

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y TURISMO

Trabajo de fin de carrera titulado:

“Plan de producción y exportación de alimento floral de la empresa
Textiquim Cía. Ltda. Para el mercado ruso”

Realizado por:

Betty Elizabeth Rosania Rosania

Director de proyecto:

Msc. Carmen Amelia Coral Guerrero

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Quito, 25 de marzo del 2013

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, BETTY ELIZABETH ROSANIA ROSANIA, con cédula de identidad # 1718839218, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Betty Elizabeth Rosania Rosania

C.C.: 171883921-8

DECLARACIÓN FIRMADA DIRECTOR Y LECTORES

El presente trabajo de investigación titulado:

**“Plan de producción y exportación de alimento floral de la empresa Textiquim Cía.
Ltda. Para el Mercado Ruso”**

Realizado por:

BETTY ELIZABETH ROSANIA ROSANIA

Como Requisito para la Obtención del Título de:

**INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Ha Sido dirigido por la profesora

MSC Carmen Amelia Coral Guerrero

DIRECTORA

DECLARATORIA DE PROFESORES INFORMANTES

Los Profesores Informantes:

Carlos Andrade

Santiago Díaz

Después de revisar el trabajo presentado,
lo han calificado como apto para su defensa oral ante
el tribunal examinador

Carlos Andrade

Santiago Díaz

Quito, 06 de marzo del 2013

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios por haberme permitido llegar a este objetivo tan anhelado durante tanto tiempo. A mi madre, por todos esos momentos que hemos vivido juntas y por el apoyo incondicional que me has brindado en todas las situaciones, por demostrarme cariño y siempre estar dispuesta a escucharme y ayudarme. A ti padre, que a pesar de que ya no estás con nosotros sé que este momento sería tan especial para ti como lo es para mí. A mis hermanas y a Felipe que son parte esencial en mi vida.

A mi tío Hernán, que me ha extendido su mano amiga para ayudarme a culminar esta etapa de la vida. Por último, a mis abuelos que han sido los mejores y han confiado siempre en mí. Los amo infinitamente, gracias por todo.

AGRADECIMIENTO

A los profesores que contribuyeron de alguna manera a la realización de esta tesis. A mi directora Carmen Coral, que gracias a su profesionalismo, apoyo y motivación ha sido de gran ayuda para la culminación de mi carrera profesional.

RESUMEN

Textiquim Cía. Ltda. es una empresa ubicada en Quito, Ecuador. se dedica a la fabricación de productos químicos para diferentes industrias. Para lo que corresponde a la industria agrícola disponen de un alimento floral llamado Full Blooming que es un preservante para las flores. En los últimos años ha crecido el interés de la empresa por la comercialización de este producto en países que tengan gran volumen de compra de flor, entre estos se incluye Rusia. En este estudio académico se analizan cual es la capacidad de producción y exportación que tiene Textiquim Cía. Ltda. y cuáles serían las mejores alternativas para su transportación tomando en consideración los costos de producción, costo de flete, aranceles, documentación, entre otras. A partir de este análisis se define la mejor opción para la realización de la exportación del producto Full Blooming hacía Rusia.

En el primer capítulo se encuentra detallado cual es el problema de investigación y la forma en que se puede solucionar utilizando objetivos e hipótesis que guíen la investigación. En el segundo capítulo se expone como se realizó la investigación, los lugares y los instrumentos que fueron utilizados. El tercero y cuarto trata sobre los resultados obtenidos, levantamiento de datos e información financiera. Para finalizar en el cuarto capítulo se presenta las conclusiones y recomendaciones.

Palabras Claves: Textiquim Cía. Ltda., Full Blooming, alimento floral, exportación, Rusia.

ABSTRACT

Textiquim Cia. Ltd. is a company located in Quito, Ecuador. It's dedicated to the manufacture of chemicals for various industries. Referring to the agricultural industry the company has a floral food called Full Blooming which is a flower preservative. In recent years the interest of exportation has been increased, the company wants to commercialize Full Blooming in countries with large volume of flower purchase, these includes Russia. This academic study analyzes which is the production an exportation capacity of Textiquim Cia. Ltd. And which are the best alternatives for the transportation taking into consideration the cost of production, cost of freight, duties, documentation, among others. From this analysis it's define the best option for the exportation of Full Blooming to Russia.

The first chapter it's about the research problem and how it can be solved using objectives and hypotheses to guide the investigation. In the second chapter outlines how the investigation was conducted, the places and the instruments that were used. The third and fourth deals with the results, survey data and financial information. Finally in the fourth chapter presents the conclusions and recommendations.

Key Words: Textiquim Cía. Ltda. Full Blooming, flower preservative, exportation, Russia.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

Contenido

CARÁTULA.....	i
DECLARACIÓN JURAMENTADA	iii
DECLARACIÓN FIRMADA DIRECTOR Y LECTORES	iv
DECLARATORIA DE PROFESORES INFORMANTES	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xvi
INDICE DE GRÁFICOS	xvii
ÍNDICE DE IMÁGENES.....	xviii
CAPÍTULO I.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 El problema de investigación.....	1
1.1.1 Planteamiento del problema	1
1.1.2 Formulación del problema.....	2

1.1.3	Sistematización del problema.....	2
1.1.4	Objetivos generales.....	2
1.1.5	Objetivos específicos.....	3
1.1.6	Justificación.....	3
1.2	Marco teórico.....	4
1.2.1	Estado actual del conocimiento sobre el tema.....	5
1.2.2	Adopción de una perspectiva teórica.....	6
1.2.3	Marco conceptual.....	9
1.2.4	Hipótesis.....	10
1.2.5	Identificación de caracterización de las variables.....	10
CAPÍTULO II.....		11
2.	MÉTODO.....	11
2.1	Tipo de estudio.....	11
2.2	Modalidad de investigación.....	11
2.2.1	Investigación de campo.....	11
2.2.2	Investigación documental.....	11
2.3	Método.....	12
2.3.1	Método inductivo.....	12
2.3.2	Método deductivo.....	12
2.4	Selección de instrumento de investigación.....	12
2.4.1	Entrevista.....	12

2.4.2	Observación	12
2.5	Validez y confiabilidad de los instrumentos	13
2.6	Procesamiento de datos	13
CAPÍTULO III		14
3.	RESULTADOS	14
3.1	Textiquim Cía. Ltda.	14
3.1.1	Misión	14
3.1.2	Visión	14
3.2	Historia del alimento floral	15
3.3	Diagrama de Flujo	16
3.4	Levantamiento de datos	17
3.5	Producción del Full Blooming (mercado nacional e internacional)	17
3.6	Paletización de mercadería	18
3.7	Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado	18
3.8	Volumen y Peso	20
3.9	Dimensiones y volumen de la carga a exportar	21
3.10	Rusia.....	21
3.11	Estrategias de negociación en Rusia	22
3.11.1	Normas de protocolo	22
3.12	Exportaciones del Ecuador hacia el mundo	23
3.13	Principales productos exportados e importados Ecuador – Rusia.....	25

3.14	Exportación de alimento floral de Ecuador (2006 – 2012).....	25
3.15	Principales exportadores ecuatorianos de alimento floral.....	27
3.16	Principal competencia del Full Blooming en el mercador Ruso.....	29
3.17	Procedimiento para exportar	29
3.17.1	Registro de exportador.....	29
3.17.2	Proceso de Exportación	30
3.18	Barreras arancelarias y no arancelarias con Rusia	31
3.18.1	Barreras arancelarias.....	31
3.18.2	Barreras no arancelarias.....	31
3.18.3	Sistema de preferencias de la federación rusa.....	31
3.18.4	Principales canales de distribución.....	32
3.18.5	Sedmoy Kontinent (Séptimo Continente)	33
3.19	Presentación y análisis de resultados	34
3.19.1	Logística y transporte para la exportación Ecuador - Rusia.....	34
3.19.2	Costos de transportación internacional.....	35
3.19.3	Transporte marítimo	36
3.19.4	Carga suelta	36
3.20	Análisis de Resultados	38
3.20.1	EXW (Ex Works):	39
3.20.2	FOB (Free On Board):	40
3.20.3	CIF (Costo, seguro y flete)	42

3.20.4	Mapa de Ruta.....	43
3.21	Selección del INCOTERM para la exportación.....	44
CAPITULO IV		45
4.	Análisis Financiero	45
4.1	Punto de Equilibrio	45
4.2	Indicadores Financieros	45
4.2.1	Valor Actual Neto.....	45
4.2.2	Tasa Interna de Retorno.....	47
CAPÍTULO V		49
5.	DISCUSIÓN.....	49
5.1	Conclusiones.....	49
5.2	Recomendaciones	50
6.	BIBLIOGRAFÍA	52
7.	ANEXOS.....	57
7.1	Información sobre la Subpartida Nandina (3824909990).....	57
7.1.1	Información general.....	57
7.1.2	Convenios	58
7.1.3	Historial de Tasas	59
7.2	Análisis de transporte aéreo	60
7.2.1	Punto de equilibrio	60
	60

7.2.2	VAN y TIR	60
7.3	Análisis de transporte marítimo	61
7.3.1	Punto de equilibrio	61
7.3.2	VAN y TIR	61
7.4	SADECOM Cía. Ltda.	61

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO

Tabla 3.1 Volumen y peso.....	20
Tabla 3.2 Peso de cajas apiladas.....	20
Tabla 3.3 Pesos total de la mercadería.....	20
Tabla 3.4 Exportación total de la mercadería de exportación.....	21
Tabla 3.5 Exportación de alimento floral desde Ecuador (2006-2012).....	26
Tabla 3.6 Principales exportadores ecuatorianos de Alimento Floral.....	28
Tabla 3.7 Fabricantes de alimento floral con mayor participación en el mercador internacional.....	28
Tabla 3.8 Costo de transportación internacional aéreo.....	35
Tabla 3.9 Costo de transportación internacional marítimo.....	36
Tabla 3.10 Costo Ex Works.....	39
Tabla 3.11 Costo FOB aéreo.....	40
Tabla 3.12 Costo FOB marítimo.....	40
Tabla 3.13 Costo CIF aéreo.....	42
Tabla 3.14 Costo CIF marítimo.....	42
Tabla 4.1 VAN transporte aéreo.....	46
Tabla 4.2 VAN transporte marítimo.....	46
Tabla 4.3 TIR transporte aéreo.....	47
Tabla 4.4 TIR transporte marítimo.....	48

INDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO

Gráfico 3.1 Diagrama de flujo de Textiquim Cía. Ltda.....	16
Gráfico 3.2 Producción.....	17
Gráfico 3.3 Paletización de mercadería.....	18
Gráfico 3.4 Principales destinos de exportación del Ecuador.....	23
Gráfico 3.5 Exportaciones de Ecuador 2007 -2012.....	24
Gráfico 3.6 Principales productos de exportación de Ecuador a Rusia.....	25

ÍNDICE DE IMÁGENES

CONTENIDO

Imagen 3.1 Full Blooming – Español.....	19
Imagen 3.2 Full Blooming – Ruso.....	19
Imagen 3.3 Globo terrestre.....	21
Imagen 3.4 Séptimo Continente.....	33
Imagen 3.5 Incoterms.....	38
Imagen 3.6 Mapamundi.....	43
Imagen 7.1 Información General.....	57
Imagen 7.2 Convenios.....	59
Imagen 7.3 Historial de Tasas.....	59

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1 El problema de investigación

1.1.1 Planteamiento del problema

1.1.1.1 Diagnóstico del problema

El alimento floral es un preservante para flores que es fabricado con el fin de dar mayor tiempo de vida a la flor. El problema empieza cuando la flor es cortada de su tallo, conforme pasan los días esta pierde nutrientes y finalmente muere. Para evitar esta muerte acelerada de la flor se pueden utilizar compuestos hidratantes o alimento floral para darle mayor tiempo de vida.

En el Ecuador son pocas las fábricas que han incursionado con este tipo de productos con el fin de exportar, Textiquim Cía. Ltda. es una de ellas que fabrica un alimento floral llamado Full Blooming que ha sido comercializado desde su lanzamiento hace 15 años, teniendo como mercado principal a florícolas del Ecuador, las mismas que emplean dicho hidratante en varios procesos de la cosecha y post cosecha de las flores. (Paredes, 2012)

Textiquim Cía. Ltda. Busca nuevos mercados donde se pueda comercializar el alimento floral Full Blooming, este mercado debe tener un alto consumo de flores durante todo el año para que la exportación del alimento floral se justifique.

Rusia, es un mercado que importa gran cantidad de flores de todo el mundo, siendo Ecuador el tercer proveedor más importante de este bien, existe la oportunidad de ampliar los productos de exportación hacia Rusia introduciendo alimento floral ecuatoriano. (Embajada de Ecuador en Rusia, 2012)

1.1.1.2 Pronóstico

Mediante la búsqueda de nuevos mercados fuera de Ecuador, Textiquim Cía. Ltda. tendría la posibilidad de introducir y posicionar sus productos en otros países, así ampliando la cartera de clientes y como resultado sus ingresos.

Los beneficios por el comercio exterior serian el incremento de clientes, reducción del desequilibrio que podría provocarse con la demanda dentro del país por factores exógenos, incremento de la producción en la fábrica, mejoramiento del producto dado a los estándares de calidad exigidos fuera del país y ayudaría a la empresa a tener mayor prestigio dentro de los mercados nacionales e internacionales.

1.1.1.3 Control de pronóstico

Búsqueda de comercialización en nuevas fronteras e identificar nuevos nichos de mercado para la mercantilización del alimento floral. Para este fin se necesita reconocer quienes son los clientes potenciales (mayoristas) a los que la empresa va a dirigirse para que distribuyan el producto, éstos deben ser puntos estratégicos para sea fácil de encontrar para los consumidores.

1.1.2 Formulación del problema

¿Existe la posibilidad de Exportar alimento floral Full Blooming fabricado por la empresa Textiquim Cía. Ltda. Hacia el mercado ruso?

1.1.3 Sistematización del problema

¿Textiquim Cía. Ltda. Dispone de la capacidad de producción para exportar Full Blooming al mercado ruso?

¿Cuáles son los mecanismos de exportación que existen para llegar a Rusia?

1.1.4 Objetivos generales

Elaborar el Plan de Producción y Exportación de alimento floral Full Blooming a Rusia.

1.1.5 Objetivos específicos

Determinar la capacidad de producción total de Textiquim Cía. Ltda. de Full Blooming.

Definir la oferta exportable de la empresa.

Conocer sobre la logística y las relaciones comerciales para la exportación de productos ecuatorianos a Rusia.

1.1.6 Justificación

Textiquim Cía. Ltda. Es una empresa que fabrica productos químicos para distintas industrias; para el sector agropecuario dispone de químicos auxiliares que ayudan en los cultivos a alcanzar un rápido y óptimo crecimiento, estos productos son abonos, preservantes, hidratantes, alimento floral, entre otros. Esta empresa ha comercializado estos productos en las fincas florícolas del Ecuador durante 15 años aproximadamente.

La empresa cuenta con la certificación ISO 9001 – 2008¹ que documenta que los procesos realizados en la fabricación de los productos químicos son calificados por organismos internacionales. Los productos fabricados en esta empresa, en su mayoría, son biodegradables y tienen bajo impacto en la contaminación al medio ambiente.

En Rusia las flores son compradas principalmente para tres tipos de uso: para regalar como obsequio en ocasiones importantes, para simbolizar emociones y para uso personal. Entre un 50% al 60% del total del flores son obsequiadas y son escogidas por la calidad, precio, colores, frescura y tiempo de vida en el florero.

Las personas en Rusia están dispuestas a pagar altas sumas de dinero² por un ramo de rosas y adquieren diferentes tipos de hidratantes para mantenerlas el mayor tiempo posible con vida. Es por este motivo que la empresa Textiquim Cía. Ltda. ve un gran potencial en llevar el conservador floral Full Blooming para la venta a este nicho de mercado. (ASEACI, 2008)

¹ Las ISO 9001: 2008 son normas que establecen los requisitos que deben cumplir las organizaciones al implementar un Sistema de Gestión de la Calidad. La nueva ISO 9001: 2008 entró en vigencia desde el 15 de Noviembre del 2008. (KONEGGI, 2008)

² La rosa ecuatoriana, dependiendo de la variedad y el largo de su tamaño, se vende en las florerías entre 70 y 120 rublos (USD 3 y USD 4,5) y la venta de flores se dispara en particular el 8 de marzo, Día Internacional de la Mujer, el 1 de septiembre, con motivo de apertura del año escolar y el 1 de enero. (Embajada de Ecuador en Rusia, 2012)

1.2 Marco teórico

En el año 1987 la empresa Textiquim Cía. Ltda. Fue fundada con el fin de fabricar productos químicos para la limpieza. Tras el pasar de los años, esta empresa fue ampliando su catalogo en función a la producción de productos para diferentes industrias y no centrarse solo en la domestica.

Tal como enuncia la definición de producción, este es el proceso que realizan las empresas cuando crean bienes o servicios con el fin de ser comercializados en un nicho potencial de mercado.

Dentro de esta ampliación en el catalogo de productos se dedicaron a la búsqueda de productos que puedan ser utilizados en el área agrícola. Se crearon algunos como abonos, detergentes de follajes, alimento floral, hidratantes, etc. que Textiquim Cía. Ltda. Comercializó bajo su marca. El alimento floral es uno de los productos que se ha comercializado con mayor éxito dentro del país con las florícolas, el nombre comercial es Full Blooming.

Tal como menciona Lewis Kudson, uno de los botánicos más importantes Estados Unidos, el alimento floral se lo creo con el fin de entregar nutrientes a las flores después de que éstas han sido cortadas de su tallo.

Este aditivo se lo incluye en el agua donde están reposando las flores, English & Kingman enuncia en unos de sus textos que este tipo de hidratantes aparte de conservar la flor podría darle importantes valores de calidad, principalmente dar más tiempo de vida y gracias a la adecuada hidratación agrandar el botón y dar colores más vivos a la planta.

La comercialización del producto es de vital importancia para la empresa, una vez posicionado el producto en el país se ha decidido exportar el producto con el fin de incrementar los clientes potenciales y como resultado los ingresos. Douglas North

manifiesta que las exportaciones inyectan directamente capital a las economías por lo que el comercio exterior es de beneficio tanto para Textiquim Cía. Ltda. Como para el Ecuador.

Para realizar este procedimiento de exportación es importante tomar en cuenta como se va a realizar la traslación de la mercadería de un punto a otro, considerando distancias y costos de los medios de transporte. Maritza Villamizar autora del libro “Logística y Distribución física Internacional” señala que la logística bien administrativa da un valor a la empresa ya que los productos están a tiempo, en el lugar acordado y en las cantidades establecidas.

1.2.1 Estado actual del conocimiento sobre el tema

El Jefe de post cosecha de la empresa Florifrut S.A. expone la importancia del alimento floral después del corte de la flor, “en materia de post cosecha, después de haberse cortado la flor de su tallo, es de suma importancia el empleo de soluciones hidratantes que deben ser colocadas en el agua donde está la flor; mediante este procedimiento se logra dar una mejor apariencia física al botón, mejorando su calidad y tiempo de vida”. (Cabezas, 2012)

La flor tiene un tiempo de maduración y crecimiento de 3 meses, pasado este tiempo se realiza el corte. Partiendo desde la cosecha hasta la muerte, en condiciones normales tiene un promedio de vida aproximado de 15 días³, el tratamiento con alimento floral proporciona de 5 a 6 días más de vida.

Los agentes principales del producto son ácido cítrico, cloro, sulfato de aluminio y productos tensoactivos⁴ los cuales actúan en el agua manteniendo un pH 5, de esta manera se tiene una hidratación completa y equilibrada en toda la flor.

³ (Paredes, 2012)

⁴ (Parreño, 2012)

1.2.2 Adopción de una perspectiva teórica

Los conservantes para las flores fueron creados alrededor del año 1938 por el profesor Lewis Knudson, quien fue un botánico estadounidense que se dedicó al estudio de las orquídeas. Creó un conservante diseñado para impedir el crecimiento de bacterias en las flores y frutas. Éstos fueron utilizados para dar a las flores los microorganismos que evitan que se formen bacterias y brindan nutrientes que no pueden absorber del suelo mientras se encuentran plantadas en la tierra. (Knudson, 1951)

En la post cosecha de las flores es necesario colocar las flores en solución hidratante. Este paso es determinante en la pérdida de la calidad de la flor, ya que las flores pueden sufrir bacterias o pequeñas partículas presentes en las soluciones de hidratación que ingresan a los tallos”. (Pizano, 1997)

En el libro “Producción comercial de Claveles” los autores enuncian que las flores tratadas con soluciones preservativas pueden alcanzar un tamaño superior a aquellas que permanecieron solamente en agua a causa de una mayor expansión de los pétalos centrales. (English & Kingham, 1974)

El alimento floral es una solución especial para hidratar la flor después del corte. Estimula la absorción de agua y mantiene a la flor en óptimas condiciones evitando perder la calidad original proveniente del cultivo. Prolonga el tiempo de vida de la flor. (Floriciel , 2009)

“Comercio exterior es aquella actividad económica basada en termino de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdo bilaterales.” (Román, 2001).

“Los factores de producción son los recursos que un país utiliza para crear y producir bienes y servicios. En la teoría económica se considera que existen tres factores principales de producción: el capital, el trabajo y la tierra.” (McCONNELL, 1995) “Los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que están dotados de forma más abundante.” (Krugman, 1999)

(Smith & Bullock, 2007) Sostiene que la riqueza de los países se la obtiene mediante la adecuada división del trabajo y de esta manera desarrollar de forma eficiente el sector

manufacturero. En su teoría los dos pilares importantes para su efecto son el libre comercio y la competencia donde se elimina las condiciones monopólicas de la economía.

Según la teoría planteada por David Ricardo el aumento del comercio internacional y mejorar la maquinaria en un país lo hace más competitivo, de esta manera existe la posibilidad de ofertar productos de calidad a otros países a menores precios. (Chen, 2001)

Douglas North formuló la teoría de la base de la economía donde menciona que la “oferta de bienes y servicios exportables de una región desempeña en su crecimiento económico”. El factor decisivo es la capacidad de la región para producir dichos bienes y servicios que son demandados desde el exterior. “La exportación inyecta capital en la economía regional, lo que conduce a otro concepto ampliamente utilizado: el de multiplicador regional” (Sánchez, 2003)

La teoría de (Krugman, 1994) señala que los mercados son competitivos por la adaptación de nuevos factores como el capital, mano de obra y tecnología; no solamente por la disponibilidad de factores de producción básicos como sugieren otras teorías. Los países con reducidos factores de producción pero con potenciales elementos innovadores pueden ser competitivos en el comercio exterior.

(Weber, 2010) Propone la teoría de la localización, donde se considera el lugar donde se debe localizar la industria y el costo del transporte como variable clave de cada empresa.

La logística es un elemento crítico para la competitividad y el rendimiento de la económica dentro del contexto de una globalización creciente. Muchos países crean estrategias de transportación impulsados por las exportaciones. (Guasch, 2011)

La logística consta de tres factores esenciales que son la determinación de las necesidades, la obtención de los medios para satisfacer las necesidades y la distribución de los medios hacia los miembros de la comunidad. (Espinel, 2009)

El termino logística se define en tener el producto justo a tiempo (just in time), en el lugar acordado y en las cantidades exacta al menor costo posible. Está conformada por estrategias de inventario, transporte y localización. La parte funcional consta en el movimiento físico de los productos desde el punto A al punto B. Por ejemplo, enviar la mercadería desde la fábrica hasta el almacén. (Villamizar, 2011)

El enfoque la logística internacional centralizada es la existencia de personas en la oficina matriz que tienen el poder de la toma de decisiones sobre la forma en que se va a realizar el movimiento físico de la mercadería. Este enfoque es importante para las empresas multinacionales que han experimentado rápido crecimiento y han perdido el beneficio de una estrategia de cohesión. (Czinkota & Ronkainen, 2008)

Los medios de transporte son los diferentes sistemas o maneras de desplazar un determinado contenido de un lugar a otro. Estos se clasifican en medios terrestres, aéreos o acuáticos, cada uno de los cuales necesitará unas infraestructuras diferentes para su funcionamiento. (Farlex)

La producción es el proceso por el que se crean bienes y servicios, puede ser realizado por la actividad humana de trabajo con apoyo de instrumentos o maquinaria. (Definicion.org, 2008)

Producción se define como la ecuación que indica la cantidad máxima que es posible producir por unidad de tiempo, considerando insumos alternos cuando se utilizan técnicas de producción disponibles. (Cotrina, 2009)

Como menciona (Barrera), las empresas florícolas incentivadas por la inversión privada, han desarrollado un producto de excelentes características. Gracias a las condiciones climáticas del país y a la tecnología de punta que se aplica en los cultivos las flores ecuatorianas se enmarcan en el rango de Premium, aspecto que les permitió posicionarse en importantes mercados internacionales, volverse competitivo y mantener el status de calidad.

1.2.3 Marco conceptual

ISO: Es un conjunto de normas sobre calidad y gestión continua de calidad, establecidas por la Organización Internacional de Normalización (ISO). Se pueden aplicar en cualquier tipo de organización o actividad orientada a la producción de bienes o servicios. Las normas recogen tanto el contenido mínimo como las guías y herramientas específicas de implantación, como los métodos de auditoría. El ISO 9000 especifica la manera en que una organización opera sus estándares de calidad, tiempos de entrega y niveles de servicio.

Productos biodegradables: Es la propiedad que tienen algunas sustancias químicas para que los microorganismos se conviertan en sustratos mediante energía y sustancias como aminoácidos, tejidos y organismos

Handling: Se refiere a la manipulación de la carga dentro del puerto.

EXW: Se pone a disposición del comprador la mercadería en las instalaciones de la fábrica, a partir de este punto los gastos los debe asumir el comprador.

FOB: La mercancía es entregada sobre el buque, el fabricante contrata el transporte pero es el importador o cliente el que paga el flete.

CIFF: El vendedor asume los costos de transporte y seguro hasta que la mercadería llegue al puerto de destino.

Corte de guía: Proceso de llenado de los datos reglamentarios en la guía aérea para que esta pueda ser usada.

Globalización: Interacción de personas, empresas y gobiernos de varios países en función del comercio y la inversión en el ámbito internacional.

Competitividad: La capacidad de un país para tener altas tasas de crecimiento que le permita incrementar la productividad y así competir exitosamente con los demás países.

Aduana: Empresa pública ubicada en los puertos, costas y fronteras que administra, regula y registra productos de exportación e importación del país.

Barreras arancelarias: Tarifas que para los importadores y exportadores en las aduanas

Barreras no arancelarias: Las medidas que el gobierno implementa para restringir el ingreso de importaciones no deseadas.

Incoterms: Reglas internacionales que determinan las responsabilidades, costos y riesgos de cada participante en el comercio exterior.

Certificado Sanitario: Documento otorgado por organismos autorizados que certifica que la mercadería no contiene elementos patógenos.

1.2.4 Hipótesis

Textiquim Cía. Ltda. dispone de la capacidad de producción para la exportación de alimento floral al mercado Ruso.

1.2.5 Identificación de caracterización de las variables

1.2.5.1 Variable dependiente

Capacidad de producción del alimento floral Full Blooming.

1.2.5.2 Variable independiente

Capacidad de exportación al mercado Ruso.

CAPÍTULO II

2. MÉTODO

2.1 Tipo de estudio

Se ha determinado el tipo de estudio como descriptivo; en la compañía se observará y se describirá el proceso de producción que tiene el Full Blooming. Se podrá observar cuáles son los componentes que tienen el alimento floral y cuál es la maquinaria e insumos que se necesitan para su fabricación.

Se resuelven cuáles son los medios de transportación por los cuales se puede exportar el Full Blooming a Rusia, los términos de la comercialización, logística y formas de pago.

2.2 Modalidad de investigación

2.2.1 Investigación de campo

(Arias, 1999), menciona que este tipo de investigación consiste en recoger datos directos desde el lugar donde suceden los hechos, mediante la observación se puede definir cuál es el comportamiento en el transcurrir del tiempo. Para esta investigación se ha realizado este tipo de investigación en los procesos de producción en Textiquim Cía. Ltda.

2.2.2 Investigación documental

Es un proceso que está basado en el análisis, interpretación y búsqueda de datos en fuentes impresas, audiovisuales o electrónicas. Estos datos son obtenidos de las fuentes secundarias como libros, revistas, informes, entre otros.

2.3 Método

2.3.1 Método inductivo

Tal como menciona (Porter, 1991), el comercio permite a las naciones incrementar el nivel de productividad, permitiendo especializarse en segmentos en los que son más productivos y exportar esos productos a diferentes países.

2.3.2 Método deductivo

Textiquim Cía. Ltda. Tiene expectativa de exportación del alimento floral Full Blooming con el fin de abrir nuevas fronteras de comercialización y, en consecuencia, alcanzar mayores beneficios del comercio exterior para la empresa y el país.

2.4 Selección de instrumento de investigación

2.4.1 Entrevista

Se realizaron entrevistas informales con el fin de conocer las opiniones y puntos de vista de las personas involucradas en los procesos de producción del Full Blooming y exportación de bienes a Rusia, así como también adquirir conocimientos que ayuden a aclarar preguntas y que sean de ayuda para orientar la investigación.

2.4.2 Observación

Mediante esta técnica se observa lo que transcurre en cada uno de los procesos y escenarios. La evaluación de cómo se realizan los diferentes procesos es fundamental para el desarrollo de investigación, ya que de esta forma se recolectará la mayor cantidad posible de datos relevantes y guiará el proyecto al cumplimiento de los objetivos.

2.5 Validez y confiabilidad de los instrumentos

La información adquirida de las fuentes documentales obtenidas de libros es confiable; buscar en estas fuentes es una de las investigaciones más antiguas y en éstas se puede encontrar la materia de consulta en forma ordenada y legible, esta información ayuda a desarrollar el proceso de investigación. Usualmente, se pueden encontrar estos documentos en bibliotecas que son almacenes de documentos, escritos y libros que muchas veces no se encuentran en otros medios como el internet.

La información primaria utilizada en esta investigación es la que ha guiado principalmente a su desarrollo, tanto como las entrevistas que son realizadas a personas que conocen y han trabajado mucho tiempo en la industria tanto química como florícola. Las personas que han entregado información para el desarrollo de esta tesis son personas que conocen a cabalidad los diferentes procesos dentro de cada empresa, por lo que se puede aducir que la información tiene bases de confiabilidad.

Los datos obtenidos desde fuentes electrónicas como páginas web, pertenecen a entidades reconocidas y se puede encontrar en ellas información que existe físicamente. Un ejemplo pueden ser los aquellos obtenidos desde la página web del banco central, éstos a su vez se encuentran disponibles para el público en forma física en las bibliotecas de la entidad. Cuando se usa este tipo de información disponible en la web, es importante verificar que sea actual.

2.6 Procesamiento de datos

Los datos obtenidos serán procesados en programas de Microsoft Office como Microsoft Word y Excel.

CAPÍTULO III

3. RESULTADOS

3.1 Textiquim Cía. Ltda.

Para determinar si la exportación de productos a otros países es rentable, se necesita un estudio a fondo en el que se debe tomar en cuenta algunos factores como capacidad de producción de la empresa exportadora, modalidad de exportación, términos de negociación con el comprador, barreras arancelarias, formas de pago, tramitología en aduanas, costos producción y transportación, entre otros.

A continuación, una breve descripción de Textiquim Cía. Ltda.:

3.1.1 Misión

“Consolidarse como una empresa líder, competitiva, técnicamente eficiente en la fabricación de productos Institucionales, Industriales y Agrícolas.” (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

3.1.2 Visión

Dentro de diez años, Textiquim Cía. Ltda. será la empresa líder en el sector químico industrial nacional en la fabricación de productos de limpieza y desinfección en el área urbana (doméstica, institucional e industrial) y en el área agrícola, mediante la elaboración de productos para la etapa de post cosecha en floricultura, de alta competitividad, que sean fabricados de acuerdo a las Normas ISO 9001-2000 y con tecnologías limpias que preserven y protejan el medio ambiente y el ambiente laboral, con un personal bien capacitado y en armonía con el entorno. (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

3.2 Historia del alimento floral

La post cosecha es parte del proceso de la recolección de flores, en esta etapa se define la calidad mediante el tallos gruesos, botones grandes, colores vivos y el mayor número de días en el florero. Se origina la importancia de los estudios sobre del alimento floral con el fin de brindar a las flores más tiempo de vida en el florero, la clave está en la adecuada hidratación que productos.

Como menciona (English & Kingham, 1974), la adición de preservativos al agua en que se colocan las flores es recomendado como un medio para prolongar la vida de las flores. Estos constan de azúcar y un bactericida, además pueden añadirse otros productos químicos.

Chrysal Internacional BV es la empresa pionera en esta materia, se origina en los países Bajos alrededor del año 1929 y es en los años cincuenta que incursionan en el alimento floral. Ingresaron a diferentes mercados ofertando más tiempo de vida en el florero.

“Chrysal se enorgullece de crear excelencia en el cuidado de las flores cortadas. Nos preocupamos por las flores, desde la cosecha hasta el momento en que florecen en un florero. Para cada fase de la vida de una flor cortada, Chrysal ofrece el producto adecuado para una belleza duradera.” (Chrysal International BV, 2010)

A partir de la creación de este producto y la llegada del mismo al Ecuador, Textiquim Cía. Ltda. Ha estudiado la forma de producir el genérico del alimento floral y lo comercializa con la marca comercial Full Blooming.

3.3 Diagrama de Flujo

En Textiquim Cía. Ltda. Son varios los departamentos que se involucran en el procedimiento de producción y fabricación de productos, en el flujo grama que se encuentra a continuación se detalla cuales son.

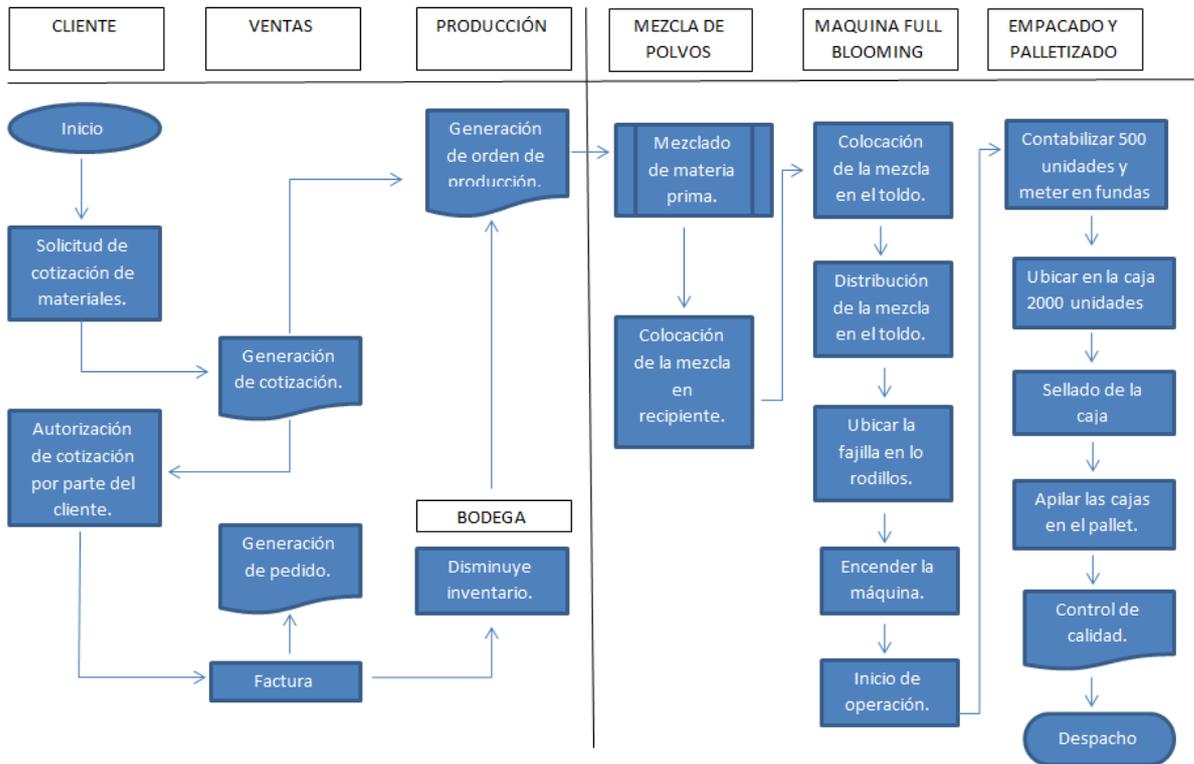


Gráfico 3.1 Diagrama de flujo Textiquim Cía. Ltda.

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

3.4 Levantamiento de datos

Según el Jefe de producción Cesa Chico, el procedimiento comienza con el cliente y el departamento de ventas hasta el despacho de la mercadería, en el trayecto existen más funcionarios involucrados que se detallan a continuación.

Fotografía	Departamento	Funciones	Fotografía	Departamento	Funciones	Fotografía	Departamento	Funciones
	Ventas	Recepción de pedido de clientes. Envía la orden de pedido a facturación.		Área de fabricación de Full Blooming	Los materiales se llevan hacia el área de fabricación.		Máquina de Full Blooming	Puesta en marcha de la máquina.
	Facturación	Realización de facturas. Pasar la orden para la producción del producto.		Máquina de Full Blooming	Colocación de la fajilla en los rodillos.		Máquina de Full Blooming	El producto es llenado y sellado en la fajilla.
	Producción	Solicita a la Bodega la materia prima. Organiza a los trabajadores para inicial la fabricación del producto.		Máquina de Full Blooming	Nivelación de temperatura a 200 °C.		Máquina de Full Blooming	El operador debe contar 500 unidades y separarlas en una funda.
	Bodega	Entrega de materia prima.		Máquina de Full Blooming	Prueba preliminar por comprobar que la fajilla se está sellando en el lugar correcto.		Área de fabricación de Full Blooming	Las unidades contabilizadas son separadas.

Gráfico 3.2 Producción

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

3.5 Producción del Full Blooming (mercado nacional e internacional)

La máquina, con marca china, Packaging Equipment C. Ltd. es la encargada de realizar el proceso de producción del Full Blooming. La empresa Textiquim Cía. Ltda. dispone de tres máquinas de este tipo que en 8 horas de funcionamiento generan un total de 3.600 kilos de producto⁵.

En la actualidad, al mes ingresan pedidos de 1.620 kg. De Full Blooming aproximadamente. Este valor representa el 45% de la totalidad de producción de la empresa. El restante 55% representan 1.980 kg., este valor corresponde a la cantidad

⁵ Máquina fabrica 25 unidades por minutos, dando un total de 12.000 en 8 horas laborables. A la semana 60.000 unidades, en un mes se obtiene unas 240.000 unidades. Las 3 máquinas tienen la capacidad de producir 720.000 sachet de 5 gr., que en términos de peso son 3600 kilos. (Chico, 2013)

aproximada que va a exportar la empresa Textiquim Cía. Ltda. Ya que se refiere a un excedente que la empresa podría fabricar.

3.6 Paletización de mercadería

Las cajas se transportan apiladas en un pallet de las siguientes medidas:

Fotografía	Descripción	Fotografía	Descripción
	Pallet de uso general.		Las cajas son apiladas en una base de 8 cajas
	Largo: 121 cm		Cajas apiladas en 4 filas, en total 32 cajas
	Ancho: 115 cm		Pallet en la balanza de bodega.
	Alto: 15 cm		Peso del pallet 20,51 kilogramos.

Gráfico 3.3 Paletización de mercadería
Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)
Elaboración: Autor

3.7 Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

“Se aplica la Ley de Defensa de los Derechos del Consumidor de 1992. Esta ley prevé que la información sobre los productos que se vendan en Rusia debe estar disponible de una forma "comprensible para ellos" y en idioma ruso.” (PROARGEX, 2011)

La mercadería exportada a Rusia debe contener lo siguiente:

- Características básicas del producto (logotipo, nombre comercial del producto, peso y condiciones de uso).

- Advertencia y restricciones.
- Fecha de fabricación y vencimiento.
- Nombre del fabricante (país, ciudad y teléfono).
- Código de barras en el empaque.



Imagen 3.1 Full Blooming – Español
Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)
Elaboración: Mushpa Publicidad.



Imagen 3.2 Full Blooming - Ruso
Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)
Elaboración: Mushpa Publicidad.

3.8 Volumen y Peso

Una vez la caja es sellada contiene 2000 unidades y 10 kilogramos.

PESO CAJA (Full Blooming 5 gr)		
Unidades	Peso x unidad (gr.)	Peso Total Caja (kg.)
2000	5	10

Tabla 3.1 Volumen y peso

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

Para ser paletizadas las cajas deben ser apiladas en 4 filas dando un total de 32 cajas y 320 kilogramos.

PESO NETO DE CAJAS APILADAS		
Cantidad (caja)	Peso (kg.)	Peso Total (kg.)
32	10	320

Tabla 3.2 Peso de cajas apiladas

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

Para efectos de cálculo total de la mercadería se debe tomar en cuenta el peso neto del pallet vacío. El peso total de la mercadería paletizada es de 340,51 kilogramos.

PESO TOTAL (Cajas y pallet)		
Peso Cajas (kg.)	Peso Pallet (kg.)	Peso Total (kg.)
320	20,51	340,51

Tabla 3.3 Peso total de la mercadería

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

3.9 Dimensiones y volumen de la carga a exportar

La capacidad total de exportación que tiene Textiquim Cía. Ltda. Es 1.980 kilogramos, el total que se exportará con exactitud son 1.920 kg. De esta manera los pallets se transportan en su total capacidad y se aprovecha el espacio disponible.⁶

En total se enviarán 6 pallets con un peso de 340,51 kilogramos cada uno dando un total de 2.043,96 kg.

TOTAL EXPORTACIÓN			
Unidad	Peso Neto Cajas (kg.)	Peso Neto Pallet (kg.)	Peso Total para Exportar (kg.)
6	320	20,51	2043,06

Tabla 3.4 Exportación total de la mercadería

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

3.10 Rusia



Imagen 3.3 Globo terrestre.

Fuente: (El mundo, 2013)

Elaboración: (El mundo, 2013)

Rusia o la Federación de Rusia está ubicada en el continente europeo, su capital Moscú se encuentra en las costas del país. Es considerada la nación más extensa del mundo con una superficie de 17.075.400 km², en este territorio habitan 142 millones de personas. El

⁶ Al momento de paletizar la cantidad de 1.980 kg. tendríamos un total de 6 pallets completos y uno que solamente una parte del pallet ya que tendría una carga de 6 cajas (60 kg.).

idioma oficial y más hablado es el ruso, la unidad monetaria utilizada en este país se llama rublo.

3.11 Estrategias de negociación en Rusia

Al momento de negociar con clientes rusos es necesario conocer cuáles son las estrategias que deben primar, a continuación se detallan algunas de ellas.

- Una vez hecho el contacto en Rusia y concretada la cita se debe confirmar varias veces que esta va a ser realizada el día y hora establecida. La reunión preliminar servirá para conocerse y valorar la credibilidad de cada parte.
- Las decisiones son tomadas por los altos mandos de las empresas por lo que es importante contactar a esta persona para las negociaciones.
- La estrategia de negociación de los rusos es ganador – perdedor, lo que quiere decir que la una parte gana y la otra pierde, es importante hacer conocer al cliente ruso cuales serian los beneficios de la cooperación mutua en los negocios.
- La presentación que se hace de la empresa debe ser corta y concreta para que sea comprensible y no información exhaustiva apoyada en muchos datos y hechos.
- El material de apoyo que sea entregado debe estar preferentemente en idioma ruso.
- Es importante al final de cada reunión realizar una acta detalla de lo que se ha discutido, esta es leída y firmada por todos los integrantes para que quede constancia de lo sucedido.

3.11.1 Normas de protocolo

Es importante conocer las normas de protocolo que se debe tener en diferentes culturas a la nuestra ya que podrían variar considerablemente.

- Cuando existe escasa confianza la forma de dirigirse a una persona es por su apellido, cuando la confianza crezca es permitido llamarlos por los nombres o por apodos.
- Llevar una tarjeta de contacto para que el cliente tenga acceso a comunicarse fácilmente.

- La privacidad es una costumbre de esta cultura, es importante llamar a la puerta para poder entrar y al momento de salir asegurarse de que la misma ha sido cerrada en su totalidad.
- Las direcciones postales en Rusia se escriben al revés, primero el país luego la ciudad y la calle y, por último el apellido y nombre de la persona.
- El almuerzo es el horario de negocios más habitual en este país por lo que se debe considerar invitar al cliente potencial a un restaurante para hablar del tema.

3.12 Exportaciones del Ecuador hacia el mundo

Ecuador tiene relaciones comerciales con varios países alrededor del mundo, la imagen a continuación indica los principales destinos de exportaciones no petroleras para el año 2012. El orden de posiciones inicia con Estados Unidos (43.63%), seguido por Perú (8.79%) y Chile (8.50%).

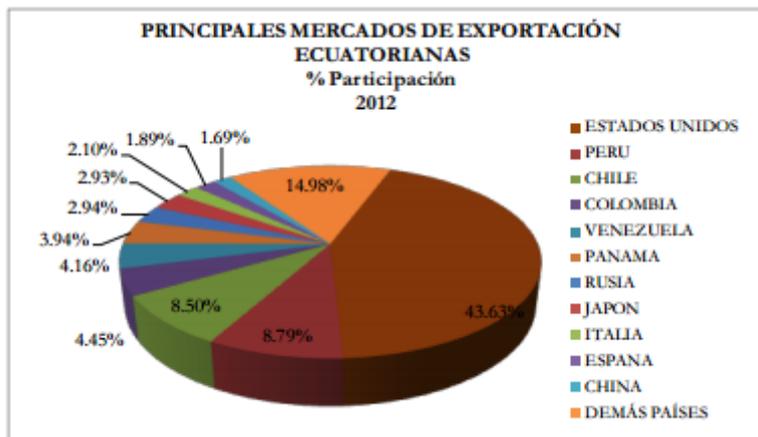


Gráfico 3.4 Principales destinos de exportación del Ecuador.
Fuente: (PROECUADOR, 2013)
Elaborado: Autor

Las exportaciones del Ecuador hacia el mundo han ido cambiando durante los años. A continuación, un análisis de las exportaciones desde el año 2007 hasta el año 2012.



	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EXPORTAC	\$ 14.321.316	\$ 18.818.326	\$ 13.863.055	\$ 17.489.923	\$ 22.322.353	\$ 23.847.752
% ▲		31,40	-26,33	26,16	27,63	6,83

Gráfico 3.5 Exportaciones de Ecuador 2007-2012

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaboración: Autor

En la tabla se muestran los datos estadísticos de las exportaciones realizadas dentro de los últimos 6 años. El año 2008 en referencia al año 2007 tuvo un incremento del 31.40% siendo el más alto dentro de estos años. En el 2009 sufre una caída del 26%, representa el pico más bajo, para el año 2011 las exportaciones se recuperan en un 27.63%. Para el año 2012 las exportaciones tiene un incremento del 6.83% el referencia al año anterior. Las exportaciones han incrementado de forma sostenida desde el año 2009.

3.13 Principales productos exportados e importados Ecuador – Rusia

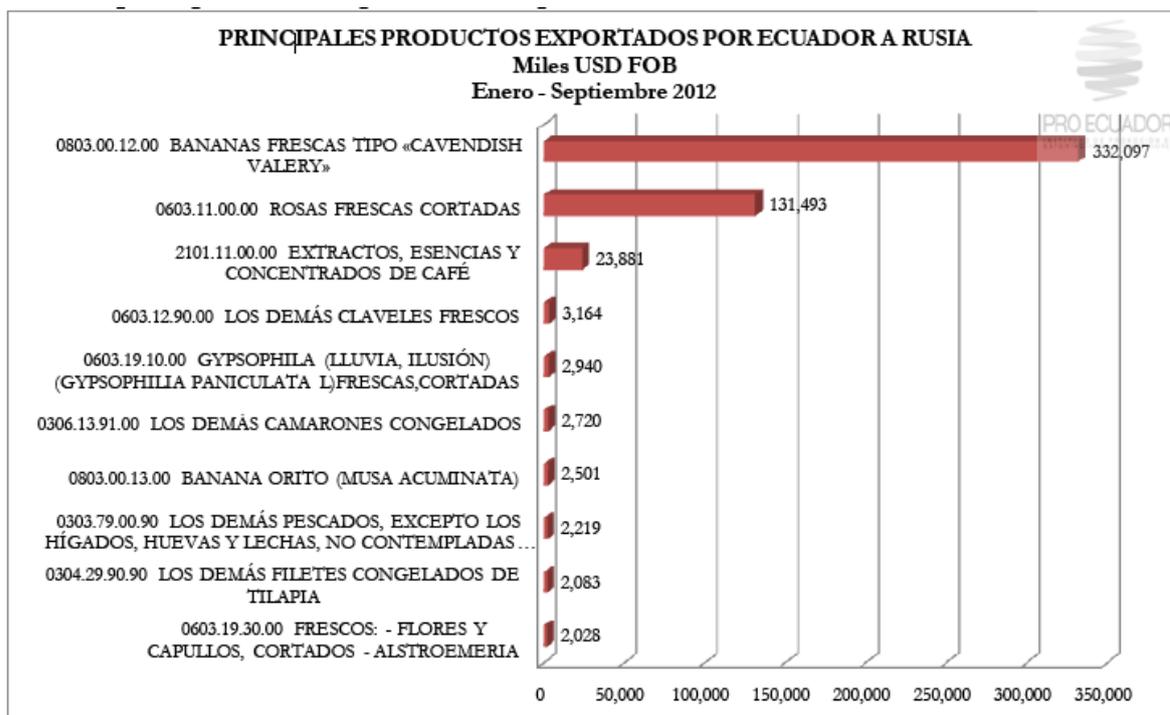


Gráfico 3.6 Principales productos exportados por Ecuador a Rusia.

Fuente: (PROECUADOR, 2012)

Elaboración: (PROECUADOR, 2012)

Los productos ecuatorianos con mayor participación en el mercado ruso son las bananas, rosas, café, camarones, entre otros. La flor es el producto que mayor crecimiento de comercio ha tenido durante los últimos 7 años.

3.14 Exportación de alimento floral de Ecuador (2006 – 2012)

La subpartida nanadina que se toma en consideración para las siguientes tablas estadísticas es la 3824909990 que pertenece a la sección de productos de las industrias químicas o de las industrias conexas del capítulo productos diversos de las industrias químicas. La descripción de la subpartida es los demás.

El alimento floral no dispone de una partida específica pero se encuentra dentro de esta sección y capítulo, es por ese motivo que se ha tomado en cuenta para obtener la información estadística necesaria para hacer un análisis referencial.

EXPORTACION ALIMENTO FLORAL DESDE ECUADOR 2006 – 2012

SUBPARTIDA		PAIS	TONELADAS	FOB DÓLAR	% TOTAL FOB DOLAR
3824909990	LOS DEMÁS	Perú	17868,65	19216,64	56.25
Productos de las Industrias Químicas o de Las industrias conexas		Italia	12677,92	12219,42	35.77
		Colombia	681,82	2117,07	6.20
		Estados unidos	33,25	170,47	0.50
		Bolivia	69,43	90,74	0.27
		Zona franca de ecuador	23,18	85,69	0.26
		Chile	29,8	76,56	0.23
		Otros países y territorios no determinad	2,82	42,23	0.13
		Venezuela	1,92	37,92	0.12
		Canadá	0,49	27,15	0.08
		España	20	23,92	0.08
		Costa rica	7,4	20,09	0.06
		Brasil	4,26	10,78	0.04
		México	5,75	9,78	0.03
		Dinamarca	0,72	7,33	0.03
		Argentina	3,23	5,81	0.02
		Alemania	1,09	2,36	0.01
		Guatemala	1,19	1,68	0.01
Paraguay	0,09	0,5	0.01		
TOTAL GENERAL:			31,432.96	34,166.05	100.00

Tabla 3.5 Exportación de alimento floral desde Ecuador (2006 – 2012)

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaboración: Autor

Desde el año 2006 hasta el mes de noviembre del año 2012 las exportaciones totales fueron de 31,432.96 toneladas. El país con mayor actividad comercial es Perú, seguido por Italia, Colombia y Estados Unidos. A los países Europeos que se exporta el alimento floral son Italia, España y Dinamarca. No existe actividad comercial registrada en los últimos 6 años entre Ecuador y Rusia para el alimento floral.

3.15 Principales exportadores ecuatorianos de alimento floral

Con referencia a las estadísticas del banco central entregadas por (Grijalva, 2013), Director del área de estadística de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador los principales exportadores de alimento floral son los siguientes:

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR
3824909990	LOS DEMÁS	ECUACELHONE S.A.
Productos de las Industrias Químicas o de Las industrias Conexas		ECUAQUIMICA, ECUATORIANA DE PRODUCTOS QU
		SCHLUMBERGER SURENCO S.A.
		MERCK SHARP Y DOHME-I.A.CORP.ECUADOR
		ECUABARNICES S.A.
		YANBAL - ECUADOR S.A.
		SPARTAN DEL ECUADOR PROD.QUIMICOS S.A.
		ROCHEM DEL ECUADOR S.A.
		ADITIVOS SOLV.Y SUSTANC.QUIM."ADISOL C.L
		INTEROC S.A.
		FINPAC CIA LTDA
		INDUSTRIAL SURINDU S.A.
		GRANOTEC ECUADOR S.A. (GRANOTECUA)
		LAQUINSA ANDINA S.A.
		LIGNOQUIM S.A.
		ARLOS S.A.
		AGRITOP S.A.
		INSUMOS ACUICOLAS S.A. INSUAQUIA
		CONGELADOS PROCESADOS Y FRESCOS CPF S.A.
		LA FABRIL S.A.
		JIMENEZ TROYA EDUARDO XAVIER
		3M ECUADOR C.A.
		SINCLAIR SUN CHEMICAL ECUADOR SA
		HARBERT INTERNATIONAL ESTABLISHMENT S.A.
		BJ SERVICES COMPANY S.A.
		CONFITES ECUATORIANOS C.A. CONFITECA
		TECNANDINA S A. TENSA
		LAFARGE CEMENTOS S.A.
		INDUSTRIA METALQUIMICA GALVANO M F P C
		QUIFATEX SA
		HALLIBURTON LATIN AMERICA S.A.
BAKER PETROLITE DEL ECUADOR S.A.		
TECNICA UNIDA S.A.TECNUSA		
BOPP DEL ECUADOR CIA. LTDA.		

		HILSEA INVESTMENTS LTD
		M I OVERSEAS LTD ECUADOR BRANCH
		PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A.
		UNILEVER ANDINA ECUADOR S.A.
		DELTAGEN ECUADOR S.A.
		PRODUCCION TECNICA E ING. PRODUCTECNICA INGENIERIA
		CHAMPION TECHNOLOGIES DEL ECUADOR S.A.
		GRUPO TRANSBEL S.A.
		AL. SERVILAB S.C.C.
		AGROINDUSTRIA Y REPRESENTACIONES AGROREPRAIN S.A.
		TRIADA EMA S.A. COMERCIAL ECUADOR
		MEDISCIENCE S.A.
		AS.CONSTRUC. MAZAR IMPREGILLO HERDOIZA CRESPO
		KARAKORAM ECUADOR S.A.
		SEYER-TECH INDUSTRIES.SA.
		QUIMICAL EXPORT CIA. LTDA.
		EVERFLOR ECUADOR S.A.

Tabla 3.6 Principales exportadores ecuatorianos de Alimento Floral

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaboración: Autor

Los fabricantes con mayor participación son los siguientes:

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR
3824909990	LOS DEMÁS	ECUACELHONE S.A.
Productos de las Industrias Químicas o de Las industrias Conexas		ECUAQUIMICA
		SPARTAN DEL ECUADOR PROD.QUIMICOS S.A.
		INTEROC S.A.
		LAQUINSA ANDINA S.A.
		AGRITOP S.A.
		HILSEA INVESTMENTS LTD
		M I OVERSEAS LTD ECUADOR BRANCH
		AGROINDUSTRIA Y REPRESENTACIONES AGROREPRAIN S.A.
		TRIADA EMA S.A. COMERCIAL ECUADOR
		QUIMICAL EXPORT CIA. LTDA.
		EVERFLOR ECUADOR S.A.

Tabla 3.7 Fabricantes de alimento floral con mayor participación en el mercado internacional.

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2013)

Elaboración: Autor

3.16 Principal competencia del Full Blooming en el mercador Ruso.

En el mercador ruso existe el conservante para flores cortadas. Son marcas que han ingresado con anterioridad y reflejan una alta competencia para el Full Blooming de origen ecuatoriano. La marca con mayor introducción es Chrysal (EEUU) seguido por Oasis (EEUU), Fenecol (Colombia) y Floris (Londres). Los precios de estas marcas en el territorio ruso oscilan entre \$0.06 y \$0.085 siendo Chrysal la más costosa y Oasis la más económica, en promedio el precio es de \$0.072 correspondiente a 2.22 rublos. (Nabokov, 2013)

3.17 Procedimiento para exportar

3.17.1 Registro de exportador

Con el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data

Registrarse en el portal de ECUAPASS:

En este portal se puede:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

3.17.2 Proceso de Exportación

La investigación sobre el preservante floral de nombre comercial Full Blooming tomó lugar en las instalaciones de la planta de producción de la empresa Textiquim Cía. Ltda. Donde se observó y evaluó el procedimiento de la fabricación del alimento floral. Este contribuyó a determinar cuál es la capacidad de producción total, volumen que podría exportar y medios de transporte más rentables para la empresa.

EL proceso se inicia con la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, debe ser acompañado con la factura/proforma y documentación para el previo embarque, con esta acción se crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador (Textiquim Cía. Ltda.)

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador
- Descripción de mercancía por ítem
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS es la Factura comercial original.

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el tipo de aforo que se le ha asignado, pueden ser:

- Canal de Aforo Documental: Se revisan los documentos del exportador. Una vez pasada esta revisión la DAE autoriza la salida y la carga puede ser embarcada.
- Canal de Aforo Físico Intrusivo: Se verifica que los documentos y la carga del exportador.

- Canal de Aforo Automático: La autorización de salida se la hace automáticamente para que se pueda embarcar la mercadería.

3.18 Barreras arancelarias y no arancelarias con Rusia

3.18.1 Barreras arancelarias

En Rusia se encuentran vigentes las barreras arancelarias del arancel a las importación donde se encuentra el Ad Valorem, la tasa aduanera, el IVA que se aplica a todo tipo de mercadería y los impuestos especiales que son aplicados para productos como el alcohol y tabacos.

Los productos como el alimento floral que ingresan a Rusia deben cumplir con los derechos aduaneros de importación y al IVA de importación. El Ad Valorem tiene un porcentaje del 15% sobre el valor de la mercancía. El IVA de importación es el 18% y se lo calcula sobre los derechos y la suma del valor aduanero.

3.18.2 Barreras no arancelarias

Algunas de las barreras no arancelarias en Rusia son las licencias de importación y exportación que se aplican cuando la mercadería es peligrosa o son sustancias psicotrópicas, medidas antidumping para proteger al mercado nacional, salvaguardias y el certificado del producto donde se exige el registro sanitario.

Ecuador goza del sistema de preferencias arancelarias con Rusia.

3.18.3 Sistema de preferencias de la federación rusa

Mediante la Resolución No. 414/2000, el Gobierno de la Federación de Rusia aprobó una lista de productos procedentes de países en desarrollo y menos desarrollados, cuyas importaciones se benefician de un esquema arancelario preferencial.

La preferencia arancelaria, establecida mediante la Resolución 413/1996 (modificatoria de la Resolución 454/1995), consiste en el pago de una tasa arancelaria de importación

equivalente al 75% de la tasa vigente (NMF)⁷, para productos procedentes de países en desarrollo. El Ecuador es beneficiario de estas preferencias. (PROECUADOR, 2012)

El importador de Ecuador debe presentar el Certificado de Origen del Producto aprobado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD o UNCTAD) en el marco de Sistema Generalizado de preferencias y así obtener el beneficio.

Los productos beneficiados por esta preferencia son los que constan en los capítulos 02-16, 18, 20, 21, 24 –26, 30, 32-35, 38, 39, 40, 44, 45, 46, 50-53, 56-58,67-71,94, 96 y 97. Los productos Ecuatorianos que gozan de este beneficio son: Flores, café, banano, cacao, legumbres u hortalizas, medicamentos, mimbre, bambú, entre otros. El alimento floral Full Blooming está ubicado en el capítulo número 38, por lo tanto es amparado por este beneficio arancelario.

Existe otro tipo de beneficios arancelarios como el Sistema Generalizado de Preferencias SGP PLUS de la unión europea que trata sobre los productos originarios de países en vía de desarrollo para la obtención de tasas arancelarias preferenciales al ingresar a países con economías más desarrolladas. Para los productos no sensibles los beneficia con una reducción de arancel cero y para los sensibles 3.5% en el arancel vigente. Muchos países de América del Sur son beneficiarios de este sistema, entre ellos el Ecuador. Los productos que gozan de este beneficio son artículos textiles, artículos electrónicos, artículos de acero, calzado, bolsas de mano y productos de vidrios. (Aguilar, 2012)

3.18.4 Principales canales de distribución

Por lo general, las exportaciones a Rusia son privadas o directas con el comprador. Los equipos industriales son vendidos directamente a los usuarios finales mientras que los bienes de consumo (como el alimento floral Full Blooming) requieren un distribuidor local. Las distribuidoras llegan con mayor facilidad a los mercados minoristas ya que son bastante fragmentados. Este tipo de compañías se encargan de los trámites aduaneros y la

⁷ “Arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones (excluye los aranceles preferenciales previstos en acuerdos de libre comercio y otros regímenes o aranceles aplicables en el marco de los contingentes)”. (World Trade Organization, 2013)

penetración al mercado asumiendo en la mayoría de casos los costos de aduana, transporte y publicidad. Aproximadamente el 70% de las distribuidoras se encuentran en Moscú.⁸

3.18.5 Sedmoy Kontinent (Séptimo Continente)



Imagen 3.4 Séptimo Continente
Fuente y elaboración: (Moscow Info, 2013)

Es una red de supermercados de lujo dentro del país, cuenta con 140 tiendas que están ubicadas en varios lugares de Rusia, treinta de estos locales se encuentran dentro de Moscú cerca de las estaciones de metro. Las tiendas van desde supermercados medianos a supermercados extra grandes. Ofrece una gran variedad de productos como alimentos, medicamentos, flores y electrodomésticos, los productos son de primera calidad y la mayoría son importados.

Sedmoy Kontinent (Séptimo Continente) tiene una distribución principalmente en el área de Moscú, Full Blooming ingresará a esta cadena para su comercialización. El supermercado vende flores en gran volumen y el alimento floral es un producto complementario para estos productos.

Las condiciones de pago con entre el séptimo continente y Textiquim Cía. Ltda. Empezará firmando un contrato en el cual se estipula un pago anticipado del 30% al momento del pedido y el 70% sobrante al momento en que la mercadería arriba al puerto o destino. El

⁸ (PROECUADOR, 2012)

método 30-70 es el más usado en las actividades comerciales con las empresas Rusas. Este tipo de política de pago reduce en gran medida el riesgo para la empresa Textiquim Cía. Ltda. ya que se está asegurando gran parte de la inversión que están realizando.

Sin embargo, el porcentaje de anticipo se ajusta al tipo de condiciones que el exportador y el importador pacten para la negociación. (Embajada de la República Argentina ante la Federación Rusa, 2010). En el caso de que el método 30-70 se cumpliera a cabalidad, se podría evaluar la posibilidad de dar créditos de mayor tiempo como estrategia para aumentar el volumen de compra.

Existen otros métodos de pago como las cartas de crédito, estas son emitidas por los bancos ubicados en territorio Ruso y se utilizan en el caso que el comprador desee depositar los fondos en los bancos del exportador.

3.19 Presentación y análisis de resultados

3.19.1 Logística y transporte para la exportación Ecuador - Rusia

3.19.1.1 *Transporte aéreo*

Rusia cuenta con 1.730 aeropuertos de los cuales 640 pistas están pavimentadas. Se estima que alrededor de 37.9 millones de pasajeros son transportados por este medio anualmente. Los aeropuertos más importantes en la capital de Rusia, Moscú son Sheremetyevo y Pulkovo. (Instituto de Comercio Exterior de España, 2010)

Sheremetyevo está ubicado a 26 km de la ciudad, tiene a disposición equipos para el manejo de carga, espacios especiales para la mercadería que necesite refrigeración, para material radiactivo y otra zona para cuidado de valores. El aeropuerto “Pulkovo” ubicado en San Petersburgo se encuentra a 15 kilómetros de la ciudad y cuenta con las mismas condiciones de almacenamiento que el aeropuerto mencionado.

Para las exportaciones desde Ecuador a Rusia no existen ofertas de vuelos directos. Los aviones comerciales para pasajeros que disponen de área para carga son los más utilizados,

estos hacen escalas en varias ciudades, las más comunes son Ámsterdam, Luxemburgo, Frankfurt, Atlanta, París, Londres, Madrid y Roma para luego ser transportada a Moscú.

Las principales aerolíneas que tienen rutas desde Quito a Moscú son Lufthansa, KLM, Iberia y Delta. (Moreta, 2013)

3.19.2 Costos de transportación internacional.

A continuación, la información que proporcionó la consolidadora SADECOM CÍA. LTDA. sobre los costos de tres diferentes aerolíneas y sus distintas rutas para que el Full Blooming llegue a Rusia vía aérea:

	KLM	LUFTHANSA	DELTA
Flete	\$ 6.864,48	\$ 6.006,42	\$ 6.169,86
Combustible	\$ 2.615,04	\$ 2.553,75	\$ 1.225,80
Seguridad	\$ 286,02	\$ 408,60	
Corte de Guía	\$ 15,00		\$ 25,00
Montacarga	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
Handling	\$ 336,00	\$ 336,00	\$ 336,00
Tramites de la Aduana del Ecuador	\$ 246,40	\$ 246,40	\$ 246,40
TOTAL	\$ 10.442,94	\$ 9.631,17	\$ 8.083,06

Tabla 3.8 Costo de transportación internacional aérea

Fuente: (SADECOM CÍA. LTDA., 2013)

Elaboración: Autor

KLM: Vía Ámsterdam

LUFTHANSA: Vía Frankfurt

DELTA: Vía Atlanta

3.19.3 Transporte marítimo

Usado comúnmente para los productos que no son perecibles y pueden tener largos viajes sin presentar deterioro. Las entradas principales por mar a Rusia están ubicadas en el Mar Báltico, el Mar Ártico, el Mar Negro y el Mar de Azov.⁹ Los principales puertos son Novorosiysk y San Petersburgo. (PROEXPORT COLOMBIA, 2004)

En cuanto a la mercadería que se envía desde Ecuador a Rusia, existen varias empresas que brindan el servicio, las principales son Maersk line, Transoceanica, Mediterranean Shipping Company S. A., CCNI y Hanjin Shipping.¹⁰

Los costos de la naviera que se encargaría de la exportación es Hanjin Shipping, a continuación los precios que significan el servicio.

	
Flete	\$ 4.580,00
Seguridad	\$ 286,02
Tramites de la Aduana del Ecuador	\$ 246,40
TOTAL CIF	\$ 5.112,42

Tabla 3.9 Costo de transportación internacional marítima

Fuente: (SADECOM, 2013)

Elaboracion: Autor

3.19.4 Carga suelta

“El término Break Bulk o carga suelta hace referencia a cargas cuyas dimensiones no permiten que sean contenerizadas; por lo tanto, la alternativa más efectiva es transportarlas

⁹ (Embajada de la República Argentina ante la Federación Rusa, 2010)

¹⁰ (Moreta, 2013)

sueltas ya sea en la cubierta o bodega de la nave según su característica.” (New Port Cargo, 2012)

Este tipo de mercadería puede ser transportada en aviones de pasajeros con bodegas de carga o de carga exclusivamente. En el caso que el importador en Rusia tenga un pedido que no sea voluminoso y sea enviado en bultos, cajas y/o pallets, esta es la clasificación para este tipo de carga.

La capacidad de producción de Textiquim Cía. Ltda. del producto Full Blooming para la exportación a Rusia es de 1.920 kg., el cual será fabricado al cabo de un mes. Toda la mercadería, incluyendo el Pallet, es de 2.043,06 kg.

3.20 Análisis de Resultados

Con los datos obtenidos se debe definir el incoterm de la exportación para establecer cuál de ellos será el más rentable para la empresa. Se realiza el análisis con tres tipos de incoterms Ex Works, FOB y CIF.

La imagen que se encuentra en la parte inferior explica gráficamente el procedimiento de cada incoterm 2010 las responsabilidades de los participantes.

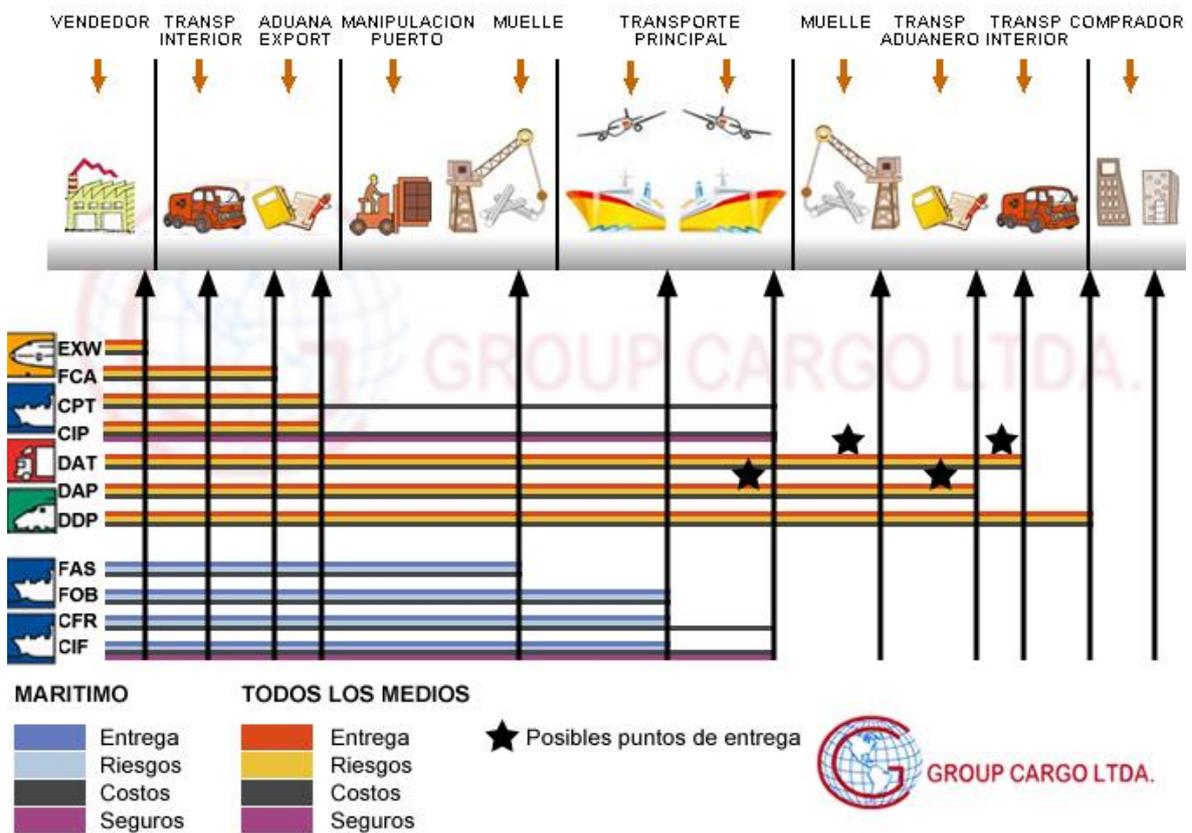


Imagen 3.5 Incoterms
Fuente: (IATA, 2013)
Elaboración: Autor

3.20.1 EXW (Ex Works):

Se pone a disposición del comprador en la fábrica. El comprador asume todos los costos y riesgos.

Caja x 2000 unidades	\$ 40,00
Precio por kilo	\$ 4,00
Precio de los 6 pallets (1920 kg.)	\$ 7.680

Tabla 3.10 Costo Ex Works

Fuente: (Calderón S. , 2013)

Elaboración: Autor

3.20.1.1 *Obligaciones de Textiquim Cía. Ltda.:*

- Entregar la mercadería y documentos para la exportación.
- Empaque y embalaje de la mercadería.

3.20.1.2 *Obligaciones del comprador:*

- Pagar la mercadería.
- Pago de Flete interno (de la fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos e impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras y almacenamiento).
- Flete internacional (del origen al destino)
- Seguro
- Gastos de importacion (maniobras y almacenamiento).
- Transporte hasta el almacén del comprador.

3.20.2 FOB (Free On Board):

Las responsabilidades del vendedor terminan cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque o aeroplano en el puerto de embarque acordado. El costo de las aerolíneas que realizan estas encomiendas son:

Precio 1920 kg. Full Blooming	\$ 7.680,00
Montacarga	\$ 80,00
Inland	\$ 60,00
Handling	\$ 336,00
Tramites de la Aduana del Ecuador	\$ 246,40
PRECIO FOB	\$ 8.402,40

Tabla 3.11 Costo FOB aéreo

Fuente: (SADECOM CÍA. LTDA., 2013)

Elaboración: Autor

En lo que respecta a transportación en una naviera los costos varían.

	
Flete	\$ 4.580,00
Seguridad	\$ 286,02
Tramites de la Aduana del Ecuador	\$ 246,40
TOTAL CIF	\$ 5.112,42

Tabla 3.12 Costo FOB marítima

Fuente: (SADECOM, 2013)

Elaboración: Autor

En el servicio que la empresa SADECOM S.A. incluye recoger la mercadería en las dependencias de Textiquim Cía. Ltda., etiquetado y marcado con la presencia de un supervisor de la Empresa, documentación en origen y en puerto, trámites de Aduana en puerto, corte de guía, traslado al puerto marítimo con camión de furgón cerrado, inspección de policía antinarcoóticos en el puerto, entrega a la compañía marítima Hanjin shipping y despacho al lugar de destino. La salida es desde el puerto marítimo de

Guayaquil hasta el puerto en Rusia St. Petersburgo, la mercadería se embarca todos los lunes.

3.20.2.1 *Responsabilidades de Textiquim Cía. Ltda.*

- Entrega de la mercadería y los documentos para las aduanas.
- Empaque y embalaje.
- Flete (desde la fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos e impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras y almacenamiento).

3.20.2.2 *Obligaciones del comprador*

- Pago de la mercadería.
- Flete y seguro (desde el origen hasta el destino)
- Gastos de importación (maniobras y almacenamiento).
- Aduana (documentos, permisos e impuestos).
- Transporte hasta el almacén del comprador.

3.20.3 CIF (Costo, seguro y flete)

La mercadería es entregada cuando pasa la borda del buque en el puerto acordado en el país del comprador. Vía aérea estos serían los precios:

	KLM 	LUFTHANSA 	DELTA 
Precio 1920 kg. Full Blooming	\$ 7.680,00	\$ 7.680,00	\$ 7.680,00
Flete	\$ 6.864,48	\$ 6.006,42	\$ 6.169,86
Combustible	\$ 2.615,04	\$ 2.553,75	\$ 1.225,80
Seguridad	\$ 286,02	\$ 408,60	
Corte de Guía	\$ 15,00		\$ 25,00
Montacarga	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
Inland	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Handling	\$ 336,00	\$ 336,00	\$ 336,00
Tramites de la Aduana del Ecuador	\$ 246,40	\$ 246,40	\$ 246,40
TOTAL CIF	\$ 18.182,94	\$ 17.371,17	\$ 15.823,06

Tabla 3.13 Costo CIF aéreo
Fuente: (SADECOM CÍA. LTDA., 2013)
Elaboración: Autor

Por vía marítima los precios varían:

	
Precio 1920 kg. Full Blooming	\$ 7.680,00
Flete	\$ 4.580,00
Seguridad	\$ 286,02
Tramites de la Aduana del Ecuador	\$ 246,40
TOTAL CIF	\$ 12.792,42

Tabla 3.14 Costo CIF marítimo
Fuente: (SADECOM, 2013)
Elaboración: Autor

El tiempo de tránsito por vía aérea es de 1 a 3 días, por vía marítima el tiempo varía entre 30 a 35 días.

3.20.4 Mapa de Ruta



Imagen 3.6 Mapa Mundi
Fuente: (EDUCARED, 2013)
Elaboración: Autor

En la imagen se detalla las escalas que hacen las aerolíneas para transportar la mercadería desde el aeropuerto de Quito hasta el aeropuerto de Moscú.

KLM: Vía Ámsterdam

Lufthansa: Vía Frankfurt

Delta: Vía Atlanta

3.20.4.1 Obligaciones de Textiquim Cía. Ltda.

- Entrega de la mercadería y los documentos para las aduanas.
- Empaque y embalaje.
- Flete (desde la fábrica al lugar de exportación).

- Aduana (documentos, permisos e impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras y almacenamiento).
- Flete internacional (del origen al destino).
- Seguro.

3.20.4.2 Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
- Gastos de importación (maniobras y almacenamiento).
- Aduana (documentos, permisos e impuestos).
- Transporte hasta el almacén del comprador.

3.21 Selección del INCOTERM para la exportación

Se determina el costo adecuado mediante las negociaciones previas que se han establecido con el cliente. De los tres incoterms, el menos costoso es la venta desde la fábrica (EXW) ya que Textiquim Cía. Ltda. no tendría que incurrir en mayores gastos. Si el pacto comercial se lo define hasta el abordaje de la mercadería (FOB) el costo se eleva un 10% aproximadamente.

Se utiliza la modalidad CIF cuando el fabricante se encarga de enviar la mercadería hasta el aeropuerto del importador, en este caso en Rusia. Son tres las aerolíneas más comunes para la exportación de mercadería del Ecuador a Rusia, éstas son KLM, Luthansa y Delta. Entre las mencionadas, la más económica y conveniente para la empresa será Delta, donde la mercadería pasaría por Atlanta para después llegar a Rusia. En este caso el envío se incrementa en un 106% del valor de EXW y un 89% del correspondiente a FOB.

Otra forma de transportación es por vía marítima por la empresa Hajin Shipping en modalidad FOB el costo tiene una reducción del 39% con referencia al precio por vía aérea y en modalidad CIF la reducción sería en un 19%.

CAPITULO IV

4. Análisis Financiero

4.1 Punto de Equilibrio

Tomando en cuanto que los costos fijos \$7.200 y costos variables \$ 6.000,00 de la empresa Textiquim Cía. Ltda., se puede determinar cuál es la cantidad que se debe producir y a qué precio debe venderse la mercadería para estar en equilibrio. El resultado va a variar según la inversión que se decidan tomar, específicamente por vía aérea o marítima.

Si se escogiese enviar por vía aérea por modalidad FOB con una inversión de \$8.402,40 la cantidad de producción debe ser 1.476 kilos y se debe comercializar en Rusia a un precio de \$13,00 el kilo, la utilidad sería del 60%. La unidad de Full Blooming de 5 gr estaría a un precio de \$0,065 equivaliendo a RUB 2.01.

Cuando la decisión sea por vía marítima en modalidad FOB con una inversión de \$5.112,42 la cantidad que debe fabricarse para estar en equilibrio es 1.152 kilos y se debe vender en Rusia a un precio de \$16,00 el kilo, la unidad de 5 gr estaría en \$0,080 equivaliendo a RUB 2,47.

El análisis se lo realiza en términos FOB ya que Textiquim Cía. Ltda. busca negociar en esta modalidad con las empresas en Rusia.

4.2 Indicadores Financieros

4.2.1 Valor Actual Neto

Mediante la obtención de la tabla de flujo de fondos se obtiene el indicador financiero VAN. Mediante este se calculan los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá la

exportación del FULL BLOOMING a Rusia. Mediante esta herramienta se mide, luego del descuento de la inversión inicial, si queda alguna ganancia o pérdida al aplicar el proyecto. Cuando el resultado de este cálculo es positivo el proyecto se lo puede definir como viable.

Para lo que corresponde a vía aérea en FOB vía aérea se obtuvo los siguientes resultados:

Cálculo del Valor Actual Neto		
Textiquim Cía. Ltda.		
Exportación Full Blooming		
Años	Flujo Neto de Fondos	Interés
0	(8.402,40)	12%
1	140.184,00	
2	162.122,40	
3	186.650,64	
4	214.047,50	
5	244.620,64	
Valor Actual	662.096,89	
Valor Actual Neto	653.694,49	

Tabla 4.1 VAN vía aérea

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

En lo que corresponde a vía marítima FOB:

Cálculo del Valor Actual Neto		
Texiquim Cía. Ltda.		
Exportación Full Blooming		
Años	Flujo Neto de Fondos	Interes
0	(12.792,42)	12%
1	209.088,00	
2	237.916,80	
3	270.024,48	
4	305.758,73	
5	345.502,99	
Valor Actual	958.912,50	
Valor Actual Neto	946.120,08	

Tabla 4.2 VAN vía marítima

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

El resultado de ambos análisis es positivo por lo que se puede definir el proyecto de exportación viable en cualquiera de las dos modalidades que se elija.

4.2.2 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. Cuando el valor es mayor a cero se define el proyecto como rentable.

El resultado fue el siguiente para la inversión FOB vía aérea:

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno	
Texiquim Cía. Ltda.	
Exportación Full Blooming	
Años	Flujo Neto de Fondos
0	(8.402,40)
1	140.184,00
2	162.122,40
3	186.650,64
4	214.047,50
5	244.620,64
TIR	16,84 %

Tabla 4.3 TIR vía aérea

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

En cuanto a vía marítima FOB:

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno	
Texiquim Cía. Ltda.	
Exportación Full Blooming	
Años	Flujo Neto de Fondos
0	(12.792,42)
1	209.088,00
2	237.916,80
3	270.024,48
4	305.758,73
5	345.502,99
TIR	16,48 %

Tabla 4.4 TIR vía marítimo

Fuente: (TEXTIQUIM CÍA. LTDA., 2012)

Elaboración: Autor

El análisis TIR indica porcentajes mayores a 0 por lo que se define el proyecto de exportación como rentable para la empresa Textiquim Cía. Ltda.

CAPÍTULO V

5. DISCUSIÓN

5.1 Conclusiones

El alimento o conservante floral es fabricado con el fin de aplazar el tiempo vida de las flores cortadas, muchas empresas se han dedicado a la comercialización de este producto a países con alto consumo de flores en general, un ejemplo es la empresa Chrysal de origen norte americano.

Textiquim Cía. Ltda. es una empresa ecuatoriana que se dedica a la fabricación de productos químicos y es la creadora del producto Full Blooming. Incentivados por el incremento del 26% anual aproximadamente de exportaciones del Ecuador a Rusia, siendo las flores ecuatorianas al mercado ruso, la empresa Textiquim ve una gran oportunidad al introducir el alimento floral a esta zona.

La investigación tomo lugar en esta empresa donde se realizaron los estudios de producción y exportación para el alimento floral Full Blooming al mercado ruso.

La producción total de la empresa para fabricar Full Blooming, utilizando 3 máquinas durante 8 horas es de 3.600 kilos. Los pedidos que ingresan correspondientes al mercado nacional representan a 1.620 kilos al mes, el 45% de la producción total. El 55% restante que corresponde a 1.980 kilogramos es la cantidad que Textiquim Cía. Ltda. podría exportar sin afectar al mercado nacional.

Partiendo de este hecho se han investigado cuales son las diferentes formas por las que el alimento floral puede ser exportado a Rusia. Los medios de transporte disponibles son aéreos y fluviales. La empresa Textiquim Cía. Ltda. Dispone que los términos de negociación con el cliente en Rusia serán en términos FOB.

Puede ser transportado por vía aérea como carga suelta, de esta manera la mercadería llega en menor tiempo y con menores consecuencias por el maltrato del viaje. Las aerolíneas más destacas para las exportaciones hasta Moscú son KLM, Lufthansa y Delta. La más rentable entre las 3 es Delta que representa menores costos para la empresa.

En cuanto a la inversión para la transportación por vía marítima la empresa que brindaría el servicio es Hanjing Shipping, la inversión es menor, los costos disminuyen y las utilidades aumentan pero los tiempo de transito serían entre 30 y 35 días mientras que por vía aérea son hasta 3 días.

Cualquiera de las dos formas es viable pero habría que tomar en cuenta cuantos días se fijan con el cliente para la entrega ya que si necesita de forma inmediata se lo enviaría por avión pero si no hay prisa por obtener el producto la mejor alternativa sería la vía fluvial.

Las preferencias arancelarias que omiten el pago del 25% de son de gran beneficio para el Ecuador y para la empresa ya que gozan de un beneficio sobre otras naciones.

Los tratados entre países como Rusia y Ecuador son de gran importancia ya que ayudan a que los aranceles a pagar sean más bajos dando preferencia a aquellos países en vías de desarrollo puedan competir en países con economías desarrolladas. Es por este motivo que es emergente que el estado considere nuevas negociaciones y tratados con países que consumen gran cantidad de producto ecuatoriano.

En conclusión, tomando en consideración la capacidad de producción de la empresa Textiquim Cía. Ltda. la forma de exportación más viable es la de Ex Works ya que incurre en costos bajos, si se pacta con el cliente en Rusia que la mercadería debe ser entregada fuera del puerto de destino el más rentable sería el método FOB por vía marítima.

5.2 Recomendaciones

Búsqueda de nuevos mercados tanto en Europa como en otros continentes, estos países deben tener un alto consumo de flores para que el Full Blooming sea utilizado. Además del alimento floral, Textiquim Cía. Ltda. dispone de más productos los cuales podrían ser exportados y crear mayores utilidades a la empresa.

En lo posible pactar con el cliente en Rusia una modalidad de exportación Ex Works o FOB ya que no se tendría que incurrir en mayores gastos y la empresa compradora se

encargaría de los trámites aduanero, transporte y seguro dentro y fuera del país. Esto beneficiaría a Textiquim Cía. Ltda. y a la empresa compradora ya que esta podría conocer a un bróker o consolidadora de confianza que agilice el trámite de importación a un bajo costo.

En el caso de que la mercadería tenga que ser entregada en el puerto de destino consultar con una consolidadora que puede ofertar varios precios para la exportación, es mejor hacerlo de esta manera ya que muchas veces tienen precios especiales o acuerdos con las aerolíneas o navieras.

Determinar cuál es la vía más rentable (marítima o aérea) para transportar la mercadería considerando el tiempo de entrega y los costos que representan, es aconsejable contar con un seguro para proteger el valor de la mercadería por cualquier percance ocurrido en el viaje.

Es importante mantener contacto directo del estado de tránsito de la mercadería ya que se presiona a la consolidadora a entregar la mercadería a tiempo evitando atrasos. Se debe recordar que las demoras en entregas generan una mala impresión de la empresa que las vende.

Contactar con un gran distribuido como “El séptimo Continente” para que la mercadería pueda ser distribuida por un mayorista, de esta manera es más factible que el producto tenga una adecuada distribución en el mercado. Este tipo de empresas se ocupan de la publicidad lo que es bueno para la empresa que exporta ya que no incurren en esos gastos.

El riesgo que la Textiquim Cía. Ltda. corre al momento de hacer negociaciones en Rusia es inminente por lo que fijar un anticipo del 70% del valor total como clausula en la forma de pago es una forma de asegurar en gran parte la inversión que están realizando.

6. BIBLIOGRAFÍA

Aduana del Ecuador. (2013). *Arancel Nacional Integrado*. Recuperado el 06 de Marzo de 2013, de <http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

Aguilar, G. (05 de Noviembre de 2012). *Todo Comercio Exterior*. Recuperado el 2013 de Marzo de 18, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/ecuador-entre-los-beneficiarios-del-sgp-plus-por-parte-de-la>

Arias, F. (1999). *El proyecto de investigación: Guía para su elaboración*. Caracas.

ASEACI. (14 de Octubre de 2008). *Boletín informativo No. 11*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2012, de http://www.aseaci.com.ec/site/html/boletines.php?bol_id=23

Banco Central del Ecuador. (3 de Enero de 2013). Recuperado el 27 de Febrero de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/>

Barrera, P. M. (s.f.). *ESTUDIO DE MERCADO PARA FLORES DE CORTE*. Recuperado el 2011 de Noviembre de 22, de Importaciones mundiales: www.iris.cl/Articulos/Pmontecinos/Emflores.doc

Cabezas, F. (17 de 04 de 2012). Jefe de Postcosecha Foirifrut S.A. (Autor, Entrevistador)

Calderón, D. (1998). *Química de hidratación en flores de exportación*. Ibarra.

Calderón, S. (20 de Febrero de 2013). Facturación. (Autor, Entrevistador)

Chen, R. C. (2001). *Comercio Internacional*. EUNED.

Chico, C. (11 de Enero de 2013). Jefe de producción TEXTIQUIM CÍA. LTDA. (Autor, Entrevistador)

Chrysal International BV. (17 de Febrero de 2010). *Chrysal*. Recuperado el 10 de Enero de 2013, de <http://www.chrysal.com>

Cotrina, W. (2009). *Teoría de la producción*. Bogotá.

Czinkota, M., & Ronkainen, I. (2008). *Marketing Internacional*. Mexico D.F.: Cengage Learning.

Definicion.org. (2008). *Definición de producción*. Recuperado el 25 de Febrero de 2013, de <http://www.definicion.org/produccion>

EDUCARED. (2013). *Mapa Mundi*. Recuperado el 04 de Marzo de 2013, de <http://blogs.educared.org/red-pronino/escuela59/2012/08/15/%C2%BFsabes-cual-es-el-pais-de-cada-una/mapamundi-paises/>

El mundo. (2013). *Europa*. Recuperado el 26 de Febrero de 2013, de <http://www.elmundo.es/elmundo/2009/11/18/cronicasdesdeeuropa/1258554185.html>

Embajada de Ecuador en Rusia. (2012). *ECUADOR TERCER PAIS EXPORTADOR A RUSIA*. Recuperado el Enero de 10 de 2013, de http://www.embajada-ecuador.ru/joom/index.php?option=com_content&task=view&id=77&Itemid=159

Embajada de la República Argentina ante la Federación Rusa. (2010). *Guía de Negocios de la Federación de Rusia*. Buenos Aires: Sección Económico Comercial.

English, W., & Kingham, H. (1974). *Producción Comercial de Claveles*. Zaragoza: Acribia.

Espinel, J. L. (2009). *Resumen de Logística*. Bogotá: SENA.

Farlex. (s.f.). *The free Dictionary*. Recuperado el 13 de Agosto de 2012, de <http://es.thefreedictionary.com/transporte>

Floriciel . (2009). *Chysal*. Recuperado el 17 de 10 octubre de 2012, de http://www.floricel.com.mx/espanol/productos_chrysal.html

Grijalva, S. (8 de Enero de 2013). Banco Central del Ecuador - Estadística. (Autor, Entrevistador)

Guasch, J. L. (2011). *Logística, componente clave para impulsar la competitividad*. Santo Domingo.

IATA. (2013). *SERVICIO ESPECIALIZADO PARA EL MANEJO DE CARGA DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES*. Recuperado el 27 de Febrero de 2013, de <http://www.groupcargo.com.co/menus/view/13>

Instituto de Comercio Exterior de España. (2010). *Guía Comercial de Rusia*. España: ICEX.

Knudson, L. (1951). *Nutrient Solutions for Orchids*. USA: Botanical Gazette.

KONEGGI. (2008). *Gestion de calidad*. Recuperado el 16 de Enero de 2013, de <http://koneggi.com.ec/gestion-de-la-calidad/>

Krugman, P. (1994). *Economía internacional: teoría y política*. Addison Wesley.

Krugman, P. R. (1999). *Economía Internacional*. Madrid: McGraw-Hill.

Luna, L. (2009). Las exportaciones no tradicionales del Ecuador y el desarrollo Nacional. *Publicacion quincenal del desarrollo, comercio e integración* , 5.

McCONNELL. (1995). *Economía*. McGraw.

Moreta, V. (11 de Enero de 2013). Agencia de Aduana MOREIMPEX. (Autor, Entrevistador)

Moscow Info. (2013). *Sedmoy Kontinent (Seventh Continent)*. Recuperado el 27 de Febrero de 2013, de <http://www.moscow.info/shopping/food/seventh-continent/>

Nabokov, O. (28 de Enero de 2013). Gerente general NABOKOV EXPORT COMPANY s.r.o. Moscú, Rusia.

New Port Cargo. (2012). *Carga Suelta*. Recuperado el 14 de Enero de 2013, de <http://www.newportcargo.com/chile/carga-suelta.php>

Paredes, N. (14 de Noviembre de 2012). Ingeniera Agrónoma. (Autor, Entrevistador)

Parreño, E. (12 de 08 de 2012). Ing. Química. (Autor, Entrevistador)

- Pizano, M. (1997). Floricultura y medio ambiente. La experiencia de Colombia. En M. Pizano, *Floricultura y medio ambiente. La experiencia de Colombia*. (págs. 107 - 137). Bogotá: Hortitecnica.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Venezuela: Javier Vergara.
- PROARGEX. (2011). *Estudio de mercado de frutas finas en Rusia*. Buenos Aires: PROARGEX.
- PROECUADOR. (2013). *Guía Comercial de la República del Ecuador*. Quito: PROECUADOR.
- PROECUADOR. (2012). *Guía comercial de Rusia*. Quito : PROECUADOR.
- PROECUADOR. (2012). *RUSIA: Ficha técnica país Noviembre 2012*. QUITO: PROECUADOR.
- PROEXPORT COLOMBIA. (2004). *Guía para exportar a Rusia*. Bogotá: PROEXPORT.
- Román, A. J. (2001). Comercio Exterior. En A. J. Román, *Comercio Exterior*. Murcia: Universidad de Murcia.
- SADECOM CÍA. LTDA. (24 de Enero de 2013). Cristina Ibarra. Quito, Pichincha, Ecuador.
- SADECOM. (08 de Abril de 2013). Patricio de la Torre. Quito, Pichincha.
- Sánchez, J. L. (2003). *Naturaleza, localización y sociedad. Tres enfoques para la Geografía Económica*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Sensitiva, A. (27 de Febrero de 2002). *Operaciones de poscosecha empleadas en el cultivo de flores* . Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de http://www.angelfire.com/ia2/ingenieriaagricola/posco_flores.htm
- Smith, A., & Bullock, C. J. (2007). *Wealth of Nations*. Washington: Cosimo Inc.
- TEXTIQUIM CÍA. LTDA. (2012). *Textiquim Cía. Ltda*. Recuperado el 26 de Febrero de 2013, de www.textiquim.com

Villamizar, M. (2011). *Logística y distribución física internacional*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.

Weber, A. (2010). *Alfred Weber's Theory of the Location of Industries*. General books.

7. ANEXOS

7.1 Información sobre la Subpartida Nandina (3824909990)

7.1.1 Información general

Sección VI :	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS
Capítulo 38 :	Productos diversos de las industrias químicas
Partida Sist. Armonizado 3824 :	Preparaciones aglutinantes para moldes o núcleos de fundición; productos químicos y preparaciones de la industria química o de las industrias conexas (incluidas las mezclas de productos naturales), no expresados ni comprendidos en otra parte.
SubPartida Sist. Armoniz. 382490 :	- Los demás:
SubPartida Regional 38249099 :	- - - Los demás:
Código Producto Comunitario (ARIAN) 3824909990-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 3824909990-0000-0001 :	Diferim. 0% adv, D.E. 992,R.O. 314 11/04/08; D.E 1067 09/05/08.

Código de Producto (TNAN)	0001
Antidumping	0 %
Advalorem	0 %
FDI	0,5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Diferim. 0% adv, D.E. 992,R.O. 314 11/04/08; D.E 1067 09/05/08.
Es Producto Percible	NO

Imagen 7.1 Información General

Fuente: (Aduana del Ecuador, 2013)

Elaboración: Autor

7.1.2 Convenios

ALADI

Tipo	País Origen	Descripción	Cod. Lib	Margen	Preferencia	Fecha de Vigencia	P.Naladisa	Cupo Disponible	Observaciones
I	CHILE	Acdo. Comp. Eco.- ALADI-Chi. #32 Dec. Ej. # 2439 Sup. R.O # 603 Ene-03-95	37	1	100 %	23/01/2010 - 31/12/3000	0		
I	CUBA	Acdo. Comp. Eco.- ALADI-Cuba # 46 Dec. Ej. # 2357 R. O. # 524 Feb-28-2002	60	1	100 %	13/01/2011 - 31/12/3000	0		

Liberaciones

Tipo	Descripción	Cod. Lib	ADV(F)	IVA	ICE	FDI	SAL	Fecha de Vigencia	Observaciones
C	CASO I DE DIPLOMATICOS (USO EXCLUSIVO PARA FUNCIONARIOS DE ADUANA)	217	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	02/03/2009 - 31/12/3000	
C	CASO II DE DIPLOMATICOS (USO EXCLUSIVO PARA FUNCIONARIOS DE ADUANA)	218	100 %	100 %	100 %	100 %	0 %	02/04/2003 - 31/12/3000	
C	Tarifa 0 ADV, solo proy. const. Nuevo Pte. Mecarí. Ruc 1191737721001, Res. 2 del COMEX, R.O. 402/2011	271	0 %	100 %	100 %	100 %	100 %	01/08/2010 - 31/12/3000	
C	Envíos de Socorro; COPCI, Art 125 c).	334	0 %	100 %	100 %	100 %	0 %	01/04/2002 - 31/12/3000	
C	Reimportación de mercancías exportadas a consumo; COPCI Art 126	402	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	05/08/2002 - 31/12/3000	
C	Exención Tasa Control envío socorro bajo Reg. Especial Ac. 649 RO. 525 13/09/94	403	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	01/04/2002 - 01/01/3003	
C	Mercan. fines degustación, promoción, decoración. ; COPCI Art 160	404	0 %	100 %	100 %	100 %	100 %	01/04/2002 - 01/01/3003	
C	Importaciones del Estado, Junta Beneficencia, Solca, COPCI, Art 125 d).	413	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	02/08/2002 - 31/12/3000	
C	Tarifa 0 ADV, ICE, FDI Sector público del Catastro. Resolución CAE.	428	0 %	100 %	0 %	0 %	100 %	14/07/2003 - 31/12/3000	
C	Tarifa 0 IVA, Sector público, cuando concurren las circunstancias legales del Art. 55 LRTI	430	100 %	0 %	100 %	100 %	100 %	14/07/2003 - 31/12/3000	
C	Exonerac. Diplom. Extranj. COPCI, Art 125 h).	442	100 %	100 %	100 %	100 %	0 %	15/03/2003 - 31/12/3000	
C	Ley de Inmunities, Privilegios Diplomáticos. COPCI, Art 125 h).	451	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	23/01/2009 - 31/12/3000	
C	Mercancía cubre faltante o en retorno con DAU precedente del mismo régimen	452	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	01/08/2002 - 31/12/3000	
C	120 % de Garantía. Art. 148 Reg. De la Ley 99	550	0 %	100 %	100 %	100 %	100 %	01/04/2002 - 01/01/3003	
C	Exp. Temp. con Reimp. mismo estado LRTI Art. 71, COPCI, Art 155.	569	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	01/04/2002 - 01/01/3003	
C	Facilidad de pago: IVA. Resol. SRI o sentencia Tribunal Fiscal	650	100 %	0 %	100 %	100 %	100 %	01/12/2003 - 31/12/3000	
C	IVA 0 semillas, bulbos, plantas, esquejes, raíces vivas, cuando concurren las circunstancias legales del Art. 55 LRTI #4	640	100 %	0 %	100 %	100 %	100 %	14/07/2007 - 31/12/3000	
C	Produc-Mat.Prim. utiliz. en elabora.fármacos, cuando concurren las circunstancias legales del Art. 55 LRTI #6	395	100 %	0 %	0 %	0 %	100 %	01/04/2002 - 31/12/3000	

Preferencias Internacionales

Tipo	Descripción	Cod. Lib	Preferencia	Fecha de Vigencia
I	CAN-Per Dec. Ej. # 692 y 1329 R. O. # 166 y 296 de Oct-03-97, Oct-12-99	64	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Bol.Acdo.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92), #33 R.O #123Feb-5-93	91	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Col.Acdo.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92), #33 R.O #123Feb-5-93	109	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Ven.Acdo.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92) #33 R.O #123 Feb-5-93	127	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000

Tratos Preferenciales

Tipo	Descripción	Cod. Lib	Fecha de Vigencia
T	Casos Excepcionales aprobados por el Bco. Central	712	14/08/2002 - 31/12/3000
T	Importaciones de Empresas, Contrato con Petro Ecuador y Filiales	730	14/08/2002 - 31/12/3000
T	Exoneración Visto Bueno para: Efectos Personales viajeros, Fétretos, Diplomáticos, Tráfico postal, menaje casa y obsequios fob > \$200	740	30/06/2003 - 31/12/3000

Imagen 7.2 Convenios

Fuente: (Aduana del Ecuador, 2013)

Elaboración: Autor

7.1.3 Historial de Tasas

Historial de Tasas perteneciente a la Partida : " 3824909990 "

Fecha de Vigencia	Advalorem	IVA	ICE	FDI	SAL
11/04/2008 - 08/05/2008	10 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
15/10/2007 - 10/04/2008	0 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
13/05/2004 - 14/10/2007	10 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
13/05/2004 - 14/10/2007	0 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
22/01/2004 - 12/05/2004	0 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
22/01/2004 - 12/05/2004	10 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
04/04/2003 - 21/01/2004	10 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
22/11/2002 - 03/04/2003	0 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
01/04/2002 - 21/11/2002	10 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %

Imagen 7.3 Historial de Tasas

Fuente: (Aduana del Ecuador, 2013)

Elaboración: Autor

7.2 Análisis de transporte aéreo

7.2.1 Punto de equilibrio

INVERSION FOB	8402,40	VENTA AL DIA	87,00	INCREMENTO EN INGRESOS	10%	1,1
COSTO FIJO	7200,00	JORNADA DE TRABAJO	264,00	INCREMENTO EN CF Y CV	5%	1,05
COSTO VARIABLE	6000,00			INTERES	12%	0,12

CTU= CVU/UP	CTU	SE ESPERA VENDER	1920,00	UTILIDAD	60%	1,6
	PV	8,13		CVU	4,37625	
		13,00		UP	1920	

PE 1476,70 Se debe vender esta cantidad

	KG	\$	
		1000	13 PRECIO EN RUSIA
SACHET \$	5		0,065 cada sachet costaria esto

1920 Producción total
87 produccion al dia

7.2.2 VAN y TIR

INVERSION FOB	8402,40	VENTA AL DIA	87	INCREMENTO EN INGRESO	10%	1,1
COSTO FIJO	7200,00	JORNADA DE TRABAJO	264	INCREMENTO EN CF Y CV	5%	1,05
COSTO VARIABLE	6000,00	PRECIO DE VENTA	13,00	INTERES	12%	0,12

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INVERSION	-8.402,40						
INGRESO		298.584,00	328.442,40	361.286,64	397.415,30	437.156,83	
COSTOS FIJOS		86.400,00	90.720,00	95.256,00	100.018,80	105.019,74	
COSTOS VARIABLES		72.000,00	75.600,00	79.380,00	83.349,00	87.516,45	
UTILIDAD BRUTA	-8.402,40	140.184,00	162.122,40	186.650,64	214.047,50	244.620,64	SUMA VAN TOTAL
VAN TOTAL		125.164,29	129.242,98	132.854,24	136.031,06	138.804,32	662.096,89

VAN 653.694,49
RENTABLE RESULTADO POSITIVO

TIR 16,84

7.3 Análisis de transporte marítimo

7.3.1 Punto de equilibrio

INVERSION FOB	12792,42	VENTA AL DIA	87,00	INCREMENTO EN INGRESOS	10%	1,1
COSTO FIJO	7200,00	JORNADA DE TRABAJO	264,00	INCREMENTO EN CF Y CV	5%	1,05
COSTO VARIABLE	6000,00			INTERES	12%	0,12
		SE ESPERA VENDER	1920,00	UTILIDAD	60%	1,6
CTU= CVU/UP	CTU	10,41		CVU	6,66271875	
	PV	16,66		UP	1920	
	PE	1152,44	Se debe vender esta cantidad			

	KG	\$	
		1000	16 PRECIO EN RUSIA
SACHET \$	5	0,080	cada sachet costaria esto

7.3.2 VAN y TIR

INVERSION FOB	12792,42	VENTA AL DIA	87	INCREMENTO EN INGRESOS	10%	1,1
COSTO FIJO	7200,00	JORNADA DE TRABAJO	264	INCREMENTO EN CF Y CV	5%	1,05
COSTO VARIABLE	6000,00	PRECIO DE VENTA	16,00	INTERES	12%	0,12

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INVERSION	-12.792,42						
INGRESO		367.488,00	404.236,80	444.660,48	489.126,53	538.039,18	
COSTOS FIJOS		86.400,00	90.720,00	95.256,00	100.018,80	105.019,74	
COSTOS VARIABLES		72.000,00	75.600,00	79.380,00	83.349,00	87.516,45	
UTILIDAD BRUTA	-12.792,42	209.088,00	237.916,80	270.024,48	305.758,73	345.502,99	SUMA VAN TOTAL
VAN TOTAL		186.685,71	189.665,82	192.198,09	194.315,20	196.047,68	958.912,50
		VAN	946.120,08	RENTABLE RESULTADO POSITIVO			
		TIR	16,48				

7.4 SADECOM Cía. Ltda.

A continuación, se encuentra la secuencia de correos electrónicos que la empresa Textiquim Cía. Ltda. Tuvo con la empresa SADECOM Cía. Ltda. Para la realización de este proyecto.

From: Elisa Rosania - Textiquim Cia.Ltda [<mailto:erosania@textiquim.com>]

Sent: Tuesday, January 29, 2013 7:35 PM

To: oleg@nabokovexport.com

Subject: Textiquim Cía. Ltda. Ecuador (Full Blooming)

Buenos días,

Le saludamos de la empresa Textiquim Cía. Ltda. De Ecuador, Cristina de SADECOM me refirió su contacto. Estamos interesados en exportar el producto Full Blooming (alimento floral), nosotros somos los fabricantes.

Mi consulta se refiere a si existen barreras arancelarias para este tipo de productos, cuales son los tipos de certificados que se necesitan para ingresar al mercado en Rusia y cuáles y que montos son los aranceles que se deben pagar.

Saludos y muchas gracias,

ELISA ROSANIA
COMPRAS PUBLICAS



DIRECCIÓN : VICENTE DUQUE N77-443 Y JUAN DE SELIS
TELÉFONOS: (593) 022478-062 / 022478-063
FAX: (593) 022478068
QUITO-ECUADOR

erosania@textiquim.com
www.textiquim.com

CERTIFICADA BAJO NORMAS ISO 9001:2008



 SUMATE Y PRESERVA EL MEDIO AMBIENTE
Antes de imprimir este e-mail piense bien si es necesario hacerlo

De: Elisa Rosania - Textiquim Cia.Ltda [mailto:erosania@textiquim.com]
Enviado el: viernes, 25 de enero de 2013 13:45
Para: 'Cristina Ibarra -SADECOM CIA LTDA'
Asunto: RE: Cotizacion urgente de Exportación.

Estimada Cristina,

Le pido otro favor, ayúdeme detallando cuales son los documentos que se tienen que entregar a la aduana y los que se deben entregar al momento que la mercadería entra a Rusia. Explíqueme un poco como son esos trámites. Usted sabe si existe alguna barrera arancelaria con las exportación ecuatorianas a Rusia? Y por último en que modalidad estaríamos haciendo la exportación? En CIF o en cuál?

Saludos,

ELISA ROSANIA
COMPRAS PUBLICAS



DIRECCIÓN : VICENTE DUQUE N77-443 Y JUAN DE SELIS
TELÉFONOS: (593) 022478-062 / 022478-063
FAX: (593) 022478068
QUITO-ECUADOR

erosania@textiquim.com
www.textiquim.com

CERTIFICADA BAJO NORMAS ISO 9001:2008



SUMATE Y PRESERVA EL MEDIO AMBIENTE
Antes de imprimir este e-mail piense bien si es necesario hacerlo

De: Cristina Ibarra -SADECOM CIA LTDA [mailto:cristina.ibarra@sadecom.com]
Enviado el: jueves, 24 de enero de 2013 14:24
Para: 'Elisa Rosania - Textiquim Cia.Ltda'
Asunto: RE: Cotizacion urgente de Exportación.
Importancia: Alta

Llegan a los aeropuertos Domodedovo (DME)
Sheretmetyvo (SVO)

Klm solo llega a SVO
Generalmente los tiempos de tránsito desde que sale la mercadería son de 3 días.

Elisa Rosania - Textiquim Cia.Ltda

De: Cristina Ibarra -SADECOM CIA LTDA <cristina.ibarra@sadecom.com>
Enviado el: martes, 29 de enero de 2013 9:22
Para: 'Elisa Rosania - Textiquim Cia.Ltda'
Asunto: RE: CONSULTA

Importancia: Alta

Buenos días

Le paso las cotizaciones con el nuevo peso.

COTIZACION

PESO 2043 KG MEDIDAS 133*115*121 CM

	KLM		LUFTHANSA
FLETE	3.36 POR KG	6864.48	2.94 POR KG
COMBUSTIBLE	1.28 POR KG	2615.04	1.25 POR KG
SEGURIDAD	0.14 POR KG	286.02	0.2 POR KG
CORTE DE GUIA	15 AWB	15	
HANDLING	300 mas iva	336	
TRAMITES AD EC	220 mas iva	246.4	
		10362.94	
	AQUÍ EL VUELO ES VIA AMSTERDAM		ACA EL VUELO ES VIA FRANKFURT

Aquí le tiene que sumar los 30,00 y los 5,00 por cada proceso productivo, que le pasé en el mail anterior.

Y los otros cargos,



SADECOM CIA LTDA

AGENCIA DE CARGA IATA

Ing. Cristina Ibarra M.

Oficina Quito:

Av. América N40-81 y Bouguer
Telfs: (593-2)2277-826/2277-838/2258-649
Fax: (593-2)2920939
Celular : 09 8222503
PIN: 281A50B7
www.sadecom.com
email: cristina.ibarra@sadecom.com

Oficina Otavalo:

Av. Quito 730 y Sucre (Junto a los Bomberos)
Tel: (593-6)2922-391
Fax: (593-6)2925-883

COTIZACION

PESO 2043 KG

MEDIDAS 133*115*121 CM

	KLM	LUFTHANSA	DELTA
FLETE	3.36 POR KG	2.94 POR KG	3.02 POR KG
COMBUSTIBLE	1.28 POR KG	1.25 POR KG	0.6 POR KG
SEGURIDAD	0.14 POR KG	0.2 POR KG	
CORTE DE GUIA	15 AWB		25 AWB
HANDLING	300 mas iva		336
TRAMITES AD EC	220 mas iva		246.4
	10362.94	9551.17	8003.06
	AQUÍ EL VUELO ES VIA AMST	ACA EL VUELO ES VIA FRANKFURT	ACA PASA POR ATLANTA Y USA