

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS  
ARMADAS “ESPE”**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**“DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL DE LA EMPRESA ECUATORIANA  
IMPORTADOR FERRETERO TRUJILLO, CON LA EMPRESA  
PERUANA EPEM EN LA LÍNEA DE MATERIAL ELÉCTRICO  
DE USO DOMÉSTICO, APROVECHANDO EL CAPITAL  
HUMANO AL APLICAR LA FIGURA DE TRADING”**

**NOMBRE: CRUZ CEBALLOS, JONATHAN DAVID**

**QUITO, ABRIL 2015**

## **RESUMEN**

La globalización obliga a mejorar e implementar nuevos métodos y modelos de negociación que brinden una rentabilidad sin necesidad de invertir demasiado dinero, esta es la estrategia para la creación del Trading comercial, acompañado de un manejo diferente en regímenes de importación que ayudan a no mantener demasiado stock en bodega ni demasiado dinero amortizado, de esta forma las empresas pueden invertir este capital en nuevos proyectos como es el objetivo de Importador Ferretero Trujillo para el año 2017 en producir y exportar productos con marca propia “COMANDO” utilizando la figura de trading como una plataforma de promoción para poder ingresar en mercados internacionales. Cada una de las variables tanto en comercio y en negociación internacional acompañadas del constante crecimiento de la población y de las urbes, representa una mayor demanda de material ferretero y de construcción para las empresas, lo que implica que los pequeños y muchas veces los grandes distribuidores no puedan satisfacer esta demanda ya sea por costos al realizar una importación o exportación tanto comerciales (negociación, logística, mercadotecnia, etc.), como arancelarios. Esta es una de las ventajas y variables que analizó Importador Ferretero Trujillo al implementar un Trading Comercial y negociaciones para la representación de la marca peruana EPEM, ya que al tener preferencias arancelarias con nuestro país hermano Perú, hace más ágil y competitivo el posesionar un nuevo producto y marca en la línea de material eléctrico cumpliendo las mismas exigencias técnicas de calidad, seguridad y con precios competitivos.

### **PALABRAS CLAVES:**

- **NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**
- **TRADING**
- **MARCAS INTERNACIONALES**
- **NUEVOS MERCADOS**
- **ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO**

## **ABSTRACT**

Globalization forces to improve and implement new methods and models of negotiation that provide a profitability without the need to invest too much money, this is the strategy for the creation of the trading business, accompanied by a different management regimes in import that help to not keep too much stock in the winery or too much money amortized, in this way companies can invest this capital in new projects and that is the objective of Importador Ferretero Trujillo for the year 2017 in producing and exporting products with own brand "COMANDO" using the figure of trading as a promotional platform for power enter international markets. Each of the variables in both trade and in international negotiation accompanied by the constant growth of the population and of the cities, represents a greater demand for material and construction hardware for businesses, which means that small and many times the large distributors may not satisfy this demand either by cost to perform an import or export both commercial (negotiation, logistics, marketing, etc.), such as tariff. This is one of the advantages and variables that analyzed Importador Ferretero Trujillo to implement a trading and commercial negotiations for the representation of the Peruvian mark EPDM, since when having tariff preferences with our sister country Peru, more agile and competitive the most a new product and brand in the line of electrical equipment complying with the same technical requirements of quality, safety and with competitive prices.

### **KEYWORDS:**

- **INTERNATIONAL NEGOTIATION**
- **TRADING**
- **INTERNATIONAL BRANDS**
- **NEW MARKETS**
- **POSITIONING STRATEGIES**

