



Julio 2018 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE EXPORTACIÓN DE SEMILLAS DE ALMIZCLILLO HACIA EL MERCADO DE PARÍS-FRANCIA DEL COMERCIAL ILIANA PATRICIA ALDÁS DÁVALOS DEL CANTÓN PEDRO CARBO.

Autores :Arguello Dávalos Connie Steffy¹

Morante Nicolalde Tatiana Manuela²

connie_ad@hotmail.com

tatiana_2928@gmail.com

M.Sc Muñoz Carine Lázaro Úlises³

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Arguello Dávalos Connie Steffy, Morante Nicolalde Tatiana Manuela y Muñoz Carine Lázaro Úlises (2018): "Plan de exportación de semillas de almizclillo hacia el mercado de París-Francia del comercial Iliana Patricia Aldás Dávalos del Cantón Pedro Carbo", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (julio 2018). En línea:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/exportacion-semillas-almizclillo.html>

Resumen

Los diversos productos agrarios poseen un gran demanda en los países altamente industrializados principalmente los europeos, industrias como la farmacéutica, textil, y cosmética emplean insumos tales como fenoles, alcoholes y sustancias oleosas, provenientes de productos orgánicos; tal es el caso del aceite de almizclillo, el cual es usado para conservar el aroma de las fragancias para los perfumes y cosméticos. El Comercial Iliana Patricia Dávalos es una de las más grandes distribuidoras a nivel nacional de semillas de almizclillo, sin embargo, en los últimos años se ha visto un decremento en sus ventas, observando al mismo tiempo que los exportadores de este producto han incrementado año a año sus ventas, realizando la respectiva investigación se llega a determinar que el mercado francés ofrece una gran acogida de semillas oleaginosas, llegando en el 2015 a importar 289 millones de dólares en semillas y aceites esenciales principalmente aquel que proviene de Suramérica, motivo por el cual el presente proyecto de grado tiene como objetivo el analizar los factores que inciden en la exportación de

¹ Egresada de ingeniería en comercio exterior, Universidad Laica Vicente Rocafuerte

² Egresada de ingeniería en comercio exterior, Universidad Laica Vicente Rocafuerte

³ Docente de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

las semillas de almizclillo por parte del Comercial Iliana Patricia Aldas Dávalos al mercado francés; para de este modo elaborar un plan que permita la exportación efectiva del producto hacia dicho destino

Palabra Clave: Almizclillo, Francia, semillas, oleaginosas perfumes.

Abstract

The wealth of the agrarian industry, has a great requirement of highly industrialized countries, among them Europeans, industries such as pharmaceutical, textile, and cosmetics use inputs such as phenols, alcohols and oily substances, from organic products; such is the case of musk oil, which is used to preserve the aroma of fragrances for perfumes. The Iliana Patricia Dávalos Comercial is one of the largest distributors nationwide, however, in recent years it has seen a decrease in sales, noting at the same time that the exporters of this product have increased their sales year after year, conducting the respective investigation it is determined that the French market offers a great reception of oilseeds, arriving in 2015 to import 289 million dollars in seeds and essential oils, mainly those from South America, this is why the present degree project aims to analyze the factors that affect the export of musk seeds by Iliana Patricia Aldas Dávalos to the French market; in order to elaborate a plan that allows the effective export of the product to the French market

Key Word: Musk, France, seeds, oilseeds, perfumes

I. INTRODUCCIÓN

La actividad agrícola en Ecuador es muy diversa, debido a la ubicación geográfica el país posee una gran variedad de productos tradicionales dentro de su oferta exportable. La agronomía ofrece una alternativa para los medianos y pequeños productores, lo cual permite una mayor seguridad en la comercialización para aprovechar los diferentes nichos de mercado.

Ecuador, sólo utiliza cuatro frutas tropicales para la venta al exterior: banano, piña, mango y maracuyá procesada; existen otras frutas y semillas que se producen en el país, como: papaya hawaiana, maracuyá, granadilla, pitahaya, uvilla, almizclillo, chía, ajonjolí, entre otras. Productos como estos tienen mercado externo, pero hay que cubrir ciertos requerimientos fitosanitarios, además, en el país se pueden desarrollar agroindustrias, pero existen falta de aprovechamiento de otros productos como las semillas de almizclillo, cuando la exportación de está puede constituirse como una vía para el mejoramiento de las condiciones de económicas de los poblados donde se produce, como es el caso del cantón Pedro Carbo, de acuerdo con la investigación el comercial Iliana Patricia Ubicado en el cantón mencionado vende a nivel local de semillas de almizclillo pero no ha exportado hacia París debido a la falta de incentivo. Es importante destacar que París prefiere importa estas semillas ya que son consideradas como una materia prima muy apetecida para la elaboración de muchos productos como perfumes, medicinas, aceites, etc. El presente proyecto se direcciona a reconocer los factores necesarios para realizar la actividad de exportación al mercado parisiense por parte de la comerciante de semillas de almizclillo del Cantón Pedro Carbo.

II. MARCO REFERENCIAL Y TEÓRICO

Como antecedentes de la investigación se hace referencia a varios trabajos de grados en los que se ha elaborado planes de exportación para incentivar el desarrollo económico de empresas de diferentes sectores comerciales, el análisis de cada uno de estos estudios permitió obtener una visión más certera acerca de la aplicación de estrategias de exportación y comercialización, lo cual contribuyó al diseño del plan de exportación para el Comercial Iliana Patricia.

En la investigación titulada “Plan de Exportación de Semillas de Chía a Los Emiratos Árabes Unidos para la empresa Delka S.A.” presentada por Delgado (2015), se empleó una metodología cuali-

cuantitativa, para ello se analizó las exportaciones actuales de la semilla, la situación coyuntural del mercado meta, las barreras al comercio y la factibilidad financiera para ejecutar la propuesta. Una vez que la autora culminó la investigación diseñó un modelo de exportación donde incluyó todos los aspectos logísticos y comerciales necesarios para garantizar el acceso del producto al mercado árabe, el autor concluyó que la exportación de semillas era factible y viable, además demostró que la aplicación del plan de exportación contribuía al crecimiento de la empresa y al desarrollo socioeconómico de los pequeños productores ecuatorianos.

Por su parte Ligorguro y Sierra (2015), diseñaron un plan de exportación de pulpa y dulce de guayaba para la empresa Planhofa S.A. hacia el mercado alemán, esta organización compraba la fruta elaboraba los productos mencionados para comercializarlos en el mercado local. Los autores de la propuesta determinaron los procesos necesarios para exportar la producción de la empresa, así como los costos y requisitos para garantizar una exportación efectiva. Como conclusión se estableció que la exportación de los productos hacia Alemania era factible y viable, por lo tanto la metodología aplicada por los tesisistas es considerada como un modelo a seguir para la elaboración de planes similares.

Torre y Rodríguez (2011), diseñaron un plan exportador para la empresa Comercializadora IVISA G&R LTDA, con el cual los autores pretendían abrir mercado en EEUU para la distribución de productos textiles comercializados por la empresa. La empresa estudiada a pesar de contar con las herramientas necesarias para acceder al mercado estadounidense, no se había atrevido a exportar debido al desconocimiento que tenían acerca de los procesos, requerimientos y medios para lograrlo. El esquema propuesto en este estudio, se centró en el análisis del potencial exportador de la IVISA, aplicar la inteligencia de mercado para definir un destino óptimo para el producto, y el diseño de un plan estratégico para exportar eficazmente las prendas de vestir.

Merino y Najas (2015), propusieron un plan para la exportación del mango Tommy Atkins, que comercializa la empresa Frutalandia S.A. hacia el mercado californiano, este análisis incluyó variables comerciales, económicas y financieras, para de este modo dotar a la empresa con una herramienta que le otorgue ventaja competitiva de significancia dentro del mercado elegido, finalmente los autores determinaron que si se exporta la fruta siguiendo el plan de exportación propuestos por ellos, la empresa obtendría un margen de ganancia del 24%.

García (2015), presentó un esquema de exportación de chocolate fino ecuatoriano hacia Chile, para la empresa Chchukululu, para ello el autor se enfocó en conocer el mercado meta, realizó un análisis del micro y macro entorno empresarial, además identificó los requisitos de calidad, y estrategias direccionadas a mejorar los procesos productivos y comerciales de la empresa, como resultado final del estudio, determinó que exportar el producto era rentable e incrementaba los ingresos de la compañía, este plan fue considerado por los directivos de la empresa para su aplicación en futuro.

En el Plan de negocios para la comercialización de moringa oleífera en el mercado canadiense, Rosero (2015) hace inferencia en los procesos productivos, logísticos y de exportación del producto mencionado. El autor determinó que los productos no tradicionales ecuatorianos tienen una gran acogida en el mercado internacional, además estableció que para la exportación de productos agrícolas es preciso que se obtenga el certificado fitosanitario de Agrocalidad, el mismo puede ser exigido por el país importador, dependiendo de las regulaciones del mercado meta. Como conclusión indicó que la exportación de este producto agrícola mejoraría de manera significativa la calidad de vida de los pequeños productores, otorgando un amplio margen de ganancia para la empresa exportadora.

Finalmente Rodríguez (2015) diseñó un plan de exportación para comercializar palmito en el mercado francés, el estudio muestra los requerimientos de Francia para la importación de productos agrícolas, así como los procedimientos que deben seguir los exportadores para que puedan acceder al mismo, entre los productos ecuatorianos que este país importa se encuentra diversas futas, hortalizas y semillas de diversas especies. El autor determinó que Francia es un país con altos requerimientos de sistemas de calidad y el precio del producto, sin embargo los productos deben acompañarse de los respectivos certificados fitosanitarios para acceder a su mercado, por ende se mostró que existe una gran oportunidad para los ecuatorianos que deseen ingresar distintos productos agrícolas a este destino, se debe agregar que el término de negociación que se maneja es el FOB ó libre abordó, sobre todo es un medio de transporte empleado para la importación que es marítimo, a fin de que las semillas de almizclillo ecuatoriana es un producto altamente demandado en la industria de la perfumería y la cosmética.

El comercio Internacional

En el comercio internacional los diversos mercados internacionales interactúan, deciden, opinan, y toman acciones mediante las negociaciones en las cuales se encuentran inmersas la empresa pública y privada. En palabras de Lewicky (2013), mientras más incrementa el intercambio de bienes y servicios a nivel mundial, en contraste con el comercio local, se desarrolla la relación con otros países y culturas, promoviendo de este modo la globalización de mercados y la interculturalidad, también actúan como agentes del sector público y privado, tanto del país exportador como importador, los cuales se rigen al marco legal de su jurisdicción, sobre todo son actividades que intervienen en el intercambio comercial se manejan de una manera sistematizada, considerando aspectos relevantes como la logística, negociación, legislación, barreras comerciales y demás variables que inciden directamente en las operaciones de comercio exterior.

Proceso.- Es el conjunto de acciones o actividades que se realiza para lograr un objetivo en este caso este término hace énfasis desde el momento de la cosecha hasta la puesta en el contenedor y posteriormente lista para su embarque.

Exportación: Es el proceso por el cual se venden bienes y servicios al mercado internacional, la empresa debe contar con recursos económicos, poseer conocimientos de los procesos de exportación, conocer la demanda y oferta del producto.

Matriz productiva.- Se refiere a la industrialización de uno o varios productos en estado natural, en base al proyecto esto hace referencia a la exportación de la semilla.

Proyecto.- Un proyecto es instrumento que ayuda a la recolección, creación de un determinado número de datos con la finalidad de obtener un resultado.

Mercado.- Se refiere al ambiente social donde ubican los ofertantes que serían los vendedores y demandantes, puesto que los consumidores realizan transacciones de comercialización, este término hace referencia al momento de ofertar la hacia el mercado francés.

Plan de exportación.- Es una directriz realista, sencilla y congruente para los productores de bienes y servicios que les permite realizar la actividad exportadora hacia un país importador.

Productos no tradicionales.- Son aquellos productos en los cuales Ecuador no ha tenido una gran representación en el mercado mundial.

Sistema armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.- Nomenclatura base internacional con la que se rigen las Nomenclaturas a nivel mundial como por ejemplo NANDINA, NALADISA, etc.

Contratación: Este modelo consiste en la contratación de una manufacturera en el país destino que se encargue de producir el producto de manera parcial o total, sin embargo el producto será comercializado bajo el nombre de la empresa contratante la misma que se hace responsable de todo lo que implica la comercialización. Este modelo es beneficioso cuando el país destino ofrece mano de obra más barata que el país de origen, caso contrario resultaría poco lucrativo para la empresa que piensa internacionalizarse. Una desventaja es que la empresa debe realizar fuertes inversiones lo que disminuye sus márgenes de ganancia.

Subpartida arancelaria.- Codificación con la que se identifica unitariamente las mercancías según la Nomenclatura base del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía.

Comercio Exterior.- Se refiere al intercambio de bienes o servicios entre dos o más países con la finalidad de satisfacer alguna necesidad, en nuestro proyecto se involucran porque comercializaremos la semilla de almizclillo hacia el mercado internacional.

Comercializar.- Acto por el cual se intercambian productos con la finalidad de obtener una ventaja económica, este término se aplica al momento de distribuir nuestro producto.

COPCI.- Código Orgánico de Comercio e Inversiones, nombre que se le otorga al libro que indican las leyes aduaneros y que se va a poner en práctica al momento de lanzar el producto al mercado internacional.

Logística.- Es el conjunto de procesos que facilitan las operaciones de comercio internacional, en la logística interviene el modo de transportación del producto, ya que existen varias vías para enviar el producto al exterior como marítimo, aéreo, terrestre por carreteras y multimodal que es la mezcla de los 2 o más medios de transporte, así como también los procesos manipulación, empaques, embalajes y la gestión aduanera.

Estructura de Plan de Exportación.

No existe una estructura estándar para elaborar un plan de exportación, ya que estos en general deben ser ajustados a los recursos y necesidades empresariales, sin embargo diversos autores coinciden que los planes de exportación deben incluir un estudio de mercado, el análisis del perfil exportador de la empresa, la descripción del producto con su respectivo plan marketing, los requisitos del mercado destino, un plan logístico para acceder al mercado meta y el plan financiero que muestre los resultados económicos de la exportación.

Son varios los modelos de planes de exportación propuestos por diversos autores, entre los cuales se seleccionaron dos estructuras que si bien difieren una de la otra, persiguen el mismo objetivo el cual es facilitar la internacionalización de la empresa. El primer modelo que se presenta es el esquema elaborado por la consultora internacional Global Marketing Strategies en el año 2013.

Global Marketing Strategies presenta un modelo de plan de exportación el cuál puede ser utilizado por pequeñas y medianas empresas, el mismo se encuentra constituido por 6 etapas:

Diagnóstico de exportación, en esta parte se requiere que la empresa realice un análisis micro y macro empresarial para en base al mismo se pueda elaborar una matriz DAFO que permita el diseño de estrategias para la exportación.

Etapas 2: Selección de mercados, durante esta etapa la organización debe identificar cual es el mercado más favorable para la exportación de su producto, y si requiere diversificar o no su producción.

Etapas 3: Formas de entrada, en esta parte se hace un análisis de los canales de distribución y a los medios de comercialización en el mercado destino.

Etapas 4: Oferta internacional, Esta es una etapa de mucha importancia, y consiste en analizar los requerimientos del mercado meta en cuanto al producto para determinar si es preciso adaptar la producción, además se analiza el precio del producto para determinar precios competitivos que no generen pérdidas económicas al exportador.

Etapas 5: Políticas de comunicación, Se refiere básicamente a los medios que se emplearan para dar a conocer el producto en el mercado meta, para ello se elabora un plan de marketing que contenga estrategias comerciales que faciliten el acceso del producto al mercado seleccionado.

Etapas 6: Plan económico, como última instancia el modelo de Global Marketing Strategies establece la elaboración de un plan financiero que proyecte el resultado de la internacionalización, esto es de gran importancia debido a que las decisiones administrativas en cuanto la internacionalización, se basan en los resultados económicos obtenidos durante la exportación.

III. METODOLOGÍA

Según las características de la investigación es preciso el empleo de instrumentos de recolecciones de información cualitativa y cuantitativa. Por lo tanto el enfoque investigativo es mixto. Dado que en la primera fase la información es acerca del comercial, por el cual se obtuvo de la aplicación de una entrevista semiestructurada al dueño y personal que se encarga de la gestión comercial y administrativa del Comercial Iliana Patricia. Finalmente fue necesario la revisión de informes y documentos sobre los requisitos de exportación e información relevante del comercio exterior, ya que se pudo determinar los factores que inciden en la exportación de las semillas de almizcillo al mercado francés como los requerimientos logísticos, procedimientos para exportar, restricciones, entre otros.

Por último con lo que respecta a Cuantitativa se refiere a datos numéricos que se obtuvieron de la aplicación de una encuesta electrónica a distribuidores de productos similares en Francia, la misma estuvo direccionada a conocer las necesidades, gustos y preferencias del nuevo mercado.

Sin embargo toda la información mencionada permitió la elaboración del perfil comercial del mercado meta, y determinar la oferta y demanda del producto. Finalmente, el análisis de la información permitió el diseño de un plan de exportación hacia el mercado francés, ajustado a las necesidades y recursos que posee el comercial.

Resultados y Análisis

La encuesta fue enviada por correo a 60 importadores franceses, para que exista facilidad la misma fue elaborada en idioma francés, del total de importadores indicado solo se obtuvo respuesta de cuarenta y siete.

A los distribuidores franceses que se mostraron interesados en la compra de las semillas de almizcillo, se le aplicó una encuesta para medir el grado de interés que tienen hacia el producto, esta se direcciona a determinar si actualmente importan semillas de almizcillo, el nivel de la demanda y los posibles competidores a los que deben enfrentarse el Comercial Iliana Patricia, el análisis efectivo de la

encuesta permitirá establecer la aceptación de exportación del producto basado en la demanda del mismo.

Dado que las empresas encuestadas indicaron que actualmente no compran semillas de almizclillo a Ecuador, pero si a otros países de América del Sur como son Perú y Colombia, del mismo modo se muestran interesadas en importar semillas de almizclillo ecuatorianas, puesto que este producto es altamente demandado en la industria de la perfumería y la cosmética.

IV. Propuesta

4.1. Introducción

La propuesta está basada en el Plan de exportación de semillas de almizclillo hacia el mercado de París-Francia del comercial Iliana Aldás Dávalos del Cantón Pedro Carbo , lo que conlleva a cumplir la oferta, demanda, requisitos y procedimientos para la pepitas de almizclillo a Francia, donde se utilizarán como materia prima para la elaboración de medicamentos y perfumes, lo cuál permita cubrir la demanda del mercado Parisino.

4.2 Objetivo de la propuesta.

Diseñar un plan de exportación de las semillas de almizclillo hacia el mercado francés para el Comercial Iliana Patricia Aldas Dávalos.

4.3 Contenido de la propuesta.

El comercial Iliana Patricia Dávalos es una microempresa familiar que se dedica a la comercialización de productos agrícolas, los cuales han sido cultivados por productores locales bajo altos estándares de calidad, la misión de la empresa es satisfacer las necesidades de sus clientes bajo un enfoque de responsabilidad social.

Producto

El comercial Iliana Patricia Dávalos es una microempresa familiar que se dedica a la comercialización de productos agrícolas, los cuales han sido cultivados por productores locales bajo altos estándares de calidad, la misión de la empresa es satisfacer las necesidades de sus clientes bajo un enfoque de responsabilidad social.



Figura 1 Semillas de almizclillo.

Presentación

Sacos de lona con capacidad de 46 Kg c/u. Una de las ventajas de exportar las semillas de almizclillo en saco es la facilidad de apilado y estibado del mismo en los contenedores, además ayuda mucho con la disminución del volumen que las cajas requerirían. De estar contenidas en una unidad de almacenamiento vacío genera con el tiempo diferencias de presión atmosférica para el producto, generando con ello humedad en el producto con



Precio.

En el mercado internacional el precio por kilo de las semillas se cotiza en U\$ 8.93 Kg., con ello el precio por saco alcanza los U\$893, por lo tanto en cantidades industriales se lo obtiene a U\$8.930 ton.

Determinación del precio de exportación

Para determinar el costo de exportación del producto se empleará la siguiente formula:

$$FOB = \frac{Cx + Gx + Ti}{1 - (Ut + Gx)}$$

Dónde:

- **Cx**, representa al costo de producción o pre-exportación.

- **Gx**, gastos operativos, los rubros pueden ser fijo o variables o también un porcentaje de lo que se exportará.

- **Ti**, Costo de transporte interno.

- **Ut**, el margen de utilidad esperado.

El primer rubro es el costo de producción del producto en este caso es de \$120 ya que es el precio al cuál se adquiere el quintal de semillas de almizclillo.

La segunda variable corresponde a los gastos operativos (Gx₁) corresponden a aquellos que se incurren previo al embarque de las mercancías, a continuación se muestran:

Tabla 1 Cálculo de los gastos operativos pre-exportación

COSTOS CERTIFICADOS		Entidad
Pago de Token (firma electrónica)	\$60	BCE
Tasa por emisión del certificado fitosanitario (por tonelada)	\$3,45	Agrocali dad
Certificado de Origen	\$10	Ecuapa ss
TOTAL COSTOS CERTIFICADOS	\$73,45	
GASTOS DE ADUANA		
Gasto operativos de despacho	\$70	SENAE
TOTAL GASTOS AGENTE DE ADUANA	\$70	
GASTOS PORTUARIOS LOCALES		
Servicio de paletizado	\$928,00	Contecon

Estiba del contenedor	\$40,00	Contecon
Terminal Handling Charge (gastos de manipulación de carga en terminal)	\$201,60	Contecon
THC control antinarcóuticos	\$100,80	Contecon
TOTAL GASTOS PORTUARIOS	\$1.270	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS (Gx1)	\$1.413,85	

Fuente: Operadora de Comercio Exterior ACEGU S.A.

En los gastos operativos se incluye el trámite para adquirir el Token o firma electrónica, ya que este es un requerimiento necesario para que el Comercial Iliana Patricia pueda acceder al portal del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, con ello no es necesario la contratación de un agente de aduana, ya que los trámites pueden ser realizados directamente por personal del comercial.

Las semillas al tratarse de un producto de origen vegetal se encuentran sometidas al control de AGROCALIDAD, una vez que el Comercial se ha registrado como exportador, debe realizar el trámite en esta institución, el mismo se realiza online. Después de solicitado el certificado, un funcionario de AGROCALIDAD realizará el respectivo análisis al producto y si está en conformidad con las normas de calidad impuesta por el mercado meta emitirá el certificado respectivo. Para el producto a exportar el costo de la tasa para emitir el certificado es de \$0,15 por tonelada, cada contenedor transportará 500 quintales de semillas, cada quintal tiene un peso de 46 kg, el peso total es 23.000 Kg o 23 toneladas, por lo tanto el costo del certificado fitosanitario por contenedor será de \$3,45

El certificado de origen tiene un costo de \$10 y se tramita por medio del portal Ecuapass, los trámites internos para el despacho de la exportación tienen un costo promedio de \$70.

El paletizado se realizará en Contecon, este tiene un costo de \$18,56 por cada pallet, cada contenedor tiene una capacidad de 50 pallet (10 quintales c/u), lo que da un total de \$928 por cada contenedor a exportar. Además se debe realizar un pago de \$40 por concepto de la estiba del contenedor.

Otro costo que debe asumirse es el THC o Terminal Handling Charge, que son los gastos de manipulación de carga en terminal, el costo por cada operación es de \$100,80 (\$90+IVA), el contenedor pasa por dos Handling, el primero cuando llega al puerto y el segundo cuando es cargado al buque, cabe

mentonar que este costo así como otros servicios portuarios son incluidos dentro del servicio de transporte internacional que ofrece la naviera, sin embargo se lo considera ya que es un costo previo al embarque y debe ser asumido por el Comercial según el término de negociación con el cuál se está trabajando (FOB).

Se recomienda que se realice una inspección antinarcóticos, para ello se realiza una solicitud a la Policía Nacional, esta inspección no tiene costo pero se debe cancelar la suma de \$100,80 por el THC, por lo tanto el pago por concepto de Handling asciende a los \$302,40.

La suma de los rubros mencionados dan un total de \$1.413,85 esta cantidad es el gasto operativo en el cuál se incurre para la exportación de un contenedor de 40" con capacidad para 500 quintales de semillas de almizclillo.

La tercera variable para el cálculo del precio de exportación es el costo de transporte interno, el costo del flete desde las instalaciones del Comercial ubicado en Pedro Carbo, hasta el Puerto de Guayaquil, tiene un costo de \$400 por cada contenedor, son varias las empresas que ofrecen este servicio, sin embargo después de un análisis costo beneficio se estableció que la empresa de transporte pesado Transselin S.A. ofrece un mejor precio y un mayor nivel de seguridad.

Tabla 2 Costo del transporte interno

TRANSPORTE TERRESTRE		Transselin S.A.
Traslado Pedro Carbo-Puerto Guayaquil-Puerto	\$400	
TOTAL TRANSPORTE TERRESTRE (Ti)	\$400	
	\$	
TOTAL COSTOS DE PRE-EXPORTACIÓN ECUADOR	1.813,85	

Fuente: Transselin S.A.

Finalmente la última variable es el margen de utilidad que se espera obtener, se proyecta que la empresa obtenga una utilidad del 40%, debido a que se deben incurrir en otros costos administrativos y comerciales los cuales se detallaran en el análisis financiero. Con los datos mencionados se procede al cálculo del costo de exportación:

Remplazando:

- **Cx:** \$120 *500qq =\$ 60.000
- **Gx=** \$1414

- $T_i = \$400$

- $U_t =$

40

$$FOB = \frac{60.000 + 1414}{1 - 0.4} = \$100.502 \quad FOB = \frac{\$100.502}{500} = \$201 \text{ c/qq}$$

El costo de exportación FOB sugerido es de **\$201,00** por cada quintal de semillas de almizclillo.

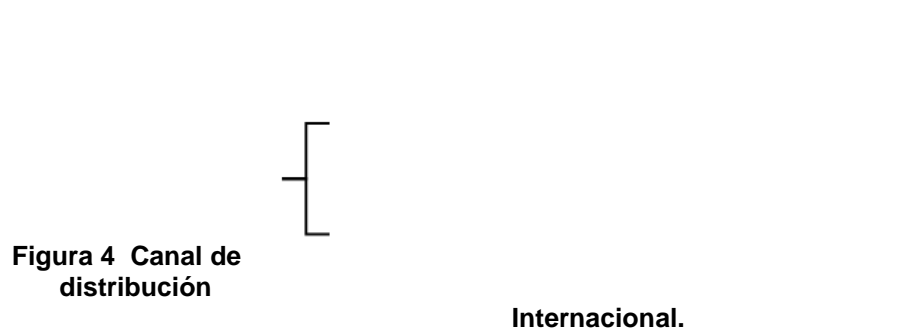
4.6.3 Plaza o distribución

Para la distribución del producto en Francia (París) se empleará un canal de distribución indirecto, esto quiere decir que el comercial Iliana Patricia exportará las semillas para que sean nacionalizadas en Francia por un distribuidor el que se encargará de distribuirlos entre los distintos compradores. A continuación se muestran los canales de distribución tanto a nivel local como internacional.



Figura 3 Canal de distribución local.

Para la distribución local se maneja un canal indirecto, debido a que el Comercial actúa de intermediario entre el productor y el consumidor del producto, la figura exterior muestra el destino que el comercial Iliana Patricia le podría dar a las semillas de almizclillo.



En el canal de distribución internacional, el productor puede ser importado por el fabricante de cosméticos o el distribuidor, en el caso que sea este último el que importara las semillas de almizclillo, a su vez podrá distribuirlo a minoristas, productores de aceites esenciales, entre otros.

4.6.4 Promoción

Para ventas superiores a 2,5 ton la empresa otorga el beneficio de 10% descuento, para compras superiores 4 ton se le otorgará un descuento del 15% más 15 días de gracia para el pago (condiciones planteadas por el Comercial).

El grupo Comercial se encargará de que el producto cumpla con la calidad necesaria para lograr la satisfacción de los clientes, para ellos ofrecerá los siguientes servicios pre y postventa:

- Asesoramiento personalizado de la mano de profesionales de la industria altamente calificados en el desarrollo del producto, quienes brindarán información de los procesos por los cuales pasa el producto hasta llegar a manos del cliente.
- Se otorgará seguimiento postventa por teléfono sin costo para los clientes y vía correo electrónico 24/7.
- Entrega de muestras con fichas técnicas y registro de actividades para el control de calidad, asegurando al cliente un excelente producto de exportación.

Parte de la estrategia de posicionamiento de la empresa es ofertar el producto directamente en el mercado objetivo, para ello se cuenta con asistir a las siguientes ferias agropecuarias en Francia:

- Salon International de l'Agriculture (Paris-Francia)
- Salon Primevère (Chassieu-Francia)
- Concours Général Agricole (Paris-Francia)

4.7 Plan de exportación.

4.7.1 Negociación y término de negociación

La negociación con un distribuidor es esencial para la introducción y comercialización del producto, evitando con ello los riesgos que esto acarrea, sobre todo en el extranjero, motivo por el cual de manera estratégica se cuenta con un distribuidor Francés, localizado en París, quien se encargará de los procesos de importación y distribución de nuestro Producto al interior de Francia.

Los términos de negociación (incoterms) será definido entre la empresa y el proveedor identificado en Paris-Francia, se recomienda utilizar el término FOB (Free on Board), con ello el Comercial solo se responsabiliza de cubrir los costos de transporte hasta la aduana y de los costos por embarque a la unidad de transporte marítimo del producto, mientras que el importador; se hará responsable de los costos, tasas y trámites requeridos desde que el producto se encuentre abordo hasta que llega a las bodegas del distribuidor en Francia.

4.7.2 Forma de pago.

El comercial Iliana Patricia Dávalos determinará la forma de pago conjuntamente con el Distribuidor, dicho pago podrá ser a través de giro internacionales a la cuenta de la empresa, tarjeta de créditos o medios electrónicos tipo Paypal, de primera instancia se solicitará u abono inicial del 30% del monto total adquirido consignando así el cupo del producto, la diferencia será pagada una vez confirmada la mercadería al puerto, mediante un giro bancario. En el caso de tratarse de socios estratégicos estos pueden coordinar una manera preferencial de pago que sea de conveniencia para ambas partes.

4.7.3 Clasificación arancelaria.

La semilla de almizclillo no se encuentra detallada de forma específica dentro del arancel NANDINA, sin embargo se clasifica dentro de la siguiente sub-partida arancelaria:

Tabla 3 Sub-partida arancelaria de la semilla de almizclillo.

Subpartida arancelaria sugerida:1211.00	
Sección II	Productos del Reino Vegetal
Capítulo 12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos. Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados
Partida Sistema armonizado 1211	1211.00.00.00
Código	

Fuente: SENAE

Como se observa en la tabla anterior las semillas de almizclillo se clasifican en la sección II, capítulo 12, subpartida arancelaria 1211 del Sistema Armonizado, ya que corresponde a una semilla destinada a la perfumería.

4.7.4 Requisitos generales y técnicos

En materia aduanera, Francia sigue las normas pactadas por la Unión Europea, este organismo ha determinado los procesos y marco jurídico que deben cumplir sus países miembros, las reglas son generales para todos los miembros de la UE. Dentro del territorio de este bloque económico, se aplican políticas aduaneras uniformes y los países dan un tratamiento unificados tanto a las mercancías importadas y a las exportadas.

- La declaración aduanera de importación es obligatoria, esta se realiza por escrito, además debe de acompañarse con los respectivos documentos de soporte, tanto la declaración aduanera como los documentos de soporte deberán ser presentados electrónicamente a través de los sistemas implementados para este fin. Establecer si el producto es de prohibida importación, en el caso de las semillas de almizclillo, no presentan ningún tipo de restricción a la importación.

- Francia permite la importación de muestras bajo un régimen de importación especial, para ello la empresa exportadora deberá adjuntar la factura sin valor comercial, las muestras pueden ser enviadas para ser repartidas en eventos como ferias o también para que sean receptadas por clientes potenciales, cabe destacar que si requiere enviar muestras de semillas de almizclillo, estas deben adjuntar el certificado fitosanitario correspondiente.

Francia es un país que muestra una gran apertura al comercio internacional, por lo tanto maneja tasas arancelarias relativamente bajas, sin embargo para el sector de la agricultura el promedio de aranceles es del 13,7% muy por encima de la media de otros tipos de producto (5%), lo que muestra que este país protege su mercado agrícola interno. A pesar de ello el producto que se exportará no graba aranceles debido a que Ecuador mantiene un Acuerdo Comercial con la Unión Europea lo que exonera de tributos a importación de semillas de almizclillo. El análisis a los requerimientos de importación de la Unión Europea para las semillas de almizclillo permitió concluir lo siguiente:

Licencias de importación /autorizaciones previas: El producto no requiere de ningún tipo de licencia o autorización previa a la exportación.

Certificado fitosanitario: Al tratarse de un producto primario del reino vegetal, debe contar con el respectivo certificado fitosanitario emitido por el organismo competente del país de origen, en este caso lo otorga la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD)

Higiene alimentaria: El producto no requiere un certificado sanitario de inocuidad alimentaria debido a que no está destinado a consumo humano.

Requisitos de embalaje, empaque y etiquetado: La Unión Europea no tiene un requerimiento exigente para el producto que se exportará, sin embargo los términos que se empleen en el empaque debe ser avalado por las normas francesas, se debe mencionar el nombre del producto, contenido, país origen, nombre y dirección del exportador, identificación del lote, y otras especificaciones que varían según el tipo de producto. (Ministerio de Relaciones exteriores, Comercio e Integración, 2014)

La Comisión Europea dispone de una herramienta web denominada TARID para la consulta de las partidas arancelarias, la misma da a conocer los requisitos de importación y el arancel que deben pagar los productos contenidos dentro de las partidas a exportar.

Figura 5 Captura de pantalla consulta de nomenclatura y tributos que paga las semillas de almizcillo en la Unión Europea.

The screenshot shows the 'FISCALIDAD Y UNIÓN ADUANERA' website. The main section is 'Consultas del TARIC'. It has tabs for 'Nomenclatura', 'Información geográfica', and 'Reglamento'. Below the tabs, there's a search bar with '1203000000' entered. To the right, there's a dropdown for 'País de origen/destino' set to 'Brasil - EC'. A 'Buscar nomenclatura' button is present. Below the search bar, a list of results is shown, with the first one selected: 'Semillas de almizcillo'. The detailed view shows the product's classification (1203000000) and its description: 'Semillas de almizcillo, frescas o secas, incluso trituradas, molidas o en pellets; lupulino'. It also shows the 'Control a la importación' (11-07-2014) and 'Derechos terceros países' (01-01-2006) as 0%.

Fuente: Comisión Europea, base de datos TARIC

Como se observa en la figura 38, en el caso de las semillas al momento de ser importado en Francia debe someterse a un control de importaciones por tratarse de un producto del reino vegetal, y grava un arancel de 0%.

4.7.5 Logística y transporte internacional.

Francia es una los países más importantes de la Unión Europea en cuanto la economía por ello cuenta con varios aeropuertos, dos de los principales encuentran en París el Charles de Gaulle y el Orly, por otro lado este país cuenta con una gran red de autopistas modernas y conservadas, y con una red ferroviaria que se conecta con varios países vecinos. La infraestructura marítima de Francia es considerada como excelente, posee varios puertos ubicados a lo largo de su litoral, los principales puertos son Marsella, Le Havre Dunquerque, Bordeaux, París y Rouen (Ministerio de Relaciones exteriores, Comercio e Integración, 2014)

Desde Ecuador se recomienda que para la exportación del producto se utilice la vía marítima dada la naturaleza del producto a exportar, el tráfico marítimo dura aproximadamente 32 días, y tiene un costo promedio de \$2,500 el contenedor de 40´seco, las navieras que cubren la ruta Ecuador –Francia son :

- Hapag-lloyd
- Albatrans
- CMA
- Balguerie S.A.
- Marfret

El destino final del producto es la ciudad de París por lo tanto se recomienda la llegada del buque al puerto de Le Havre, el cual se encuentra a dos horas y veinte minutos de distancia por vía terrestre, París tiene su terminal portuaria sin embargo esta está más dedicada al turismo de cruceros.

4.7.6 Etapa pre-exportación.

El proceso inicia cuando el Gerente y Jefe de ventas concretan la negociación con el comprador en Francia, una vez que se formaliza el contrato de compra y venta, el Jefe del departamento de ventas debe emitir la orden de salida para que el producto sea preparado en las bodegas del comercial, y se empiece con la gestión de exportación, los procedimientos para la pre-exportación se muestran a continuación:

(Procedimiento)

Proceso	Detalle del proceso	Cuando se realiza
1. Registro de exportador.	El comercial debe registrarse como exportador a través del portal del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE), cumpliendo con los requerimientos que este organismo exige, el encargado del departamento de exportaciones de la empresa se encargará de realizar este paso. a través del portal Ecuapass, la empresa podrá actualizar sus datos, crear un nombre de usuario, registrar la firma electrónica. Solo podrá exportar una vez concluido este proceso.	1 sola vez, antes de la exportación.
2. Coordinación del transporte internacional	La mercancía será transportada por vía terrestre hasta el puerto de embarque, y por vía marítima hasta Francia, el envío se realizará a través de la empresa naviera seleccionada por el comprador, el incoter negociado obliga al comprador a pagar el flete internacional según los términos del incoter negociado. La naviera coordina la fecha y hora de embarque con el encargado de exportación del Comercial Iliana Patricia, la naviera entrega el documento de transporte al comercial para que realice la gestión de exportación.	En cada exportación
3. Preparación de documentos de exportación	Los documentos requeridos para gestionar la exportación son: Factura comercial, lista de empaque, documento de transporte, certificado de origen, certificado fitosanitario de AGROCALIDAD.	En cada exportación

Tabla 4 Proceso previo a la exportación de las semillas de almizclillo.
Fuente: SENAE

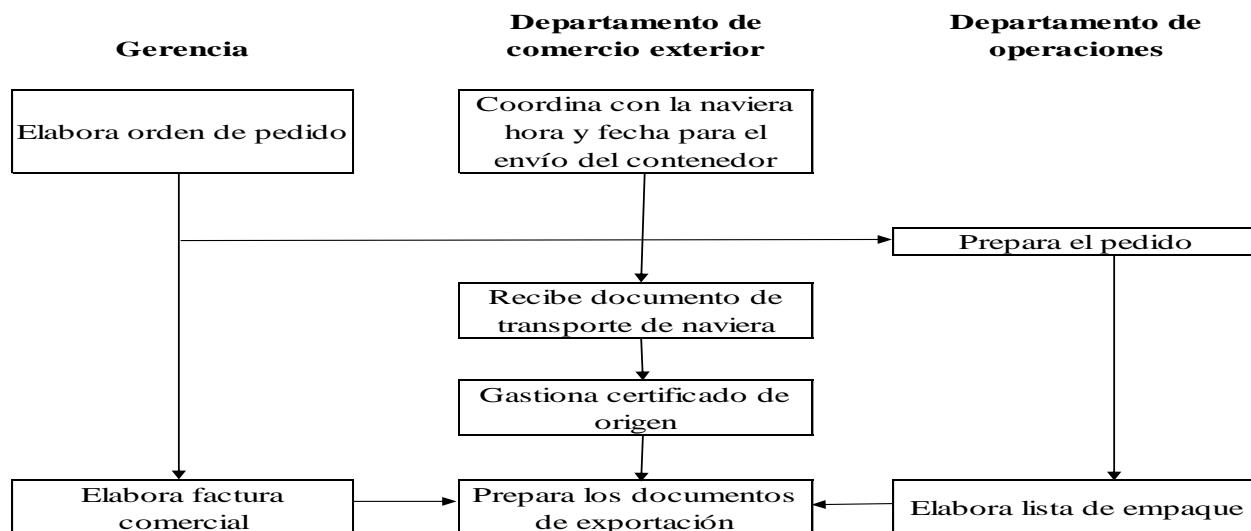


Figura 6 Flujo pre-exportación

El gerente general se encarga de cerrar la negociación y delega al jefe de ventas para que elabore la orden de pedido, el encargado de la gestión de exportación coordina con la naviera la hora para el envío del contenedor, además se encarga de gestionar los documentos de exportación, mientras que el departamento de operaciones se encarga de preparar la orden y elaborar la lista de empaque, cuando el pedido está listo y se haya empezado a gestionar la exportación y acordado con la naviera, se transporta la carga hasta el puerto de salida. Los documentos que deben acompañar la exportación son factura comercial, documento de transporte (B/L), declaración aduanera de exportación, certificado fitosanitario (se tramita en AGROCALIDAD), lista de empaque, certificado de origen (se tramita en el Ministerio de Industrias y Productividad).

Cabe resaltar que cada un contenedor de 20" tienen una capacidad de carga de 600 sacos de semillas de almizcle (6 toneladas), cuando los pedidos sean mayores a 1 contenedor, el comercial gestionará directamente el envío pero cuando el comprador solicite cantidades inferiores a 1 contenedor, la naviera será la encargada de enviar la carga consolidada.

4.7.7 Etapa de exportación

La exportación se inicia una vez que el encargado del departamento de exportación llena la Declaración Aduanera de Exportación en el portal del Ecuapass, el sistema requerirá el escaneado de los documentos de soporte, cuando la DAE se envía se transformará en un vínculo legal entre el SENAE y el Comercial Iliana Patricia, por lo tanto se verá en la obligación de cumplir con todos los requerimientos de la aduana.

Cuando la DAE es aceptada por el Ecuapass, el comercial debe ordenar al transportista el traslado de la carga a la zona aduanera primaria o en su caso será remitido a la naviera para que sea consolidada.

Una vez que el producto ingresa a los almacenes temporales, se verifica en el Ecuapass el canal de aforo que seguirá la mercancía, estos pueden ser:

- Aforo automático: la autorización de salida se emite de manera inmediata.
- Aforo documental: El funcionario revisa los documentos para verificar la autenticidad de la exportación.
- Aforo físico intrusivo: El Servicio Nacional de Aduanas designara un funcionario para que se encargue de la revisión física de las mercancías.

Si durante el aforo no se presenta ninguna anomalía las mercancías es embarcada y enviada a su destino final, por el contrario si existe alguna inconformidad, el SENA remite la DAE al Comercial, quien deberá de subsanar el problema en un plazo de 30 días. El flujo de exportación se muestra a continuación.

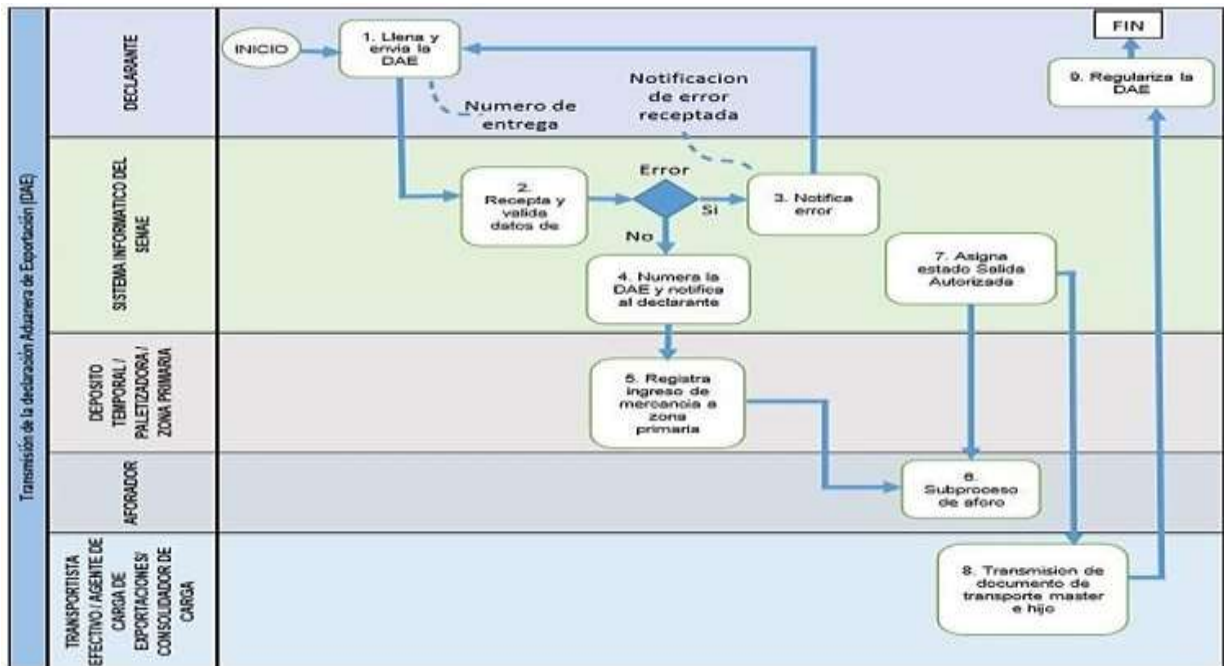


Figura 7 Flujo de exportación.

Como se observa en la figura anterior, el declarante inicia el proceso de exportación con el llenado digital de la DAE, el sistema se encarga de validar la información, numerar la DAE, y autorizar el embarque de la mercancía. El encargado de zona primaria registra el ingreso de la mercancía una vez que esta ha sido autorizada para acceder a zona primaria, una vez dentro se asigna canal de aforo a las mercancías y finalmente se regulariza la exportación, para ello se deben transmitir de manera digital los documentos exigidos por el Servicio Nacional de Aduanas.

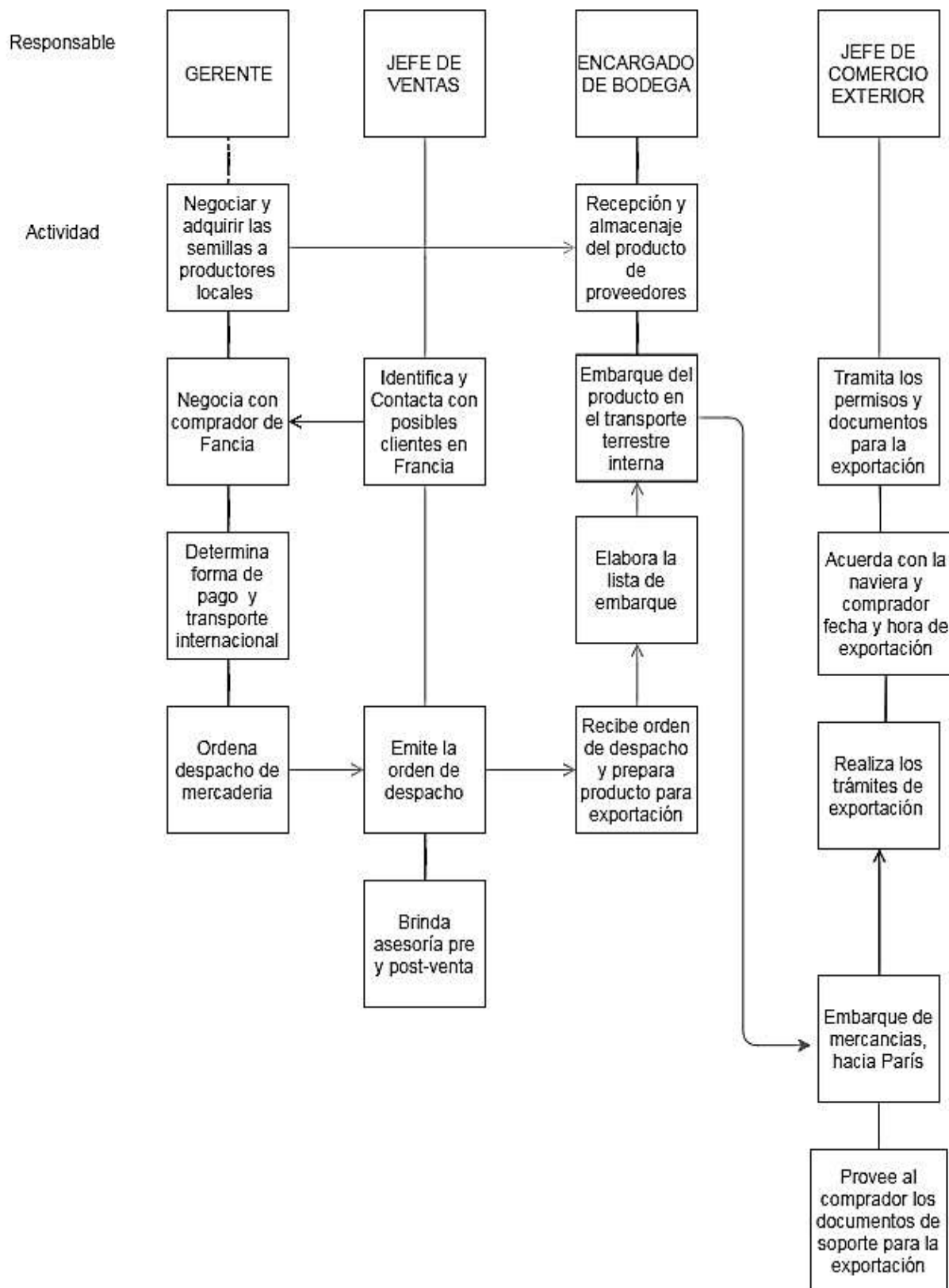


Figura 8 Esquema general del Plan de Exportación.

4.8 Estados Financieros

ACTIVO CORRIENTE	NO	Ca ntida d	Valor con Total	IVA	Vida Útil	VAL · RES ID.	Depr. Anual	Depr. mensual
MAQUINARIA								
Bascula industrial		2	\$250,00		10		\$25,00	\$2,08
Paleterea hidráulica		1	\$425,00		10		\$42,50	\$3,54
TOTAL			\$675,00				\$67,50	\$5,63
EQUIPO DE OFICINA								
Impresora		1	\$379,89		5		\$75,98	\$6,33
			\$1.400,0					
Computadora		2	0		5		\$280,00	\$23,33
INSTALACION Y MEJORAS								
Adaptacion del area operativa		1	\$5.000,0		10		\$500,00	\$41,67
TOTAL			\$6.779,89				\$855,98	\$71,33
TOTAL INVERSIÓN FIJA			7.454,89				\$923,48	\$76,96

4.8.1 Gastos Operativos

GASTOS PRE-OPERATIVOS		Valor Total
Gastos de Investigación de Mercado		\$1.200,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$1.200,00

4.8.2 Resumen de Amortización del Préstamo

RESUMEN DE AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO		
Años	Principal	Intereses
1er.	\$ 2.329,35	\$ 1.674,65
2do.	\$ 2.624,77	\$ 1.379,23
3er.	\$ 2.957,66	\$ 1.046,34
4to.	\$ 3.332,77	\$ 671,23
5to.	\$ 3.755,44	\$ 248,56
TOTAL	\$ 15.000,00	\$ 5.020,00

4.8.2 Ingreso por Venta

INGRESO POR VENTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Vendidas al Mes	150	150	150	150	150
Precio de Venta	\$ 201,00	\$ 201,00	\$ 201,00	\$ 201,00	\$201,00
		\$			
Ingresos Mensuales	\$30.150,00	30.150,00	\$ 30.150,00	\$30.150,00	\$30.150,00
INGRESOS ANUALES	\$361.800,00	\$361.800,00	\$361.800,00	\$361.800,00	\$361.800,00

4.8.3 Material Directo

MATERIAL DIRECTO	COSTO UNITARIO por qq	COSTO UNITARIO por PRESENTACIÓN
Semillas de almizclillo	\$ 120,00	\$ 120,00
Logística	\$ 0,50	\$ 1,00
Empaque	\$ 0,30	\$ 0,60
TOTAL MATERIALES DIRECTOS		\$ 121,60

4.8.4 Costo total materiales directos e Indirectos

COSTO TOTAL MATERIALES DIRECTOS							
			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Material	Directo	por	\$	\$	\$	\$	\$
unidad			121,60	121,60	121,60	121,60	121,60
Unidades al mes			150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Costo Material Directo /				\$	\$	\$	
Mes			\$18.240,00	18.240,00	18.240,00	18.240,00	\$18.240,00
Costo Material Directo /							
Año			\$218.880,00	\$218.880,00	\$218.880,00	\$218.880,00	\$218.880,00

MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Costo MOD mensual
Obreros	4	\$ 375,00	\$ 1.500,00	41,3%	2.119,50
Supervisor de Planta	1	\$ 500,00	\$ 500,00	41,3%	706,50
TOTAL	5		2.000,00		2.826,00

PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica para Prod.	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Agua para limpieza de área de trabajo	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Combustibles y Lubricantes	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
Depreciación PP&E	\$ 5,63	\$ 5,63	\$ 5,63	\$ 5,63	\$ 5,63
CIF Mensuales	\$ 75,63	\$ 75,63	\$ 75,63	\$ 75,63	\$ 75,63
CIF ANUALES	\$ 907,50	\$ 907,50	\$ 907,50	\$ 907,50	\$ 907,50

4.8.5 Costo de Producción Total

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Material					
Directo / Año	\$218.880,00	\$218.880,00	\$218.880,00	\$218.880,00	\$218.880,00
Costo MOD / Año	\$33.912,00	\$33.912,00	\$33.912,00	\$33.912,00	\$33.912,00
CIF ANUALES	\$907,50	\$907,50	\$ 907,50	\$907,50	\$907,50
COSTO PRODUCCIÓN TOTAL	\$253.699,50	\$253.699,50	\$253.699,50	\$253.699,50	\$253.699,50

COSTO UNITARIO

\$ 140,94

Sueldos y Salarios	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Valor Horas Extras	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Gasto Total Sueldos y Salarios
Gerente		\$	\$	\$		
Ventas	1	700,00	-	700,00	41,3%	989,10
		\$	\$	\$		
Contador	1	600,00	-	600,00	41,3%	847,80
		\$	\$	\$		
Secretaria	1	400,00	-	400,00	41,3%	565,20
TOTAL	3			\$ 1.700,00		\$ 2.402,10

Presupuesto de SUELDOS y SALARIOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / mes	\$ 2.402,10	\$ 2.402,10	\$ 2.402,10	\$ 2.402,10	\$ 2.402,10
Sueldos y Salarios / año	\$ 28.825,20	\$ 28.825,20	\$ 28.825,20	\$ 28.825,20	\$ 28.825,20

Presupuesto de Servicios Básicos para la Administración

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Serv. Básicos / mes	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Serv. Básicos / año	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00

Presupuesto de Suministros de Oficina

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros al mes	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
Suministros al año	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00

Presupuesto de Asesorías Contables y Legales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesoría CX/ mes	\$ 310,50	\$ 310,50	\$ 310,50	\$ 310,50	\$ 310,50
Asesoría / año	\$ 3.726,00	\$ 3.726,00	\$ 3.726,00	\$ 3.726,00	\$ 3.726,00

Presupuesto de Internet y Celular

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Internet y Celular / mes	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Internet y Celular	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00

Presupuesto de Permisos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Permisos / año	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00

Presupuesto de Depreciación Área Administrativa

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Deprec. Área Adm. / mes	\$ 71,33	\$ 71,33	\$ 71,33	\$ 71,33	\$ 71,33
Deprec. Área Adm. / año	\$ 855,98	\$ 855,98	\$ 855,98	\$ 855,98	\$ 855,98

Presupuesto de Mantenimiento del Vehículo

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mant. Vehículo / mes	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Mant. Vehículo / año	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00

"Amortización" de Gastos de Pre-Operacionales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos operacionales	\$ 1.200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Presupuesto de Transporte para Comercialización

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos operativos	\$ 167,50	\$ 167,50	\$ 167,50	\$ 167,50	\$ 167,50
Transp. - Com. / año	\$ 2.010,00	\$ 2.010,00	\$ 2.010,00	\$ 2.010,00	\$ 2.010,00

Presupuesto de Comisión en Ventas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comisiones anuales	\$ 7.236,00	\$ 7.236,00	\$ 7.236,00	\$ 7.236,00	\$ 7.236,00

4.8.6 Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTAS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. /	\$	\$	\$	\$	\$	\$
año	2.010,00	2.010,00	2.010,00	2.010,00	2.010,00	2.010,00
Comisiones	\$	\$	\$	\$	\$	\$
anuales	7.236,00	7.236,00	7.236,00	7.236,00	7.236,00	7.236,00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Publicidad anual	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
TOTAL G. VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	12.246,00	12.246,00	12.246,00	12.246,00	12.246,00	12.246,00

Presupuesto de Publicidad						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad /	\$	\$	\$	\$	\$	\$
mes	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Publicidad	\$	\$	\$	\$	\$	\$
anual	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00

4.8.7 Estados de Situación Financiera Proyectados

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
A. CORRIENTE						
Efectivo		\$				\$
	\$17.545,11	72.711,91	\$108.571,11	\$143.888,23	\$179.084,67	214.145,14
Total Activo Corriente	\$ 17.545,11	\$ 72.711,91	\$108.571,11	\$143.888,23	\$179.084,67	\$ 214.145,14
A. NO CORRIENTE						
Bascula industrial	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Paleterea hidráulica	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	\$ -	\$ (67,50)	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00
Impresora	\$ 379,89	\$ 379,89	\$ 379,89	\$ 379,89	\$ 379,89	\$ 379,89
Computadora	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
INSTALACION Y MEJORAS						\$ 1.400,00
Adaptacion del area operativa	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
(-) Deprec. Acum.	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Área Adm.	-	(855,98)	(1.711,96)	(2.567,93)	(3.423,91)	(4.279,89)
Total Activo	NO	\$	\$	\$	\$	\$
Corriente		7.454,89	6.531,41	5.607,93	4.684,46	3.760,98
TOTAL ACTIVOS		\$	\$			\$
		25.000,00	79.243,32	\$114.179,05	\$148.572,68	\$182.845,65
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Porción Corriente de la Deuda		\$	\$	\$	\$	\$
		2.329,35	2.624,77	2.957,66	3.332,77	3.755,44
Particip. De Trab. Por Pagar		\$	\$	\$	\$	\$
		-	8.485,90	8.710,21	8.760,15	8.816,41
Imp. A la Renta por Pagar		\$	\$	\$	\$	\$
		-	12.021,69	12.339,47	12.410,21	12.489,92
Total Pasivo Corriente		\$	\$	\$	\$	\$
		2.329,35	23.132,37	24.007,35	24.503,12	25.061,78
PASIVO NO CORRIENTE						
Deuda a Largo Plazo		\$	\$	\$	\$	\$
		12.670,65	10.045,87	7.088,21	3.755,44	-
Total Pasivo	NO	\$	\$	\$	\$	\$
Corriente		12.670,65	10.045,87	7.088,21	3.755,44	-
Total PASIVO		\$	\$	\$	\$	\$
		15.000,00	33.178,24	31.095,56	28.258,57	25.061,78
PATRIMONIO						
Capital		\$	\$	\$	\$	\$
		10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Utilidad Retenidas		\$	\$	\$		\$

	-	36.065,08	73.083,49	\$110.314,12	\$147.783,87	185.523,09
Total PATRIMONIO	\$ 10.000,00	\$ 46.065,08	\$ 83.083,49	\$120.314,12	\$157.783,87	\$ 195.523,09
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 25.000,00	\$ 79.243,32	\$114.179,05	\$148.572,68	\$182.845,65	\$ 216.982,64
Diferencia A - PyP	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Conclusiones

La industria agrícola del País se centra en productos convencionales, tales como el Banano, Cacao, arroz y mango, sin embargo, no se analizan de forma exhaustiva, la riqueza que poseemos en cuanto

producción de materias primas, altamente requeridas en países industrializados. Así la Industria de los cosméticos ampliamente desarrollada en Países europeos liderados, por Francia, Alemania Italia y Reino Unido, requiere de pigmentos, alcoholes, fenoles y aceites, aptos e ideales para la conservación de estos, así como inocuos para el uso humano, entre ellos el aceite proveniente de la semilla de almizclillo, es decir, se identifica el mercado Francés como el target, para la comercialización internacional de las semillas de almizclillo, ya que la demanda de este producto es elevada de acuerdo a más de la mitad de los distribuidores de la localidad. Dado que los productos Proveniente de Suramérica tienen mayor acogida para el mercado francés con más el 60% del mercado, liderado por proveedores peruanos, seguido por los colombianos, quienes transportan el producto vía marítima.

El comercial Iliana Patricia Dávalos cuenta con proveedores altamente calificados, además cuenta con la asesoría en el desarrollo y seguimiento de técnicos con alta experiencia en el desarrollo de este producto, sin embargo, no cuenta con personal que conozca sobre los trámites aduaneros necesarios para la comercialización y promoción de las semillas de almizclillo en países de Europa.

Una de las herramientas requeridas por parte de comercializadora Iliana Patricia Dávalos, es un plan de exportación que otorgue las medidas, procesos y designe responsabilidades a quienes conforman la empresa para realizar la exportación de las semillas conforme a las exigencias del mercado internacional.

La Empresa reconoce las falencias que posee, en cuanto a personal técnico capacitado en materia de preparación y comercialización internacional del producto, por consiguiente, se prevé la contratación de los servicios un agente de aduana, que asesore los procesos de exportación de las semillas.

La implementación de un plan de exportación para el Comercial Iliana Patricia incrementará los ingresos para el mismo, los resultados de las proyecciones financieras muestran un panorama económico favorable, el Valor Actual Neto es de \$105.725,38 y la Tasa Interna de Retorno es del 212,83%.

RECOMENDACIONES

Ampliar el presente estudio, al análisis de la comercialización de semillas de almizclillo, enfocado a diferentes usos, como por ejemplo al farmacéutico, tomando en consideración otras localidades nacionales de producción.

Se conoce que existen subproductos de la planta donde proviene la semilla, que tienen otros usos en ciertas industrias que se desarrollan en Europa y Asia, plantear la alternativa de comercialización de estos subproductos y/o derivados.

Crear campañas con el propósito de organizar a pequeños productores en asociaciones agrícolas que puedan cubrir los cupos de exportación de diferentes distribuidores de localidades en otros países de Europa, brindándoles la oportunidad de comercializar internacionalmente su producto.

Capacitar a empresas dedicadas a la distribución local de semillas de almizclillo y productos de usos similares en las diferentes industrias: farmacéuticas, textiles o cosméticas; para procesos de venta ya sea de sus materias primas o productos con valor agregado.

Referencia Bibliográfica

Delgado, M. (Marzo de 2015). Plan de Exportación de Semillas de Chía a Los Emiratos Árabes. *Tesis previo a la obtención del Título de Ingeniero Comercial* . Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9968/1/UPS-GT001002.pdf>

García, J. C. (Mayo de 2015). Diseño de un Plan de exportación de chocolate fino ecuatoriano Chchukululu al mercado de Chile. *Repositorio Universidad Salesiana del Ecuador*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9927/1/UPS-GT000950.pdf>

Lewicky, R. (2013). *Elementos Esenciales de la Negociación*. México: MC Graw Hill.

Ligorguro, E., & Sierra, K. (2015). Diseño de plan de exportación de pulpa y dulce de guayaba producido en la provincia de Tungurahua para el mercado alemán. *Repositorio Universidad Salesiana del Ecuador*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9928/1/UPS-GT000952.pdf>

Merino, S., & María, N. (Mayo de 2015). Plan de Exportación del Mango Tommy Atkins para la empresa Frutalandia S.A. al estado de los Ángeles California, Estados Unidos de América. *Repositorio de la Universidad Salesiana del Ecuador*. Guayaquil, Guayas. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10024/1/UPS-GT001032.pdf>

Ministerio de Relaciones exteriores, Comercio e Integración. (2014). *Guía Comercial de Francia*. Obtenido de Sitio web ministerio de Relaciones Exteriores: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9968/1/UPS-GT001002.pdf>

Montesdeoca, K., & Zambrano, Y. (2012). *Diseño de un Plan de Exportación de artesanías elaboradas con la fibra del tallo de banano dirigido a la Asociación de mujeres Agro-Artesanales de la Provincia de El Oro*. Obtenido de Repositorio Unievrnsidad Politécnica Salesiana del Ecuador: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1894/14/UPS-GT000286.pdf>

Rodriguez, A., & Torres, J. (2011). Diseño del Plan Exportador para la empresa Coemrcializadora IVISA G&R LTDA:. *Repositorio Universidad del Rosario*. Bogotá, Colombia. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/840/1020722257.pdf>

Rodríguez, C. (Agosto de 2015). Diseño de un Plan de Negocios, para la exportación de Corazones de Palmito Enlatado al Mercado Francés, en los periodos 2014 – 2024. *Repositorio Universidad Internacional del Ecuador*. Quito, Pichincha. Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/811/1/T-UIDE-1023.pdf>

Rosero, M. (2015). Plan de negocios para la comercialización de moringa oleífera en el mercado canandense. *Repositorio Universidad Tecnológica Equinoccial*. Quito, Ecuador. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/13859/1/61989_1.pdf