%200078%20PLAN%20DE>:
<https://repositorio.unillanos.edu.co/bitstream/handle/001/799/RUNILLANOS%20ADN%200078%20PLAN%20DE>
- Zorrilla S., T. M. (1998).



Anexo #1

ENCUESTA DE TIPO INFORMATIVO

Propietarios y funcionarios de locales comerciales de maquinaria e insumos para la construcción de la ciudad de Loja

NOMBRE LOCAL:

DIERECCIÓN DEL LOCAL:

FECHA:

Objetivo: Conocer el interés y la aceptación de la importación de taladros eléctricos para la venta en la ciudad de Loja para ajustar nuestra oferta y estrategias comerciales.

¿Qué tipo de taladros utiliza más frecuentemente?

- Taladro manual
- Taladro eléctrico
- Taladro de percusión
- Otro: _____

¿Cuál es la marca de taladro que utiliza actualmente?

- Bosch
- Makita
- DeWalt
- Black & Decker
- Otro: _____

¿Qué características considera más importantes al comprar un taladro? (Puede seleccionar más de una opción)

- Precio
- Calidad
- Marca
- Garantía
- Disponibilidad de repuestos
- Potencia
- Diseño
- Otros: _____

¿Cuál es su rango de presupuesto para la compra de un taladro?



-
- Menos de \$50
 - \$50 - \$100
 - \$101 - \$150
 - \$151 - \$200
 - Más de \$200

¿Qué factores influyen en su decisión de compra de taladros? (Puede seleccionar más de una opción)

- Recomendaciones de amigos o colegas
- Opiniones en línea
- Experiencia previa con la marca
- Promociones y ofertas
- Reputación del proveedor
- Otros: _____

¿Cómo prefiere adquirir taladros?

- En una tienda física
- En línea
- A través de distribuidores o representantes
- Otro: _____

Gracias por su tiempo