



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:
INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

“CREACIÓN DE UNA CONSOLIDADORA DE CARGA PARA LA
EXPORTACIÓN DE FLORES DESDE LA CIUDAD DE LATACUNGA,
PROVINCIA DE COTOPAXI A MIAMI – ESTADOS UNIDOS”

AUTORES:

Klever Santiago Coque Tutasig,
Johanna Valeria Campoverde Godoy

Riobamba - Ecuador

2013

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

Ing. Juan Bladimir Aguilar Poaquiza

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Bolívar Alexis Ricaurte Coto

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de los autores.

Klever Santiago Coque Tutasig

Johanna Valeria Campoverde Godoy

AGRADECIMIENTO

Quiero empezar agradeciendo en primer lugar a Dios por haberme dado la vida y firmeza durante mi carrera universitaria. Además me ha dado la dicha de rodearme de gente tan maravillosa a mi lado que me impulsan a ser mejor.

A mis padres el Sr. Manuel Coque y la Sra. Hilda Tutasig que me han dado la vida y han estado conmigo en todo momento aunque hemos pasado momentos difíciles siempre han estado apoyándome y brindándome todo su amor, todo su esfuerzo no ha sido en vano.

A mis hermanas y hermanos quienes siempre han estado junto a mí, alentándome a ser mejor y a mis maestros que con mucho entusiasmo y esfuerzo me han ayudado a concluir con esta gran etapa de mi vida.

También quiero agradecer a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por abrir sus puertas para dar un paso más en mi vida como es mi formación académica universitaria. También al Ing. Juan Aguilar por su cooperación y guía para poder concluir este proyecto.

A todos mis amigos por estar siempre conmigo apoyándome, gracias. Y a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron en la realización de esta investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento.

Santiago Coque

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por sus bendiciones, a mis padres por su apoyo incondicional, a mis amigos por su compañía, a los maestros que me compartieron sus conocimientos, en especial al Ingeniero Juan Aguilar, y a esta noble institución como es la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, gracias por formar parte de esta etapa que hoy termina con éxito y que a la vez que me abre un nuevo horizonte lleno de metas, objetivos y sueños.

A todos Gracias por estar y continuar formando parte de mi vida.

Johanna Campoverde

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, mis hermanas y hermanos quienes siempre con su apoyo me estuvieron alentando para seguir adelante, diciéndome que no debo caer frente a las barreras que me presente la vida y que debo esforzarme por conseguir mis objetivos.

De manera muy especial a mis amigas y amigos quienes con ese cariño sincero me han dado tanta fuerza para salir adelante en busca de nuevos caminos y que a pesar de caer, me han ayudado a levantarme una y mil veces.

Con esto puedo decir que no hay triunfo que se lo logre solo, siempre con un Dios que te proteja, te bendiga y te fortalezca, y con ese maravilloso grupo de personas presente en la vida como son mi familia y amigos, puedo lograr todas las metas que me plante en la vida.

Santiago Coque

DEDICATORIA

Este esfuerzo se lo dedico primero a Dios por haberme colmado de bendiciones y llenado de fortaleza y permitirme estar aquí en este momento, a mi madre Rocío Godoy quien con su amor y apoyo incondicional a sido el pilar más importante en mi vida y la de mi familia, a Sandro Villamarín quien fue como mi propio padre, por ser el incentivo necesario para sobresalir y mejorar cada día.

A mis hermanos y a mi novio quienes siempre estuvieron junto a mi alentándome a ser mejor, y al resto de mi familia que de una u otra forma han creído en mí y me han apoyado siempre, desde lo más profundo de mi ser les doy las gracias por ser parte de esta gran meta en mi vida.

Johanna Campoverde

Índice general

Portada	
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL	II
CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	VI
Índice general	VIII
Índice de gráficos.....	XII
Índice de ilustraciones	XIII
Índice de cuadros.....	XIII
Índice de tablas.....	XIV
Índice de anexos.....	XV
INTRODUCCIÓN	XVI
CAPÍTULO I.....	1
1. Antecedentes del proyecto.....	1
Tema.....	1
Formulación del problema	1
Justificación del problema.....	1
Objetivos del proyecto	2
Objetivo general.....	2
Objetivos específicos	2
1.1. Antecedentes de la consolidación de carga.....	3
1.2. Consolidación y desconsolidación de carga	4
1.3. Características del servicio de consolidación	5
1.4. INCOTERMS 2010	7
1.4.1. Uso de los INCOTERMS.....	8
1.4.2. Transporte aéreo.....	9
1.4.3. Flete aéreo	12

1.5.	La floricultura en el Ecuador	13
1.5.1.	Especies de flores cultivadas en Ecuador	15
1.5.2.	Cultivos de flores en Ecuador por provincia	15
1.5.3.	Destinos de la producción florícola del Ecuador	18
1.6.	Principales países productores e importadores de flores	20
1.6.1.	Países productores	20
1.6.2.	Países importadores	22
1.7.	Mercado de Estados Unidos de Norteamérica	24
1.7.1.	Datos generales	24
1.7.2.	Logística aérea.....	26
CAPÍTULO II		27
2.	Estudio de mercado	27
2.1.	Planteamiento del problema	27
2.2.	Objetivos del estudio de mercado.....	28
2.2.1.	General	28
2.2.2.	Específicos.....	28
2.3.	Plan de muestreo.....	28
2.4.	Descripción del método de tabulación	30
2.5.	Resultados de la investigación	30
2.6.	Hallazgos	41
2.7.	Estudio de la demanda	42
2.7.1.	Análisis del entorno	42
2.7.2.	Información del mercado.....	43
2.7.3.	Requerimientos del mercado	44
2.7.4.	Demanda.....	44
2.7.5.	Costos y precios.....	46
2.7.6.	Ventas y promoción.....	47
2.7.7.	Evaluación de mercados potenciales	48
2.7.8.	Barreras al comercio	48

2.8.	Estudio de la oferta	49
2.8.1.	Oferta actual.....	49
2.8.2.	Demanda insatisfecha.....	51
2.9.	Conclusiones	53
2.10.	Recomendaciones	53
CAPÍTULO III		54
3.	Estudio técnico	54
3.1.	Tamaño y localización	54
3.1.1.	Tamaño del proyecto.....	54
3.1.2.	Localización del proyecto	56
3.2.	Ingeniería del proyecto	61
3.3.	Plan estratégico empresarial	62
3.3.1.	Misión.....	63
3.3.2.	Visión	63
3.3.3.	Servicios.....	63
3.3.4.	Valores organizacionales	65
3.3.5.	Análisis FODA.....	66
3.3.6.	Estrategias	70
3.4.	Organigrama estructural	72
3.5.	Actividades administrativas subcontratadas	74
3.6.	Descripción de procesos.....	75
3.6.1.	Agenciamiento de carga internacional	75
3.6.2.	Agenciamiento de aduana.....	76
3.6.3.	Almacenaje	76
3.6.4.	Distribución	77
3.7.	Base legal	80
3.7.1.	Instituciones relacionadas	80
3.7.2.	Leyes conexas	82
3.7.3.	Constitución de la compañía	83

3.7.4.	Proceso de exportación consolidadora de carga	87
CAPÍTULO IV.....		91
4.	Estudio económico y financiero.....	91
Estudio económico.....		91
4.1.	Pre inversión.....	91
4.1.1.	Amortizaciones.....	92
4.2.	Inversión	93
4.2.1.	Depreciaciones.....	96
4.3.	Capital de trabajo.....	99
4.3.1.	Financiamiento	100
4.4.	Insumos	101
4.5.	Suministros y materiales de oficina	102
4.6.	Costos.....	103
4.7.	Gastos	106
4.7.1.	Gastos administrativos	106
4.7.2.	Gastos de operación y ventas	107
4.7.3.	Gastos financieros.....	108
4.8.	Ingresos.....	111
Evaluación financiera.....		111
4.9.	Balance general.....	112
4.10.	Estado de resultados	114
4.11.	Flujo de caja	117
4.12.	Valor actual neto.....	119
4.13.	Tasa interna de retorno.....	120
4.14.	Período de recuperación de la inversión.....	121
4.15.	Relación beneficio / costo	122
4.16.	Índices financieros	123
4.16.1.	Rendimiento sobre la inversión	123
4.16.2.	Razón de endeudamiento	123

4.16.3.	Rentabilidad sobre las ventas	124
4.16.4.	Capacidad de pago	124
4.17.	Punto de equilibrio	125
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		127
Conclusiones		127
Recomendaciones		128
Resumen		129
Summary		130
Bibliografía		131
Anexos		¡Error! Marcador no definido.

Índice de gráficos

No.	Título	Pág.
1	Exportación de flores	18
2	Países destino	31
3	Exportar a nuevos mercados	32
4	Empresas	33
5	Frecuencia de envió	34
6	Problemas en el envió	35
7	Satisfacción con el servicio	36
8	Costos del proceso	37
9	Consolidadora local necesaria	39
10	Trabajaría con una consolidadora local	40
11	Organigrama estructural	73
12	Flujograma de operaciones	79
13	Punto de equilibrio	126

Índice de ilustraciones

No.	Título	Pág.
1	Diagrama consolidación de carga.....	4
2	Guía aérea (Airwaybill).....	11
3	Mapa geográfico de Estados Unidos	24
4	Mapa político provincia de Cotopaxi	57
5	Mapa parroquias urbanas del cantón Latacunga	58
6	Croquis ubicación oficinas y bodega.....	62

Índice de cuadros

No.	Título	Pág.
1	INCOTERMS 2010.....	8
2	Superficie cultivada según tipo de flor	16
3	Cultivo de flores por provincia.....	17
4	Países importadores de flores	20
5	Países exportadores de flores en el mundo.....	22
6	Países importadores de flores en el mundo.....	23
7	Exportaciones de flores toneladas	42
8	Ferias internacionales.....	48
9	Principales aeropuertos del Ecuador	60
10	Operacionalización del FODA.....	68
11	Simbología del flujograma.....	78
12	Gastos de pre inversión	92
13	Amortización gastos de pre inversión	93
14	Inversión en activos fijos	94
15	Cuadro de depreciaciones	96
16	Depreciación de activos fijos.....	97
17	Capital de trabajo.....	99
18	Inversión total.....	100

19	Fuentes de financiamiento	101
20	Insumos	102
21	Suministros y materiales	103
22	Costos de producción	105
23	Sueldos y salarios administrativos	106
24	Gastos administrativos.....	107
25	Sueldos y salarios operación y ventas	107
26	Gastos de operación y ventas.....	108
27	Tabla de amortización.....	109
28	Gasto financiero	110
29	Proyección de los ingresos	111
30	Estado de situación inicial.....	112
31	Estado de situación final proyectado	113
32	Estado de resultados	115
33	Estado de resultados proyectado.....	116
34	Flujo neto de caja.....	118
35	Período de recuperación de la inversión.....	121
36	Punto de equilibrio	126

Índice de tablas

No.	Título	Pág.
1	Arancel integrado.....	19
2	Países	31
3	Exportar a otro destino.....	32
4	Empresas logísticas.....	33
5	Frecuencia de envió.....	34
6	Problemas con consolidadoras	35
7	Satisfacción del servicio.....	36

8	Costos del proceso	37
9	Consolidadora local.....	39
10	Trabajaría con un sistema integral	40
11	Mercados	42
12	Consolidación de flores hacia EE.UU.	51
13	Demanda insatisfecha Cotopaxi	52
14	Valor actual neto positivo (12%)	119
15	Valor actual neto negativo (20%)	120
16	Relación beneficio / costo	122

Índice de anexos

No.	Título	Pág.
1	Formato de la encuesta	¡Error! Marcador no definido.
2	Logotipo	¡Error! Marcador no definido.
3	Tarjeta de presentación	¡Error! Marcador no definido.
4	Propuesta de los planos para las oficinas	¡Error! Marcador no definido.
5	Propuesta de los planos para las bodegas	¡Error! Marcador no definido.
6	Regímenes aduaneros.....	¡Error! Marcador no definido.
7	Proforma equipo de computo.....	¡Error! Marcador no definido.
8	Proforma suministros y materiales.....	¡Error! Marcador no definido.
9	Proforma muebles y encerres	¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realizó con la finalidad de conocer como se desarrolla el proceso de importación y exportación de mercancías desde y hacia el Ecuador, principalmente la exportación de flores, teniendo como destino los principales mercados a nivel internacional y que inciden de gran manera en la balanza comercial del país.

Ecuador es uno de los principales productores de flores ubicándose en el tercer lugar a nivel mundial, teniendo un producto de tan alta calidad que lo hace muy deseado en los principales mercados del mundo, este rápidamente se ha convertido en el rubro no tradicional que más ingresos ha generado al país en los últimos 20 años. En lo que respecta a la generación de empleo, se estima que aproximadamente laboran 90 mil personas en esta actividad. Así las provincias con mayor crecimiento productivo en flores durante los últimos años han sido Pichincha, Cotopaxi y Azuay.

Es por ello que considerando a Cotopaxi como uno de los principales productores de flores en el país se elaboró la siguiente propuesta, la misma que parte de un servicio unificado entre la actividad que realiza la consolidadora, el agente afianzado de aduana y el transportista de carga, para llevar a la práctica un procedimiento completo, ya que en el proceso de exportar como de importa mercancía, existen una serie de empresas que actúan como intermediarios influyendo para que el proceso se vuelva lento, largo y muy costoso.

Así, al unificar estos servicios se busca disminuir costos de logística de transporte para el exportador, al mismo tiempo se busca tener una relación directa con el cliente dejando a un lado los intermediarios, de esta manera el presente trabajo pretende resolver la necesidad de las florícolas que necesitan de una empresa especializada en el manejo de flores para su exportación.

CAPÍTULO I

1. Antecedentes del proyecto

Tema

“Creación de una consolidadora de carga para la exportación de flores desde la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi a Miami – Estados Unidos”.

Formulación del problema

¿La creación de una empresa especializada en logística en la provincia de Cotopaxi, facilitara la exportación de flores hacia Miami?

Justificación del problema

Históricamente, nuestro país se ha caracterizado por etapas de exportación dependientes de un solo grupo de productos, iniciando con la exportación de cacao, banano, petróleo, camarón (pionero en los productos no tradicionales) y años más tarde, las flores, que permitieron a la región Sierra, dejar su faceta de proveedor interno para convertirse en generador de divisas internacionales. Ecuador exporta sus flores a 11 de los 20 países que más importan este producto a nivel mundial, ya que este rubro es el que más ingresos genera de las exportaciones no tradicionales en los últimos 20 años.

“Teniendo en cuenta que la floricultura en el Ecuador constituye una de las actividades que más rubros genera para los ingresos por exportaciones no tradicionales del país, generando cerca de 87.504 empleos directos”. En el país existen 3.504,50 hectáreas cultivadas de flores. “Las rosas son la variedad más cultivada existiendo un total de 275 florícolas que se dedican a la producción de ellas, en un área de 2.517,20 hectáreas”. El país posee grandes zonas tropicales y subtropicales para el desarrollo de la actividad florícola, muchas de las especies de flores tropicales son nativas del país, especialmente de la región oriental y de la

costa. Aproximadamente el 88% de la producción nacional se exporta, principalmente a Estados Unidos y a Europa.

Considerando que la mayor parte de la exportación se la realiza a los Estados Unidos, consideramos ofrecer un servicio que unifique la actividad que realiza la consolidadora, el agente afianzado de aduana y el transportista de carga, para llevar a la práctica un procedimiento completo, como lo es el proceso de exportar he importa mercancía, en esta área existen una serie de empresas que actúan como intermediarios propios de la actividad, influyendo para que el proceso se vuelva lento, largo y muy costoso.

Así, al unificar estos servicios se busca disminuir costos de logística de transporte tanto al exportador como al importador, al mismo tiempo se busca tener una relación directa con el cliente dejando a un lado los intermediarios

Esta propuesta ayudará a los florícolas de la provincia de Cotopaxi a la exportación de sus productos, teniendo como sede la ciudad de Latacunga y así aprovechar la ventaja competitiva que ofrece el Aeropuerto Internacional Cotopaxi.

Objetivos del proyecto

Objetivo general

Establecer una empresa consolidadora de carga para la exportación de flores desde la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi a Miami – Estados Unidos.

Objetivos específicos

Ofrecer servicios en logística a las florícolas de la provincia de Cotopaxi en la exportación de flores.

Brindar un mejor servicio del que ofrecen las consolidadoras existentes para cubrir las necesidades insatisfechas de los clientes.

Realizar transacciones y negociaciones rentables, ágiles y seguras con el propósito de alcanzar la mayor rentabilidad posible minimizando riesgos.

Determinar los medios que se emplearán para la transportación de las flores.

1.1. Antecedentes de la consolidación de carga

Durante muchos años el transporte de carga ha sido considerado como un factor importante para el desarrollo económico del país, pues de éste depende que las mercancías que se trasladen de un lugar a otro, lleguen a su destino en las mismas condiciones en las cuales fueron embarcadas.

Como respuesta a tendencias globales de integración económica, modernización tecnológica e industrial y de búsqueda incesante de ventajas competitivas, han tenido lugar amplios procesos de desregulación del transporte que se iniciaron en los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea y que gradualmente se han extendido a otros países para asegurar a los usuarios del transporte la prestación de servicios competitivos que satisfagan sus necesidades con oportunidades permanentes.

En ese contexto de crecientes exigencias de los usuarios y de presencia de un mayor número de competidores en el mercado, tanto de uno como de otro de los modos disponibles, los transportistas enfrentan situaciones que los han obligado a emprender diversas acciones para sobrevivir en el mercado y mantener la rentabilidad de sus empresas. “Considerando la importancia que tienen los transportistas en el comercio internacional, ellos forman parte de los actores de la cadena logística también denominados *agentes de carga*, ya que la profesionalización de estos ha logrado que en la década del siglo XX, el 90% de todo el tráfico de carga paso por sus manos”¹. Sin embargo muchos de los detractores consideran que la participación en la cadena del comercio internacional lo único que hace es aumentar el costo del servicio para el usuario final.

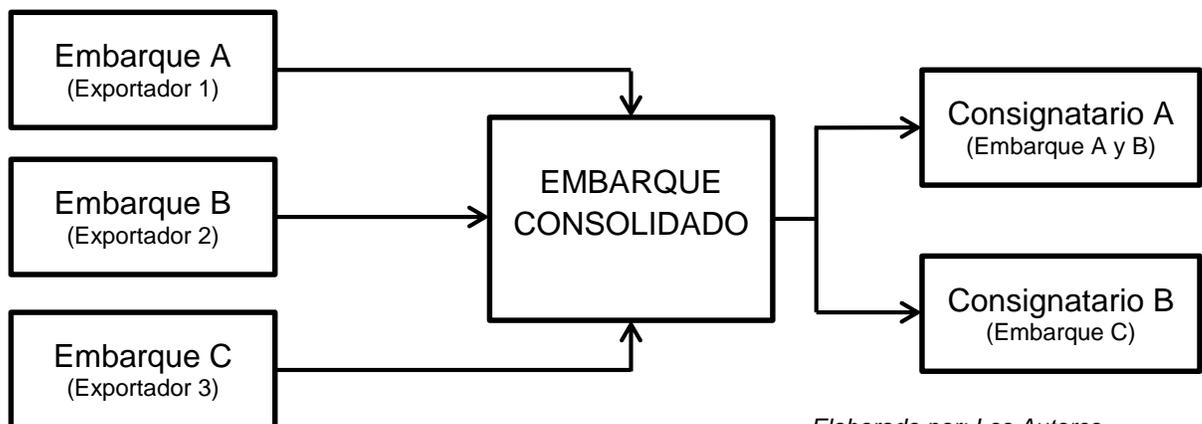
¹ Genaro Portales, *Transportación Internacional*, cuarta edición, México, 2012

1.2. Consolidación y desconsolidación de carga

Consolidación de carga es la operación mediante la cual se concentran mercancías de diferentes exportadores, dirigida a uno o varios importadores en un solo contenedor. La característica de este tipo de embarque es la emisión de un conocimiento de embarque principal y los conocimientos de embarque derivados o guías individuales de transporte, en las que constará el detalle de la mercadería consolidada.

El Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones define en el art. 2, literal t) “Consolidación de Carga.- Es el acto de agrupar mercancía correspondiente a uno o varios embarcadores para ser transportadas hacia o desde el Ecuador, para uno o más destinatarios, mediante contrato celebrado con un consolidador o agente de carga debidamente autorizado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.²”

Ilustración No. 1
Diagrama consolidación de carga



Elaborado por: Los Autores.

En tal sentido, destacan tres tipos de cargas: general, a granel y la unitarizada; la primera se refiere aquellas mercancías que se trasladan independientemente, una de otra, en un embalaje determinado de acuerdo con las características de la misma. La

² Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Art. 2

carga a granel es aquella que se transporta en grandes cantidades y espacios acondicionados para tal fin, y que dadas sus características no requieren embalajes. Mientras que, la carga unitarizada es aquella que incluye mercancías homogéneas que se transportan agrupadas en unidades mayores para facilitar su manejo y manipulación.

Dada la descripción anterior, se puede observar que la unitarización como forma de transportar las mercancías puede equipararse con la consolidación de carga, ya que la característica principal de esta modalidad se basa en agrupar las mercancías mediante el uso de ciertos dispositivos que facilitan su manipulación y cuya elección dependerá de las características de la carga y del modo de transporte a utilizar, la cual será objeto de estudio en la presente investigación.

1.3. Características del servicio de consolidación

Las características más importantes de este servicio son:

- ✓ Evaluar los trámites y procedimientos aduaneros aplicables a la nacionalización y desaduanización de la carga consolidada.
- ✓ Indicar la normativa legal que regula la carga consolidada en el Ecuador.
- ✓ Determinar las ventajas y desventajas de la consolidación de carga.
- ✓ Determinar requisitos, procesos y documentos para el desarrollo de sus operaciones, dependiendo del modo de transporte a utilizar.
- ✓ Analizar los efectos positivos y negativos que influyen en la eficiencia y operatividad tanto de la aduana como el servicio que prestan las empresas que consolidan cargas en el país.
- ✓ Prestar la mejor atención a la hora de efectuar las cargas, manipulando la mercancía cuidadosamente y sacando el máximo partido al espacio disponible.
- ✓ Minimizar riesgos de daño.
- ✓ Garantizar las cargas en sus destinos.

Las mercancías llegarán a los almacenes a través de nuestros medios o de los clientes. A la llegada, el jefe de almacén hace la recepción inmediatamente y esta

información se transfiere al correspondiente departamento de exportación. A continuación, la confirmación de recepción sigue al agente en destino para que éste a su vez mantenga al comprador debidamente informado.

Una vez que la unidad de transporte está cargado y sale de los almacenes, un aviso de embarque conteniendo una completa especificación de las mercancías cargadas, se enviará nuevamente al agente para que éste pueda tener preparada toda la documentación necesaria de cada partida cuando el contenedor o camión llegue a su destino (despacho de aduana, notas de entrega, reembolsos, etc.) y la entrega a los clientes pueda hacerse sin demoras.

La cuestión del transporte es crucial para el comercio exterior. El transporte puede favorecer tanto como liquidar las intenciones de una empresa para consolidarse en un mercado. Definidas las condiciones del transporte con el importador, el exportador debe obtener, con antelación, la reserva en la línea aérea, naviera o compañía de transporte terrestre para la carga, debiendo ser preservada una buena relación con el agente de transporte.

Los procesos de consolidación de carga ayudan al país de origen a gestionar según las instrucciones del consignatario, la recepción, traslado y embarque de la carga, vía marítima, aérea e incluso terrestre, además el control y seguimiento de la carga desde su origen hasta el destino de la misma.

Contactar con los servicios, peso y volumen de la carga además de coordinar con las navieras o líneas aéreas, la reserva de espacio en el buque o avión para el transporte de carga. Coordinar la recepción de la carga al costado del buque o avión, y trasladar hasta las áreas de almacenamiento correspondientes a cada tipo de carga, ya sean cuartos fríos, carga suelta o áreas de patios de los contenedores.

Se considera de gran importancia el análisis de todos los procedimientos que ejercen las Aduanas en relación con la Carga Consolidada, ya que permitirá contribuir con el desenvolvimiento de la libre economía en el Ecuador, en razón de que ésta es una

actividad que se ha ido desarrollando conforme a las exigencias de rapidez, comodidad y confortabilidad en el Comercio Internacional.

1.4. INCOTERMS 2010

Los INCOTERMS o International Chamber Of Commerce Trade Terms, son una serie de convenciones que permiten delimitar las responsabilidades del comprador y vendedor en una operación de comercio internacional, para subsanar las diferencias existentes entre las distintas legislaciones nacionales.

Para simplificar el desarrollo de operaciones y contribuir a precisar las responsabilidades; disminuir las posibles diferencias y facilitar el desarrollo de las transacciones comerciales, la Cámara de Comercio Internacional ha formulado once términos que expresan las responsabilidades del exportador y el importador en todo el proceso de distribución de las mercancías, desde que estas salen de la fábrica del exportador hasta su entrega al comprador en el país de destino.

De esta forma, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha buscado facilitar la venta de productos a través de un lenguaje común con términos de negociación universal, más conocidos como INCOTERMS.

“Antes de proceder a elaborar cualquier oferta para el mercado internacional es necesario que el exportador conozca que en la compraventa internacional el precio se debe establecer con base en uno de los once términos definidos por la CCI”³.

La primera versión de los INCOTERMS fue definida en 1936, desde entonces han sido modificados en varias ocasiones, después en el 2000 se decidió modificar a trece términos INCOTERMS 2000, y la última versión es la correspondiente al año 2010, la cual solo consta de 11 términos, estos se dividen en cuatro grupos E, F, C, D, y son: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP (ver tabla N° 1).

³ Aunque los INCOTERMS más conocidos son los definidos por la Cámara de Comercio Internacional, CCI, existen otros términos similares, por lo que es necesario precisar que los términos que se utilizan en la negociación son los definidos por la CCI, lo cual se puede hacer agregando al correspondiente INCOTERM la expresión INCOTERMS 2010 o INCOTERMS CCI 2010.

Cuadro No. 1
INCOTERMS 2010

INCOTERMS 2010		
SIGLA	SIGNIFICADO	MODALIDAD DE TRANSPORTE
GRUPO E		
EXW	<i>Ex Works</i> (en fábrica)	Polivalente
GRUPO F		
FAS	<i>Free Alongside Ship</i> (franco al costado del buque)	Marítimo
FOB	<i>Free On Board</i> (franco a bordo)	Marítimo
FCA	<i>Free Carrier</i> (franco transportista)	Marítimo
GRUPO C		
CFR	<i>Cost and Freight</i> (coste y flete)	Marítimo
CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i> (coste, seguro y flete)	Polivalente
CPT	<i>Carriage Paid To</i> (transporte pagado hasta)	Polivalente
CIP	<i>Carriage and Insurance Paid (To)</i> (transporte y seguro pagados hasta)	Polivalente
GRUPO D		
DAT	<i>Delivered At Terminal</i> (entregado en terminal)	Polivalente
DAP	<i>Delivered At Place</i> (entregado en un punto)	Polivalente
DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> (entregada derechos pagados)	Polivalente

Fuente: www.iccspain.org

Elaboración: Los Autores

1.4.1. Uso de los INCOTERMS

Dado que la exportación e importación de mercancías exige el paso de las mismas por el control de las aduanas tanto en el país del exportador como del importador, es importante conocer a quien corresponde la obligación de declarar en aduana para la exportación y a quien la de importación, y el pago de derechos aduaneros.

Los INCOTERMS se aplican únicamente en las compraventas internacionales de mercancías, no en las de servicios ya que éstos son intangibles en los que no se utiliza la logística.

Los INCOTERMS regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

1.4.2. Transporte aéreo

Desde la aparición del transporte aéreo se produjo una revolución en el comercio internacional ya que gracias a él se logró reducir el tiempo que se necesitaba para llevar una mercancía de un lugar a otro, logrando que nuevos productos lleguen a lugares en los cuales antes no era posible llegar. “Aunque el transporte aéreo apenas mueve el 1% de las mercancías a nivel mundial estas representan el 30% del valor total de las mismas, debido a que enviar productos por este medio es mucho más costoso que enviarlos por otros modos como el marítimo o terrestre”⁴.

Las mercancías que tradicionalmente se envían por este medio son:

- ✓ Productos perecederos
- ✓ Órganos humanos
- ✓ Animales vivos
- ✓ Obras de arte
- ✓ Medicamentos
- ✓ Refacciones urgentes

En cuanto a las ventajas que tiene el transporte aéreo tenemos:

- ✓ Transporte relativamente flexible
- ✓ Ideal para productos de alta densidad económica
- ✓ Transporte más seguro
- ✓ Tiempo de tránsito muy bajo
- ✓ Velocidad de respuesta alta

Entre las desventajas del transporte aéreo tenemos:

- ✓ Costo por kilogramo es alto
- ✓ Maneja cargas de dimensiones y pesos moderados
- ✓ Afectado por fenómenos de estacionalidad

⁴ El 90% de las mercancías en el mundo son enviadas por medio marítimo, este modo de transporte es más barato, se puede enviar productos de todo tipo, y se demora mucho más que el transporte aéreo.

- ✓ Afectado por fenómenos meteorológicos

Hay que destacar que el transporte aéreo está regulado y reglamentado por la IATA (International Air Transport Association) que es un organismo mundial que agrupa la mayor parte de los transportistas. Como resultado de la existencia de esta organización se ha logrado estandarizar el formato de la guía aérea (Airwaybill / AWB) y el procedimiento para el intercambio de mercancía entre aerolíneas.

La guía aérea, instrumento no negociable, sirve como recibo para el remitente. Emitida por la aerolínea o por el consolidador, la AWB indica que el transportista ha aceptado los bienes contenidos en la lista y que se compromete a llevar el envío al aeropuerto de destino, de conformidad con las condiciones anotadas en el reverso del original de la guía. Además, la AWB sirve como evidencia documentaria de haber completado el contrato de flete, facturas de flete, certificados de seguro y la declaración de aduanas. La guía de carga ofrece indicaciones al personal del transportista sobre el manejo, despacho y entrega de los envíos.

Podemos decir que la guía aérea es el documento equivalente al Conocimiento de Embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancías, mediante el cual la empresa de aeronavegación reconoce el hecho del embarque de mercancías y expresa las condiciones del transporte convenido y que cumple diversas funciones:

- Contrato de transporte
- Comprobante de recepción de las mercancías
- Lista de embarque, en la que se relacionan todos los documentos que acompañan el embarque y se anotan las instrucciones especiales del usuario
- Factura por el flete y los cargos cobrados
- Documento para los trámites de ADUANAS
- Certificación del despacho de las mercancías

La guía aérea no es un documento negociable, es decir, no transfiere ningún derecho de propiedad sobre la mercancía. Por ello, la guía aérea no puede expedirse “a la

La regulación de tráfico aéreo está regulada a través de la IATA, quedando el mundo subdividido en tres zonas de tráfico de conferencia denominadas:

- TC1: América
- TC2: Europa, África y Oriente Medio
- TC3: Resto de Asia y Oceanía

Aeropuertos Ecuatorianos

En los últimos años el Ecuador ha invertido en logística internacional siendo una prioridad la inversión en los aeropuertos nacionales, mejorando su infraestructura para poder ofrecer un mejor servicio no solo a los ecuatorianos sino a los turistas que ingresan cada año al país, además de adecuar a los aeropuertos para el manejo y manipulación carga, en el Ecuador existen los siguientes aeropuertos:

- Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre (QUITO)
- Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo (GUAYAQUIL)
- Aeropuerto Internacional Mariscal Lamar (CUENCA)
- Aeropuerto Internacional Cotopaxi (LATACUNGA):
- Aeropuerto Internacional Eloy Alfaro (MANTA)
- Aeropuerto Francisco de Orellana (FRANCISCO DE ORELLANA O EL COCA)
- Aeropuerto General Rivadeneira (ESMERALDAS)
- Aeropuerto Seymour (ISLA BALTRA)
- Aeropuerto San Cristóbal (ISLA DE SAN CRISTÓBAL)
- Aeropuerto Lago Agrio (NUEVA LOJA)
- Aeropuerto Camilo Ponce Enríquez (LOJA)
- Aeropuerto Coronel Edmundo Carvajal (MACAS)

1.4.3. Flete aéreo

El flete aéreo es el precio que paga el usuario por el transporte de las mercancías por vía aérea y en aeronave desde un aeropuerto de origen hasta otro distinto de destino. No obstante que el contrato de transporte aéreo celebrado por la aerolínea

con el usuario abarca desde la aceptación de la carga del remitente o expedidor en el terminal designado por la aerolínea en el lugar de origen hasta su entrega al destinatario o consignatario en el terminal designado por la aerolínea en el lugar de destino, el flete aéreo sólo cubre el vuelo de la aeronave.

Si el usuario lleva su carga directamente a la aerolínea, la aerolínea es quien determina el flete aéreo. Pero si el usuario decide utilizar un agente de carga para el proceso de su embarque, entonces el agente de carga deberá hacer los cálculos para determinar el flete aéreo a cobrar.

El cálculo del flete aéreo puede efectuarse según el peso bruto del embarque o bien por el volumen del mismo. Si el cálculo se efectúa por peso, se deberá redondear el peso bruto al kilo o medio kilo superior. Por ejemplo, si el peso del embarque fuera 9.6 kg, 9.7 kg, 9.8 kg, o 9.9 kg, se calculará el flete en base a 10.0 kg. Para embarques muy voluminosos, se ha establecido una relación máxima entre el peso y el volumen de un embarque. El factor utilizado es de 6000 cm³/Kg

Si el embarque sobrepasa este máximo, entonces el cálculo del flete deberá hacerse según el volumen del mismo. La fórmula es: largo x ancho x alto del embarque en centímetros dividido entre el factor 6000 cm³. El resultado es el “peso volumétrico”.

Por ejemplo, si un embarque pesa 20.9 kg, y tiene un largo de 60 cm, un ancho de 60 cm y un alto de 119 cm, el cálculo del flete será el siguiente: 60 cm x 60 cm x 119 cm dividido entre 6000 cm³, lo cual da el peso volumétrico de 71.4 kg. Comparando el peso volumen (71.4 kg) con el peso bruto (20.9 kg), notamos que el peso volumen es mayor y, por lo tanto, deberá considerarse para el cálculo del flete. Antes, sin embargo, habrá que redondear el peso volumen al medio kilo superior: 71.5 kg, que será multiplicado por el flete aéreo unitario aplicable al embarque.

1.5. La floricultura en el Ecuador

En el Ecuador, la actividad florícola de exportación se inició hace tres décadas gracias a la iniciativa privada, esta industria, abarca producción y cultivo de flores

variadas tales como rosas, flores de verano, flores tropicales, y otras. Siendo las rosas el producto más cotizado y de mayor demanda a nivel mundial.

Luego de iniciada esta etapa, la floricultura empieza a crecer en forma inusitada y es así como, dejando de circunscribirse a la provincia de Pichincha, sus cultivos se expanden a las provincias de Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo, Azuay, Cañar, Guayas y otras. Entre septiembre de 1994 y marzo de 1995, al sector floricultor le tocó vivir una época en la que podían desaparecer varias empresas, cuando el Departamento de los Estados Unidos aplicó un arancel del 49,75% para la Importación de rosas desde el Ecuador.

Esta situación adversa en la industria florícola incentivó mayores esfuerzos. El golpe, en un inicio fue contundente, pues del total de exportaciones de rosas, un 80 % entraba al mercado estadounidense; el resto iba a Europa, a mercados como España, Suecia, Holanda, Italia, Alemania, Rusia, etc.

En la década de los 80's se inaugura un nuevo proceso democrático que modifica las relaciones sociales, el eje económico basado en el petróleo, se implanta las políticas de ajuste impulsadas por el banco mundial. En el país, se dan las condiciones para el desarrollo de un nuevo modelo de producción donde la agroindustria de flores en la sierra, y la producción de camarones en la costa son las más representativas en los últimos años, este nuevo sector exportador, agroindustrial, ha generado tal cantidad de recursos que, en nivel de importancia, se ha ubicado detrás de los productos tradicionales como el petróleo, banano y cacao, revitalizando la economía del país.

“El trabajo empleado en la floricultura en el Ecuador, fue de 87.504 plazas de trabajo directo, de las cuales el 60 % correspondió a mujeres y el 40 % a hombres. Además demandó de 43.890 empleos indirectos; ocupando en total este sector 131.394 personas. Las rosas absorben la mayor cantidad de mano de obra en el sector

florícola con el 65,19 % de los empleos totales, le siguen las flores de verano con 10,76 %y luego las gypsophilias con 9,71 %”⁵.

1.5.1. Especies de flores cultivadas en Ecuador

Ecuador es uno de los países que posee mayor diversidad en las flores que ofrece al mundo, entre ellas la Rosa, que tiene más de 300 variedades entre rojas y de colores. La gypsophilia, que en muy poco tiempo ha convertido al Ecuador en el principal productor y con el mayor número de hectáreas en cultivo, el limonium, liatris, aster y muchas otras flores de verano. El clavel, con características especiales en sus diferentes variedades, colores, tallos verticales y el mayor número de días de vida en florero. El crisantemo y pompón de tamaño y colores únicos. Las flores tropicales con más de 100 variedades que se caracterizan por sus formas variadas, colores, tamaños, por su larga vida después del corte, no necesitan de refrigeración y por ser muy fuertes, resisten la manipulación. Las gerberas, girasoles y las vistosas anuales del género “Geodetia” (Clarkia) también se cultivan, al igual que los crisantemos que se dividen en tres clases: “margaritas”, “ornamentales” y “noveles”.

La Rosa, que figura como la líder del conjunto exporta más de 60 variedades, incluidas las variedades de la rosa roja “First Red”, “Classi”, “Dallas”, “Mahalia”, “Madame Del Bar” y “Royal Velvet”. Las variedades de la rosa amarilla que se cultivan son la “Allsmer Gold” y la “Skyline”. Otras incluyen la rosa de pimpollos “Anna Nubia” y las de color púrpura “Ravel” y “Gretta”. Naturalmente hay de todos los tonos intermedios (ver cuadro No 2).

1.5.2. Cultivos de flores en Ecuador por provincia

Las provincias con mayor diversidad de flores ofertadas son Azuay y Pichincha. Esta última provincia figura como el principal productor de Flores ecuatorianas, y primer productor de rosas, claveles, gypsophilia, calla, hypericom, alstromeria, aster, delphinium, flores de verano y follajes. Imbabura es un fuerte productor de limunion,

⁵ Datos EXPOFLORES, www.expoflores.com

Santa Elena de gerberas y Guayas de Flores tropicales. La mayor producción de rosas se registra en las provincias de Pichincha, Cotopaxi e Imbabura.

En Cotopaxi existe un total de 27 florícolas las cuales cuentan con un total de 1.084 invernaderos, contruidos de madera, metal y mixtos; en Cotopaxi se cultiva principalmente: rosas, claveles, hypericom, delphinium y flores de verano, teniendo de esta forma un área de 5.979.044 metros cuadrados para el cultivo de las flores. Siendo así la segunda provincia en todo el Ecuador con la mayor cantidad de invernaderos para su producción⁶ (ver cuadro No 3).

Cuadro No. 2
Superficie cultivada según tipo de flor

SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN TIPO DE FLOR			
TIPO	Número de productores	Número de plantas	Hectáreas plantadas
Rosas	275	179.812.089	2.517,20
Claveles	16	20.973.265	88,60
Gypsophila	29	23.739.152	316,40
Calla	8	1.264.600	31,80
Hypericum	19	26.894.900	163,20
Alstromeria	3	285.388	12,50
Limonium	13	1.338.788	28,30
Gerbera	3	126.734	3,40
Aster	4	2.216.600	5,20
Delphinium	12	2.424.231	29,60
Flores de Verano	45	34.549.668	188,90
Flores Tropicales	7	92.596	76,30
Follajes	10	1.592.940	41,50
Otras Flores	3	1.340.000	1,70
TOTAL	447	296.650.951	3.504,60

Fuente: MAGAP/SIGAGRO - SENACYT "PROYECTO SIGFLORES 2009-2010"

Elaboración: Los Autores

⁶ PROECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, Artículo *Análisis Sectorial de Flores*, 2011

Cuadro No. 3
Cultivo de flores por provincia

CULTIVO DE FLORES POR PROVINCIA														
Provincias	TIPO DE FLOR													
	Rosas	Claveles	Gypsophila	Calla	Hypericum	Alstromeria	Limonium	Gerbera	Aster	Delphinium	Flores de Verano	Flores Tropicales	Follajes	Otras Flores
Azuay	1.069.335		8.770.000		3.175.956		102.000	36.000		300.000	465.000			1.040.000
Carchi	8.638.921			6.000							250.000		25.000	
Cañar	1.493.529													
Chimborazo	698.007													
Cotopaxi	42.096.646	8.964.290			720.000					70.000	2.573.722			
Guayas												92.596	667.940	
Imbabura	6.584.060		906.600		7.627.100		890.600		21.000	24.000	2.050.460			
Pichincha	119.231.591	11.875.975	14.062.552	1.258.600	15.371.844	285.388	346.188	30.000	2.195.600	1.670.231	28.220.089		900.000	300.000
Santa Elena								60.734						
Tungurahua		133.000								360.000	990.397			
Total Nacional	179.812.089	20.973.265	23.739.152	1.264.600	26.894.900	285.388	1.338.788	126.734	2.216.600	2.424.231	34.549.668	92.596	1.592.940	1.340.000

Fuente: MAGAP/SIGAGRO - SENACYT "PROYECTO SIGFLORES 2009-2010"

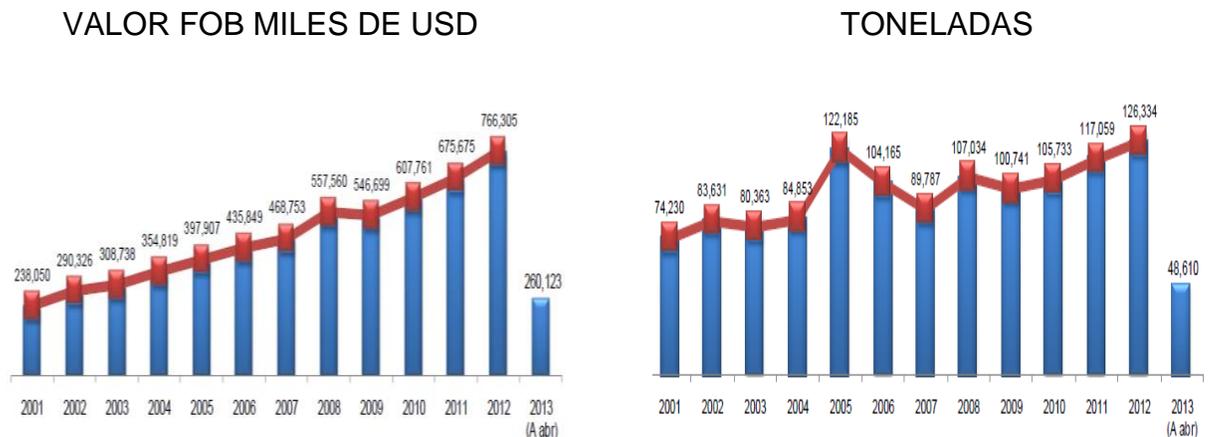
Elaboración: Los Autores

1.5.3. Destinos de la producción florícola del Ecuador

La estructura arancelaria utilizada para el sector florícola, corresponde a la partida 0603, y todas las subpartidas que están inmersas en esta. Básicamente esta estructura se divide en dos grupos, las flores “frescas” y las “demás”; en las “frescas” se presenta un detalle de los tipos de flores relevantes a nivel mundial, como rosas, claveles, orquídeas y crisantemos. A partir de la subdivisión a 8 dígitos, la estructura arancelaria corresponde a una descripción únicamente aceptada en Ecuador (ver tabla N° 4).

El valor exportado de flores tiene un comportamiento histórico ascendente, el crecimiento promedio anual fue del 11% en el periodo 2001-2010; esto equivale a una variación absoluta del 155%, es decir que el valor del 2010 es más del doble del valor exportado en el 2001. En el caso de volumen exportado, se visualiza una conducta irregular, teniendo un valor máximo de 105,733 Tm, mínimo de 74,230 Tm y promedio de 95,272 Tm; en el periodo la variación absoluta fue del 42% que se deriva en un crecimiento promedio anual del 4%. Mientras que la variación del último año en toneladas fue de 5%, el crecimiento en valor FOB fue de 11%.

Gráfico No. 1
Exportación de flores



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: PROECUADOR

Tabla No. 1
Arancel integrado

ARANCEL FLORES				
CAPITULO 6: Plantas vivas y productos de la floricultura				
PARTIDA Y DESCRIPCIÓN		Unidad física	% AD-VALOREM	IVA %
06.03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma			
	- Frescos:			
0603.11.00.00	-- Rosas.....	u	20	12
0603.12	-- Claveles:			
0603.12.10.00	--- Miniatura.....	u	20	12
0603.12.90.00	--- Los demás.....	u	20	12
0603.13.00.00	-- Orquídeas.....	u	20	12
0603.14	-- Crisantemos:			
0603.14.10.00	--- Pompones.....	u	20	12
0603.14.90.00	--- Los demás.....	u	20	12
0603.15.00	--Azucenas (Lilium spp.)	u	20	12
0603.19	-- Los demás:			
0603.19.10.00	--- Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)...	u	20	12
0603.19.20.00	--- Aster.....	u	20	12
0603.19.30.00	--- Alstroemeria.....	u	20	12
0603.19.40.00	--- Gerbera.....	u	20	12
0603.19.90	--- Los demás:			
0603.19.90.10	---- Lirios.....	u	20	12
0603.19.90.90	---- Los demás.....	u	20	12
0603.90.00.00	-- Los demás.....	u	20	12

Fuente: Arancel De Importaciones Integrado Del Ecuador - PUDELECO

Elaboración: Los Autores.

Por tanto los principales mercados de destino de las flores ecuatorianas se encuentran en América del Norte: específicamente en Estados Unidos y Canadá; Europa: Rusia, Países Bajos, España, Alemania; América del Sur: Chile y Colombia, etc. Estados Unidos es nuestro mayor socio comercial, el 42% de nuestras exportaciones poseen este destino y el 22% a Rusia, el valor vendido a este último destino expuso un crecimiento promedio anual del 27%.

Cuadro No. 4
Países importadores de flores

IMPORTADORES DE FLORES ECUATORIANAS		
Países Importadores	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013*
Estados Unidos	303354	89698
Rusia	190399	60007
Holanda (Países Bajos)	70373	20140
Italia	30134	7236
Canadá	24709	7118
Ucrania	23157	10833
España	17542	5167
Alemania	12708	4643
Chile	11541	3844
Japón	10564	2642
Kazajstán	7890	5166
Francia	7889	2946
Suiza	7089	3451
Colombia	4794	1132
Reino Unido	4251	2040
Brasil	4000	1191
Eslovaquia	2816	33
Argentina	2705	1328
Otros	32403	31507
TOTAL	768317	260123

*HASTA ABRIL DEL 2013
Fuente: www.trademap.org
Elaboración: Los Autores

1.6. Principales países productores e importadores de flores

1.6.1. Países productores

Las exportaciones mundiales muestran un crecimiento sostenible anual relevante del 8%, siendo las flores frescas las más comerciadas. En el 2010 la participación de estas bordea el 92%, dejando un 8% para las demás flores no frescas. A pesar del peso que las flores frescas tienen en el mercado, sus ventas solo han crecido en un

8% anual promedio, a diferencia del grupo de las no frescas que han crecido en el 16% anual y cuya variación absoluta dentro del periodo estudiado fue del 281%.

Como competidores substanciales y principales exportadores se encuentran Países Bajos y Colombia. Países Bajos ocupa un importante lugar en la producción y venta mundial de flores de ornato llegando a mercados como Europa, Estados Unidos y Japón. La producción neerlandesa de flores se desarrolla en parte por actividad productiva en invernadero y en parte por cultivo en superficie hortícola. El 70% de lo que se produce se destina a la exportación. Las variedades más importantes en este rubro son las rosas, las flores bulbosas, los crisantemos, las fresias y las gérbervas.

En Colombia, la producción de flores (según ASOCOLFLORES) bordea las 7,200 hectáreas, concentrada mayoritariamente en Cundinamarca (85%) y Antioquia (12%). Los tipos de flores que se producen son: rosas (48%), claveles (16%), mini claveles (8%), crisantemos (4%) y otros. Como en la mayoría de los países, la producción de flores en Colombia depende del tipo, las rosas se cosechan cada 90 días y cada rosal tiene una vida útil hasta de 15 años, pero en el caso de los claveles, la cosecha se efectúa con una periodicidad semestral y la planta dura dos años en producción⁷.

En nuestro país el cultivo de flores es de gran impacto dentro de la economía del Ecuador ya que genera ingresos por las exportaciones y además crea fuentes de empleo, la importancia que se le ha dado a este producto nos ha colocado en el tercer lugar a nivel mundial en producción de flores.

A continuación se presenta la lista de los países que son los mayores exportadores de flores a nivel mundial:

⁷ <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra363.pdf>

Cuadro No. 5

Países exportadores de flores en el mundo

PAÍSES EXPORTADORES DE FLORES	
Exportadores	Valor exportada en 2012
Países Bajos (Holanda)	4602077
Colombia	1270007
Ecuador	718961
Kenya	589826
Etiopía	526338
Bélgica	251314
Malasia	121019
China	90146
Italia	83764
Israel	78667
Demás países	868497
Mundo	9200616

Fuente: www.trademap.org

Elaboración: Los Autores

1.6.2. Países importadores

Los principales países importadores de flores se encuentran en Europa. La Unión Europea adquiere más del 60% de las flores exportadas por el mundo, de esto se deriva el alto consumo per cápita de flores de la mayoría de sus países. Alemania, Reino Unido, Francia e Italia son los principales actores en el comercio de flores. El mercado de la Unión Europea puede ser dividido según el gasto per cápita en flores, el primer grupo es conformado por Alemania, Holanda, Francia, Bélgica, y los países escandinavos, estos poseen un alto nivel del gasto per cápita en flores que en su mayoría es para uso personal, el mercado es estable y dan apertura a nuevos e interesantes productos. Al segundo grupo pertenecen España y Reino Unido, cuyo tamaño es considerable con expectativa de crecimiento, el gasto per cápita no es tan alto como en el grupo anterior. Finalmente, el Mercado en desarrollo, países europeos del Este y Grecia, economías crecientes, cuyo poder adquisitivo permite que compren más flores.

El requerimiento de flores de alta calidad está en aumento. Especialmente de ramilletes, flores de verano y follaje. Los consumidores se interesan cada vez más por el medio ambiente, a través de certificados y otras formas de garantizar la protección del medio ambiente. La Rosa sigue siendo la más popular de las flores, existiendo una variante de preferencias, por ejemplo de pequeñas variedades de brotes a otras con brotes más grandes. A continuación se presenta la lista de los países que son los mayores importadores de flores a nivel mundial:

Cuadro No. 6
Países importadores de flores en el mundo

PAÍSES IMPORTADORES DE FLORES	
Importadores	Valor importado en 2012
Estados Unidos de América	1167532
Alemania	1115445
Reino Unido	954084
Federación de Rusia	746331
Países Bajos (Holanda)	735438
Japón	439823
Francia	432240
Bélgica	289634
Italia	206443
Suiza	186895
Canadá	141929
Austria	121228
Dinamarca	90854
Noruega	89891
España	84856
Demás países	989494
TOTAL	7792117

Fuente: www.trademap.org
Elaboración: Los Autores

1.7. Mercado de Estados Unidos de Norteamérica

1.7.1. Datos generales

Ilustración No. 3

Mapa geográfico de Estados Unidos



Nombre: Estados Unidos de América

Capital: Washington D.C.

Principales Ciudades: New York, Los Ángeles, Chicago, Miami, Washington D.C.

PIB: USD 14.83 billones en el 2012

Crecimiento PIB: 1.8% anual

PIB per cápita: USD 13.866 en el 2012

Ubicación geográfica

Estados Unidos país de América del norte, limita al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe, y al oeste con el Océano Pacífico.

Superficie

Cuenta con una superficie de 9.631.418 km² (de los cuales el 47% son superficie agraria y el 29% terreno forestal) y una extensión de 4,500 Km. de este a oeste y 2.575 Km. de norte a sur.

Población

“La población de los Estados Unidos de América asciende a 313.847.465 millones de habitantes con una densidad de población que se sitúa en torno a los 33 hab. /km²”⁸.

Tasa de crecimiento estimado de la población: 0.98%

Clima

La Costa noroeste es lluviosa y de temperatura moderada. En California es en general seco, desértico en algunas partes. El resto del país continental presenta veranos húmedos e inviernos nevados. El sur de Alaska tiene clima moderado, el norte es gélido, Hawái es tropical y el sur de Florida es subtropical.

Moneda

La moneda de Estados Unidos es el Dólar estadounidense, su equivalencia al Euro es de 1 dólar por 0.76 euros. Es la moneda que también usamos en Ecuador desde el año 2000 que en nuestro país se dolarizó la economía.

⁸ Estadísticas Julio 2012

Idioma

El idioma predominante en Estados Unidos es el inglés en un 82.1%, el español es el segundo con un 10.7%, y otros en minoría como indo europeo, islas de Asia y Pacífico. Siendo en el Estado de Hawái el idioma oficial el Hawaiano.

1.7.2. Logística aérea

Estados Unidos cuenta con 15.079 aeropuertos, ocupa el primer lugar en el ranking mundial por país, por vía aérea llegan artículos perecibles como algunas: frutas, vegetales, flores, pescado fresco, entre otros.

Algunos de los aeropuertos más grandes de los Estados Unidos por flujo de pasajeros internacionales y carga son: el de Miami Florida, John F. Kennedy de Nueva York, el aeropuerto de Memphis, el aeropuerto internacional de los Ángeles California; Intercontinental George Bush de Houston y Dallas.

Aeropuerto Internacional de Miami (MIA)

El Aeropuerto Internacional de Miami, (Código IATA: MIA, código OACI: KMIA) fue inaugurado en el año 1928 y actualmente es el aeropuerto principal de Miami, Florida, Estados Unidos, este aeropuerto constituye la principal conexión de los EEUU con América Latina. El aeropuerto se localiza a una distancia de 14 kilómetros al noroeste del centro de la ciudad, es uno de los más confortables y modernos. Considerado el tercero con mayor tráfico de los EEUU, este aeropuerto es uno de los más concurridos del mundo. Aquí hay más de 100 aerolíneas que cubren aproximadamente 150 destinos alrededor del mundo. “En el año 2010 movió más de 15.970.380 pasajeros, 21.772 toneladas de correo y 1.490.568 toneladas de carga”⁹.

Por el aeropuerto ingresan la gran mayoría de productos perecederos, flores, y pescados a Estados Unidos.

⁹ Aeropuerto de Miami. www.miami-airport.com

CAPÍTULO II

2. Estudio de mercado

Para demostrar que el proyecto es factible hemos decidido evaluar la situación actual del sector florícola de Cotopaxi: aduana, agencias de carga, líneas aéreas, exportadores, debido a que este es el mercado meta de nuestro negocio.

Es importante analizar variables como: competencia, servicio y precio de estos sectores para identificar potenciales necesidades, requerimientos y nichos de mercado rentables que permitan a la empresa posicionarse y diferenciarse ante su competencia, por medio de ofertas al mercado meta.

Además conoceremos los requerimientos reales de los clientes, mediante la aplicación de una encuesta, para que ellos puedan exportar su carga en las mejores condiciones a más de buscar mercados estratégicos en donde las flores ecuatorianas sean consideradas atractivas por la gente.

Perfil del comportamiento de los clientes potenciales:

- Empresas florícolas
- Sector en el que se desenvuelve (productor / exportador)
- Frecuencia de exportación de su mercadería.
- Atributo que considera más importante para el comercio internacional de las mercaderías (transporte, agente de carga, etc.)
- Expectativas y grado de aceptación de la oferta de los servicios.

2.1. Planteamiento del problema

El siguiente problema parte de la necesidad de conocer la factibilidad de iniciar una empresa consolidadora en la ciudad de Latacunga para la exportación de flores hacia la ciudad de Miami en los Estados Unidos de Norteamérica, y de esta forma contribuir al aumento de la exportación de este producto y a su vez apoyar al desarrollo económico de la ciudad.

La Provincia de Cotopaxi cuenta con 27 empresas florícolas de las cuales la mayor parte de ellas se encuentra en el cantón Latacunga.

2.2. Objetivos del estudio de mercado

2.2.1. General

Determinar a las empresas florícolas exportadoras de flores dispuestas a trabajar con nuevas empresas, de esta forma poder consolidar su carga y brindarles un mejor servicio que les permita agilizar el proceso de exportación de sus productos.

2.2.2. Específicos

- Conocer cuántas florícolas envían sus productos hacia Estados Unidos.
- Determinar la satisfacción de los clientes con las empresas de carga existentes.
- Verificar la frecuencia en la que las empresas exportan sus productos, sus destinos.
- Comprobar que existe una demanda insatisfecha por una empresa especializada en transporte internacional de carga

2.3. Plan de muestreo

✓ Fuentes De Información

Las fuentes de información para poder elaborar el estudio de mercado serán de tipo primarias, ya que con la elaboración de una encuesta que será aplicada en las florícolas de la provincia de Cotopaxi, se pretende recoger la mayor cantidad de datos posibles que nos permitan evaluar la factibilidad de iniciar o no una empresa para la exportación de flores.

✓ Segmentación Del Mercado

Nuestra segmentación de mercado al cual se dedicara nuestra empresa, son todas las empresas florícolas de la provincia de Cotopaxi, siendo un total de 27 empresas, y que además se dediquen a la exportación de sus productos, preferencialmente a la ciudad de Miami en los Estados Unidos.

✓ Segmentación Geográfica

La encuesta se realizara en las empresas florícolas ubicadas en la provincia de Cotopaxi, esta provincia cuenta con 7 cantones que son: Latacunga, La Mana, Pangua, Pujili, Salcedo, Saquisili, Sigchos. Las florícolas se encuentran distribuidas en los cantones de Latacunga, Salcedo y Pujili. Los días a realizarse la encuesta será la semana comprendida desde el miércoles 2 de octubre 2013 al lunes 7 de octubre del mismo año, por ser los días disponibles por los investigadores para elaborar las encuestas. Se empezara por las florícolas del cantón Salcedo, para posteriormente continuar con Latacunga y finalizar en el cantón Pujili.

✓ Variables Demográficas

Empresas que se encuentra en un rango de actividad en el mercado internacional desde los 2 años en adelante.

✓ Variables De Comportamiento

Empresas florícolas que realicen movimiento de mercancía regular, y que frecuentemente requieran de una empresa de transporte para movilizar su mercancía.

✓ Tamaño De La Muestra

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

- N = Tamaño de la población de estudio. N = 27
- Z = Valor de Z para la seguridad o nivel de confianza. Z = 0,05 (95%)
- p = Proporción (prevalencia) de la variable. p = 0,5.
- q = 1 – p (0,5)
- d = Precisión depende del Investigador. d = 0,05

Aplicación:

$$n = \frac{27 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (27 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{25,9308}{1,0254}$$

$$n = 25 \text{ exportadores}$$

Una vez aplicada la formula obtenemos una muestra de 25 empresas exportadoras, pero considerando que nuestro universo no es muy extenso hemos decidido aplicar las encuestas a las 27 florícolas, cubriendo de esta manera el 100% de la población objetivo, para poder conocer sus necesidades y tener más claro el tipo de servicio y costos al cual debemos orientarnos para captar la mayor cantidad de clientes.

2.4. Descripción del método de tabulación

Para tabular los datos obtenidos en la realización de las encuestas se utilizara Microsoft Excel, por ser un sistema fácil de usar y que brinda muchas herramientas estadísticas que ayudan al investigador en la tabulación de datos permitiendo elaborar distintos gráficos para su análisis, como por ejemplo gráfico de barras, pasteles, columnas, lineales, etc.

Los gráficos a utilizar serán los gráficos de pasteles por su fácil lectura y análisis, de esta forma poder dar una respuesta más rápida a la investigación y la interpretación de la misma, de esta forma podremos tener una mejor visión de nuestro proyecto y hacia donde queremos llegar.

2.5. Resultados de la investigación

Una vez aplicada la encuesta a 24 de 27 florícolas de la provincia de Cotopaxi, ya que tres de ellas no pudieron ayudarnos con la información por políticas internas de cada una, hemos obtenido los siguientes resultados:

1.) ¿A qué país envían su producto?

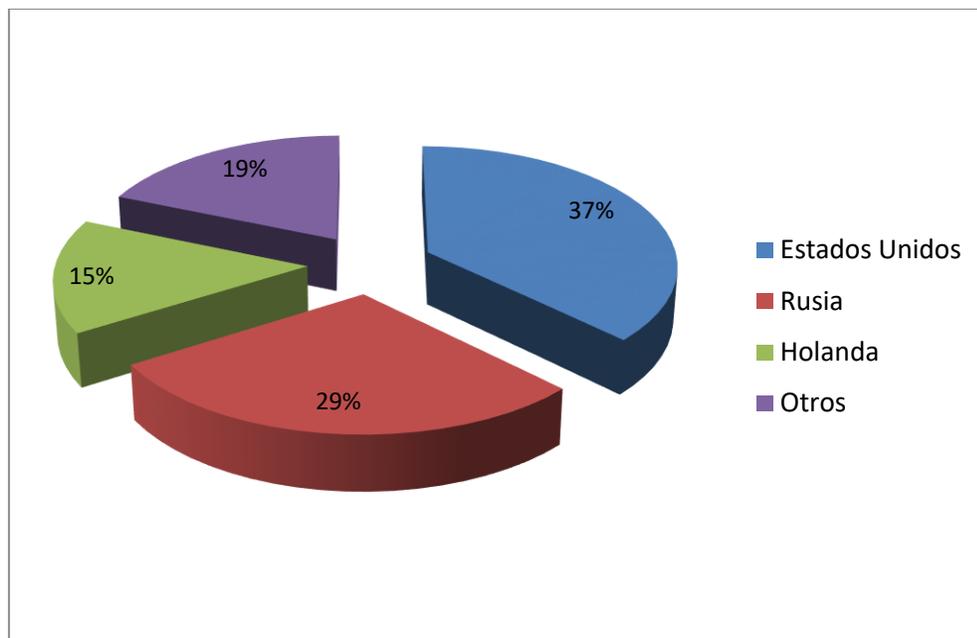
Tabla No. 2

Países

PAÍSES	FR	%
Estados Unidos	22	37%
Rusia	17	29%
Holanda	9	15%
Otros	11	19%
TOTAL	59	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 2
Países destino



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Los resultados de la encuesta realizada nos indican que el 37% de las exportaciones de rosas son enviadas a Estados Unidos mientras que tan solo un 15% son enviadas a Holanda.

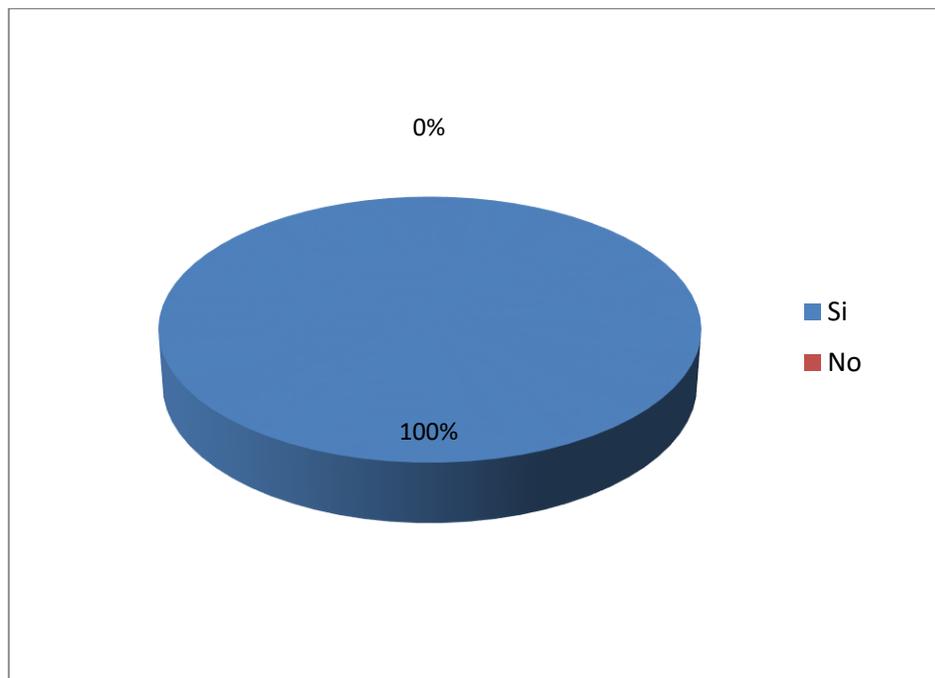
2.) ¿Le gustaría exportar a otro país?

Tabla No. 3
Exportar a otro destino

OTRO DESTINO	FR	%
Si	24	100%
No	0	0%
TOTAL	24	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 3
Exportar a nuevos mercados



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Análisis

El 100% de las empresas florícolas encuestadas nos indicaron que si desean buscar nuevos nichos de mercado. Tales como China, Japón, Taiwán y países de Medio Oriente, para de esta forma diversificar su mercado y no depender solo de uno.

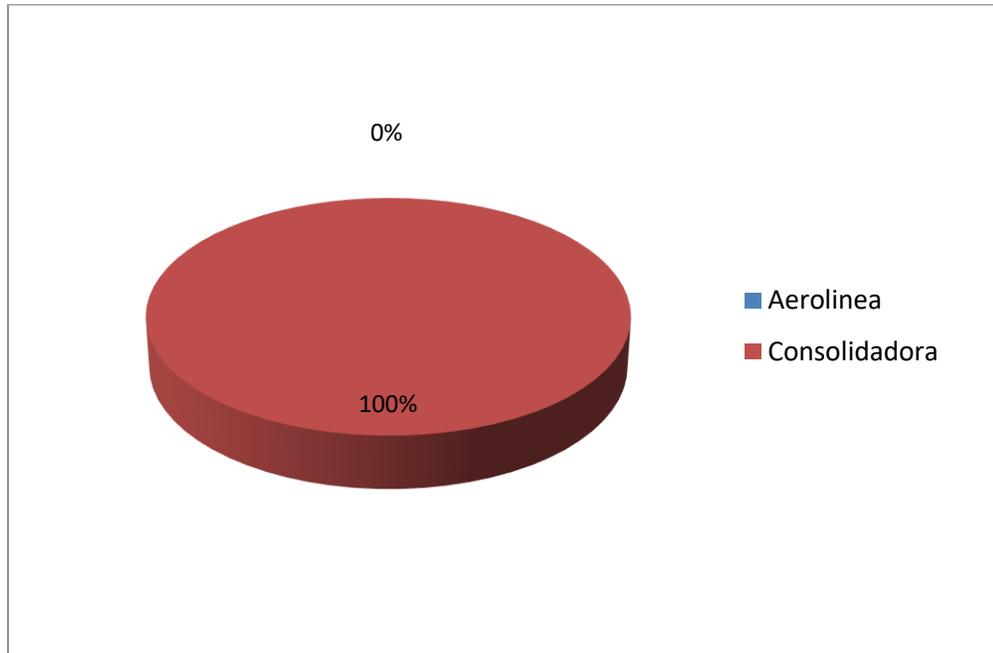
3.) Para sus exportaciones trabaja directamente con:

Tabla No. 4
Empresas logísticas

PREFERENCIAS	FR	%
Aerolínea	0	0%
Consolidadora	24	100%
TOTAL	24	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 4
Empresas



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Análisis

El 100% de las florícolas trabajan con consolidadoras de carga. Lo que nos demuestra que al enviar al exterior sus productos por medio directo de una aerolínea resulta más costoso el transporte. Ya que el costo por tallo dependiendo del destino incrementa el transporte.

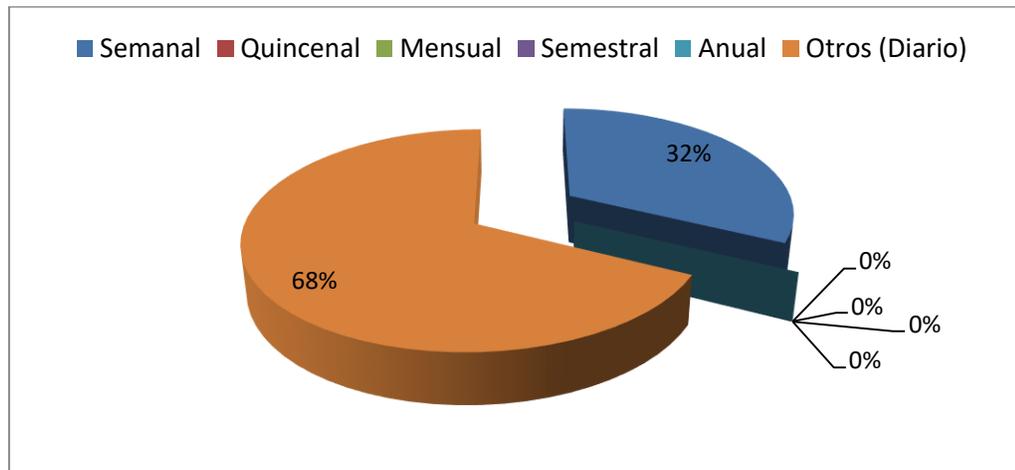
4.) ¿Con que frecuencia realiza sus exportaciones?

Tabla No. 5
Frecuencia de envío

FRECUENCIAS	FR	%
Semanal	10	32%
Quincenal	0	0%
Mensual	0	0%
Semestral	0	0%
Anual	0	0%
Otros (Diario)	21	68%
TOTAL	31	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 5
Frecuencia de envío



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Análisis

El resultados de la encuesta nos indica con un 68% que las empresas florícolas envían su producto diariamente y un 32% semanal. Demostrando que es factible la realización de la consolidadora de carga y además ninguna empresa realiza exportaciones superiores a una semana por lo cual la bodega debe tener una gran capacidad de almacenamiento.

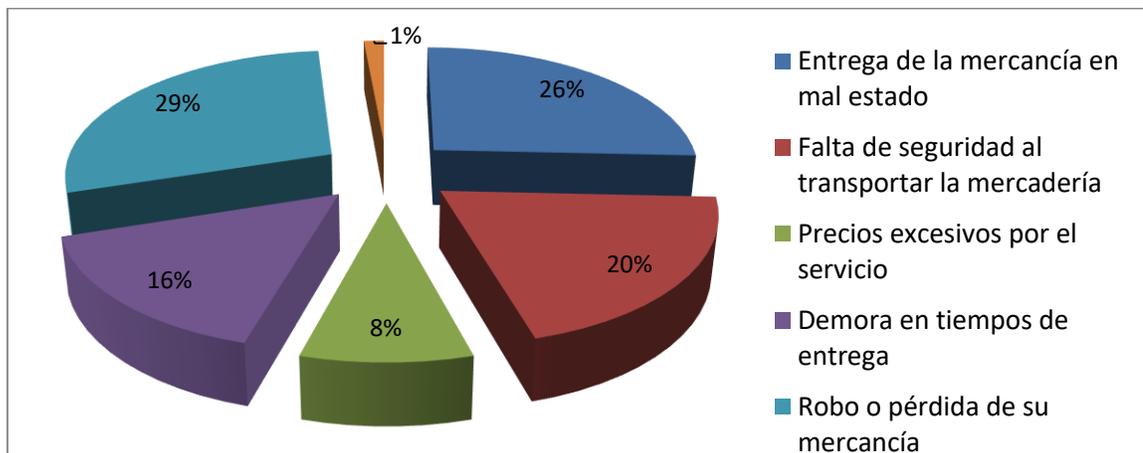
5.) Cuando ha trabajado con una consolidadora, ¿qué problemas se le han presentado en la exportación de su mercancía?

Tabla No. 6
Problemas con consolidadoras

PROBLEMAS	FR	%
Entrega de la mercancía en mal estado	18	26%
Falta de seguridad al transportar la mercadería	14	20%
Precios excesivos por el servicio	6	9%
Demora en tiempos de entrega	11	16%
Robo o pérdida de su mercancía	20	29%
Otros	1	1%
TOTAL	70	100%

*Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores*

Gráfico No. 6
Problemas en el envío



*Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores*

Análisis

Los encuestados manifiestan con el 29% que han sufrido robo o pérdida de su mercadería, mientras el 1% indica que se les ha presentado problemas a los consignatarios de la carga.

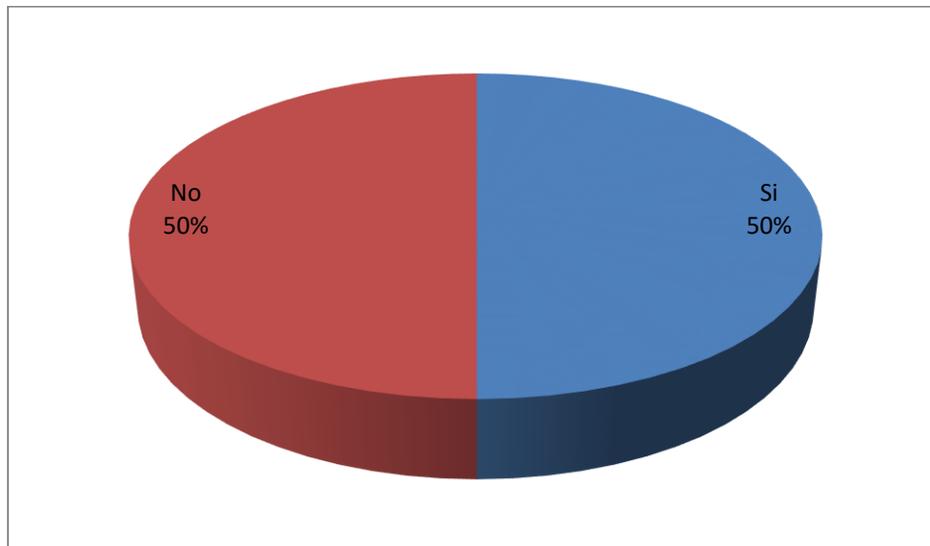
6.) ¿El servicio que le brinda actualmente la empresa que contrata para manejar su mercadería, satisface totalmente sus necesidades?

Tabla No. 7
Satisfacción del servicio

SATISFACCIÓN	FR	%
Si	12	50%
No	12	50%
TOTAL	24	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 7
Satisfacción con el servicio



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Análisis

En esta pregunta se puede ver que un 50% de los encuestados están satisfechos con el servicio actual de las consolidadoras con las que trabajan; mientras que el otro 50% no se encuentran satisfechos con los servicios brindados. Indicando de esta manera que necesitan un mejor servicio al momento de consolidar su carga.

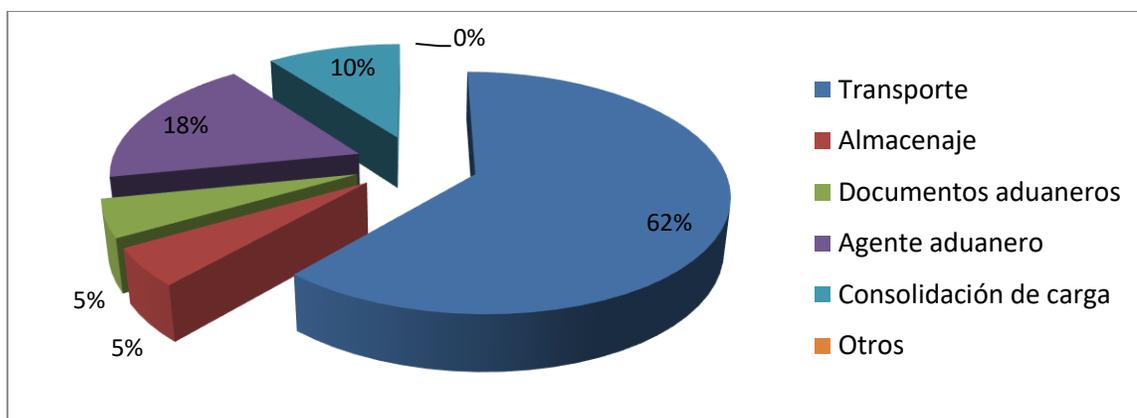
7.) De los costos que genera el proceso de exportación, ¿cuál considera el más importante?

Tabla No. 8
Costos del proceso

COSTOS	FR	%
Transporte	24	62%
Almacenaje	2	5%
Documentos aduaneros	2	5%
Agente aduanero	7	18%
Consolidación de carga	4	10%
Otros	0	0%
TOTAL	39	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 8
Costos del proceso



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Muchas de estas empresas nos indican con el 62% que el costo del transporte es muy alto debido a que la carga debe ser enviada primero a Quito y nuevamente debe regresar a Latacunga para de ahí ser enviada al exterior, además indicaron con un 5% cada uno que la documentación y el agente aduanero tienen un costo mínimo en el proceso de exportación.

8.) ¿Qué cualidades en el servicio busca en una consolidadora?

Después de haber encuestado a las empresas y conversado con los representantes de cada una, nos señalaron que principalmente lo que buscaban en el servicio de una consolidadora es:

- ✓ Entrega a tiempo.
- ✓ Buen manejo de la carga.
- ✓ Seguridad al transportar la carga.
- ✓ Responsabilidad con la carga.

Estas sugerencias nos presentaron las florícolas considerando los problemas que ya han sufrido anteriormente al contratar una consolidadora de carga dándonos así una visión de lo que tendremos que mejorar al momento de ofrecer nuestro servicio.

La entrega a tiempo de la carga es un factor muy importante tanto para las florícolas como para su cliente ya que al ser las flores un producto perecedero tiene un tiempo de vida el cual se debe optimizar para que llegue de la manera más rápida posible.

Muchas florícolas nos indicaron que las consolidadoras contratadas no dan un buen manejo de la carga; lo cual deriva en productos dañados y mala presentación del mismo haciendo que la florícola tenga pérdida.

De la misma manera nos mencionaron que al momento de transportar la carga debe existir un sistema de seguridad propicio y que brinde información actualizada sobre la ubicación del transporte, ya que se han dado casos de robo e incluso narcotráfico lo cual perjudica a las empresas.

Nos señalaron que como empresa consolidadora de carga sean responsables con el producto que están manejando ya que este es un producto frágil y el adecuado cuidado de este garantiza un producto de calidad de la florícola y un excelente servicio de nuestra empresa.

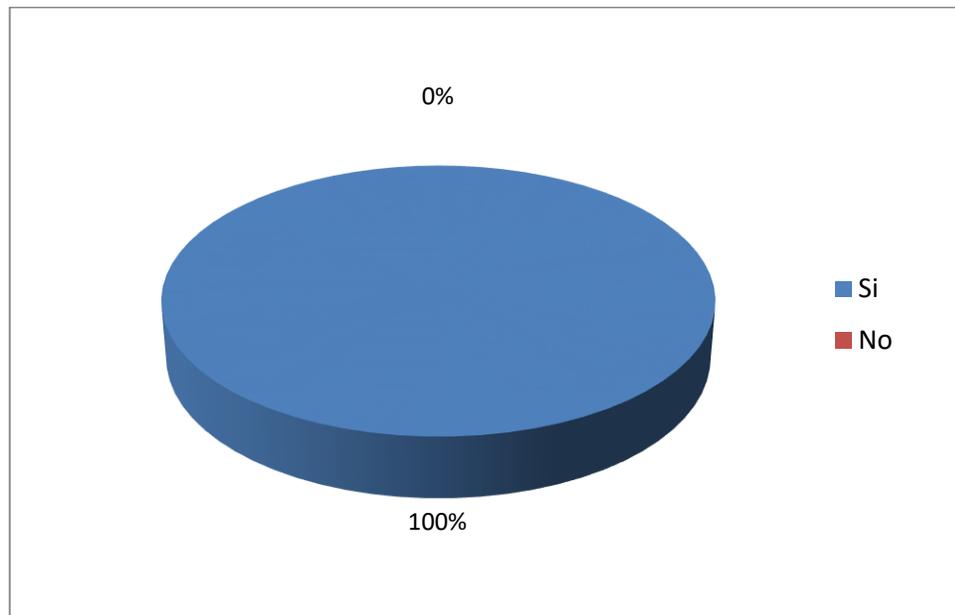
9.) ¿Cree que es necesaria una consolidadora de carga en la ciudad de Latacunga?

Tabla No. 9
Consolidadora local

CONSOLIDADORA LOCAL	FR	%
Si	24	100%
No	0	0%
TOTAL	24	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 9
Consolidadora local necesaria



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Análisis

El 100% de las florícolas nos supieron señalar que es necesaria la creación de una consolidadora de carga en Latacunga ya que de esta manera se reduciría costos de transporte, tiempo de entrega y envío de la carga. Y recalcaron que ellos tendrían una facilidad más ya que el aeropuerto se encuentra en la ciudad.

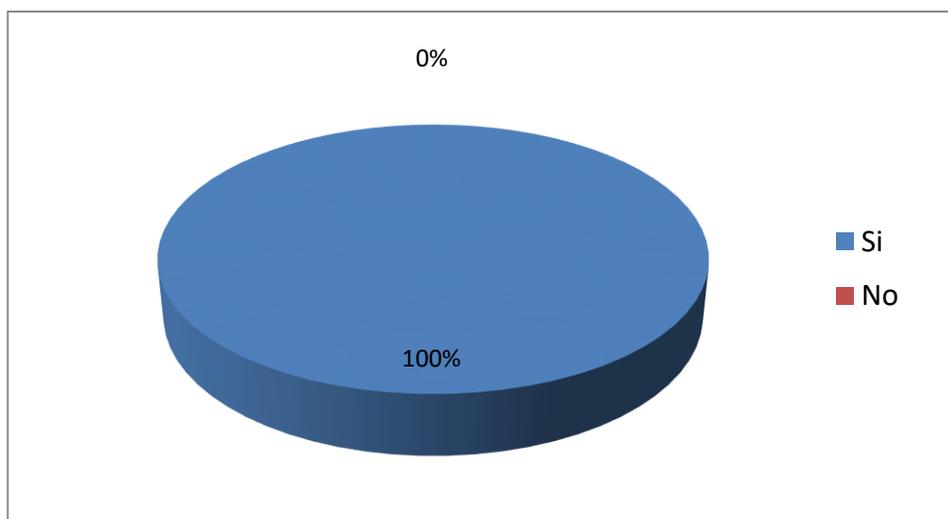
10.) ¿Trabajaría con una consolidadora local que ofrezca un sistema logístico integral de transporte que comprenda: agente de carga (consolidación), agente afianzado de aduana, transporte interno?

Tabla No. 10
Trabajaría con un sistema integral

TRABAJARÍA	FR	%
Si	24	100%
No	0	0%
TOTAL	24	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 10
Trabajaría con una consolidadora local



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Como se puede analizar en la pregunta anterior el 100% de los encuestados, indican que si estarían dispuestos a trabajar con una empresa que ofrezca un sistema logístico integral ya que de esta manera se disminuye el número de actores que participan en el comercio exterior, además así se reduce costos y tiempo.

2.6. Hallazgos

Pregunta 1.- El 37% de las exportaciones de flores de la provincia de Cotopaxi están dirigidas a Estados Unidos.

Pregunta 2.- El 100% de las encuestas nos indicó que las florícolas desean buscar nuevos mercados tales como: China, Japón, Taiwán y Medio Oriente.

Pregunta 3.- El 100% de las florícolas trabajan directamente con consolidadoras de carga siendo empresas como Panatlantic, G&G Cargo, Ecucarga, entre otras.

Pregunta 4.- El 68% de las empresas floricultoras tienen exportaciones diariamente al exterior, lo cual muestra que la empresa debe contar con una bodega amplia.

Pregunta 5.- El 29% de las empresas sufrió robos o pérdidas de la mercadería al momento de ser transportada.

Pregunta 6.- El 50% de los empresarios están satisfechos con los servicios prestados actualmente por las consolidadoras de carga contratadas.

Pregunta 7.- El 62% nos indica que el costo más importante en el proceso de exportación es el de transporte.

Pregunta 8.- Los servicios más representativos que desean las empresas florícolas en una consolidadora de carga son:

- Entrega a tiempo y buen manejo de la carga
- Seguridad al transportar la carga y responsabilidad con la carga.

Pregunta 9.- El 100% de las empresas señalan que es necesaria la creación de una consolidadora de carga en Latacunga, ya que ayudara a reducir costos.

Pregunta 10.- El 100% estarían dispuestos a trabajar con una consolidadora de carga que tenga todos los servicios integrados.

2.7. Estudio de la demanda

2.7.1. Análisis del entorno

Cuadro No. 7
Exportaciones de flores toneladas

Exportaciones ecuatorianas de Flores Toneladas	
Año	Exportaciones
2001	74.230
2002	83.631
2003	80.363
2004	84.853
2005	122.185
2006	104.165
2007	89.787
2008	107.034
2009	100.741
2010	105.733
2011	117.059
2012	126.334
2013*	48.610

**Hasta abril del 2013*

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaborado por: Los autores

Tabla No. 11

Mercados

MERCADOS	100 %
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	38%
RUSIA	25 %
UNIÓN EUROPEA	21 %
OTROS	16 %

Elaborado por: Los autores

2.7.2. Información del mercado

El consumo per cápita de flores en EE.UU. se estima en un \$29 de los cuales el 30% proviene solo de rosas. Con respecto a la rosa en sí, se estima que el consumo per cápita en EE.UU. es de 4,67 tallos.

Localización geográfica de la demanda.

No hay un punto centralizado en EE.UU. donde la demanda de rosas sea más alta, pero los estudios sobre la compra de flores/rosas indican que la penetración de las rosas es más alta entre consumidores con un nivel de ingresos económicos más altos. Por ende, ciudades con niveles per cápita altos como Chicago son mercados ideales para la venta de rosas.

- Se estima que en todo Estados Unidos se gasta más de \$6.200 millones al año en flores frescas, de las cuales un 30% representan las rosas.
- Formas de consumo del producto.
- Las rosas tienen muy buena distribución en casi todos los canales de ventas en los Estados Unidos (supermercados, farmacias y tiendas al por mayor) y es la flor preferida de los americanos.
- El 21% de la venta de flores/rosas se realiza en floristerías y la mitad en supermercados.
- Las dos terceras partes de las ventas de rosas son a mujeres y como regalos.
- Perfil del consumidor, hábitos de consumo y motivos de compra

Hay 3 factores que influyen en su compra:

1. Externos: referente a factores económico (ingresos, empleo, precio, etc.)
2. Controlados: percepciones y conciencia de producto en términos de promociones e innovaciones.
3. Temporada: fechas en el año donde la demanda de rosas es mayor, como en San Valentín y día de las Madres. Este es el factor más influyente en la compra de rosa.

2.7.3. Requerimientos del mercado

Las flores constituyen un producto excepcional con cualidades como su calidad y belleza inigualables y de características únicas: tallos gruesos y de gran extensión, botones grandes y colores vivos.

A más de la calidad de las flores también requieren lo que es garantizar la sustentación social y ecológica de la producción. Reduciendo los peligros para la salud de los trabajadores, para lo que es necesario sellos que garantizan al consumidor que la producción de la flor comprada cumple con las normas de protección y seguridad laboral, y también con el uso responsable de pesticidas.

Estos deben tener también certificados sanitarios tales como:

VERIFICAR ESTATUS FITOSANITARIO Verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso a los productos de origen vegetal ecuatorianas a través del Estatus Fitosanitario.

¿Qué es un Estatus Fitosanitario?

Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en el Ecuador para revisión y aprobación del país de destino (análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, etc.).

2.7.4. Demanda

El mercado internacional alcanza su mejor momento durante los días que preceden al día del Amor, de la Madre y de la Mujer (Rusia).

Hay que mencionar que la Comunidad Europea paga mejores precios en las flores, pero a cambio de una mejor calidad, lo que sin duda favorece al exportador ecuatoriano, dadas las condiciones naturales del país y la tecnología disponible, según EXPOFLORES.

Según las estadísticas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos el 85% de las flores que importa, provienen de los países de América Latina y solo del Ecuador provienen el 18%.

El mercado americano se ha mantenido importante para el Ecuador y los mercados europeos, en especial el de Holanda, Suiza España y el de Rusia, ampliaron su participación en las compras totales. En el 2011, alrededor del 22% del valor total exportado se dirigió a Europa, mientras que en el 2010 ese mercado recibió un 20%; lo que significa que hubo un crecimiento.

El mercado ruso, uno de los más exigentes, no ha dejado de crecer desde el año 2000. El mercado japonés, todavía marginal, pero el de mayor poder adquisitivo en el mundo, ha crecido 39 veces entre el 2000 y 2009, en éste mercado Ecuador puede sacar ventajas en calidad y costos de transporte pero debe haber una negociación política estratégica ya que la balanza comercial es muy desfavorable para el Ecuador con este país.

Cliente

Como habíamos indicado anteriormente, los norteamericanos gastan aproximadamente 29 USD por persona en flores cortadas. Los productos que adquieren los consumidores norteamericanos son: plantas 48%, Flor fresca 28%, plantas para el hogar 15%, plantas verdes 9% El porcentaje de mujeres que compran flores es del 67% frente al 33% de los hombres. Tan sólo el 30% de las personas compran flores para sí mismas y los motivos que lleva son: la navidad 30%, Día de la Madre 26%, Fiestas de Pascua 17%, San Valentín 16%, Día de Acción de Gracias 4%, otros 7%.

Producto

A nivel mundial, la flor más solicitada es sin duda la rosa, tanto por su color y fragancia, como por las tradiciones creadas alrededor de éstas.

Dentro de las flores más populares a nivel global, se encuentran también los geranios y tulipanes, que generalmente son utilizados como decoración o adornos exóticos, muy famosos en Europa. De igual manera existen flores altamente demandadas como el clavel y las orquídeas, tradicionalmente utilizadas en ramos de novia y arreglos florales por su elegancia, este tipo de flor es comúnmente asociada a la juventud, fertilidad y regocijo en muchas culturas.

En el sector florícola ecuatoriano, los productos de exportación son rosas, gypsophilias, flores de verano, flores tropicales, orquídeas, claveles, mini claveles y otras. Las más cotizadas son las rosas por su excelente calidad, puesto que se encuentran ubicadas en una zona montañosa sobre el nivel del mar, la cual se nutre de tierra volcánica y agua de glaciares. En promedio las flores de corte son las más exportadas, Ecuador exporta alrededor de 60 variedades de rosas, entre las más importantes que se cultivan: “Fisto Red”, “Clase”, “Dallas”, “Mahalia”, “Madame Del Bar” y “Royal Velvet” (rosas rojas); “Allsmer Gold” y la “Skyline” (rosas amarillas); “Anna Nubia” (rosa de pimpollo); “Ravel” y “Gretta” (rosas púrpura).

Los precios varían de acuerdo al mercado, producto, variedad y tallo, se cotizan centavo por centímetro, que es el precio más aceptable y de interés para los floricultores (existen flores de 40,50, 60, 70, 80, 90 y hasta de 1,5 metros).

2.7.5. Costos y precios

Costos

Es la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación, estos actos varían dependiendo de la negociación o cotización que se realice, los cuales se establecen mediante el termino de negociación internacional utilizado, ya que cada exportación es única y no origina el mismo tipo de actos y por tanto los gastos de exportación no son iguales.

Los principales costos de exportación se clasifican de la siguiente manera:

- Costos constantes que se originan por mantener una unidad o gerencia de exportación, sueldos, rentas, entre otros.
- Costos variables ocasionados por la realización concreta de la exportación.

Así, el costo variable unitario total de un producto por exportarse se compone del costo variable de fabricación adicionado del costo variable de exportación; los costos variables de comercialización se pueden no incluir, ya que solo tiene como propósito principal la comercialización en el mercado interno.

Sistemáticamente los gastos en que se incurran, posteriores al precio Ex-Works.

Precio

Para definir el precio de exportación se dispone de dos procedimientos el Pricing y el Costing

PRICING: Es la cotización en base al mercado/competencia y con este método se establece un precio óptimo final, diferente para cada mercado y calculado con base en las condiciones de la oferta y la demanda de productos similares y competitivos en el área de análisis, la ganancia neta variará de un lugar a otro, de acuerdo con las ventajas y las desventajas del producto, en relación con otros similares y de acuerdo con la estabilidad de los mercado individuales.

COSTING: Precio en base a costos. A partir del costo de producción se adiciona un margen de utilidad, además de fijar la estrategia de venta que contemple variables, volúmenes, precios, tiempos, y financiamientos; conocer la ganancia neta y adicionar

2.7.6. Ventas y promoción

En estas encontramos que hay ferias comerciales internacionales con el cual podemos promocionar nuestro producto y así llegar a las ventas a realizarse como por ejemplo: campañas de producción, descuentos, promoción del producto, etc.

Una de las ferias más importantes de flores es en Medellín, Colombia siendo un evento tradicional y masivo que durante 10 días se celebra cada año en esta ciudad.

Las principales ferias que se dan alrededor del mundo son las de: Rusia, Holanda, EE.UU., Holanda y España.

Cuadro No. 8
Ferias internacionales

FERIA	LUGAR
Flowers Expo	Moscú – Rusia
Proflora	Bogotá – Colombia
IFTF	Ámsterdam – Holanda

Elaborado por: Los Autores

2.7.7. Evaluación de mercados potenciales

Uno de los potenciales mercados para la exportación es Japón, ya que este ocupa actualmente el octavo lugar entre los potenciales mercados para el producto ecuatoriano, estas ventas son muy prometedoras; los limitantes que se ha tenido hasta ahora se han debido, principalmente, a lo complicado del envío.

La celebración religiosa de seis semanas en este país es una ventana que necesitaba el país para llegar a un mercado que tiene un 92% de potencialidad para el Ecuador, esta cifra hace que el Japón ocupe el octavo lugar en la lista de los potenciales mercados para las flores ecuatorianas. Con nuevas estrategias, se prevé que países como Corea del Sur, Japón o Singapur puedan, a futuro, llegar a tener crecimientos importantes en sus niveles de importación de flor ecuatoriana.

2.7.8. Barreras al comercio

Esta industria se ha diversificado de manera importante en los últimos años, en el 2007 por ejemplo el 84% de las exportaciones de rosas fueron hacia los EEUU, hoy en día es el 38% de las rosas de exportación, mientras que Rusia, la Unión Europea, Ucrania y Canadá representan el 55%.

Una de las principales barreras que tenemos con respecto a Estados Unidos es la renuncia al ATPDEA ya que es un retroceso de 22 años en el comercio exterior, la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador, dijo que es un error cuantificar el monto arancelario de USD 23 millones como una compensación, cuando el problema es la pérdida de participación en el principal mercado del país. Estados Unidos demanda del Ecuador 40% de su producción de flores. Canadá es un ejemplo de lo que pudiera suceder con EE.UU. en el futuro, por la pérdida de competitividad. Cuando Colombia empezó a aplicar su Tratado de Libre Comercio con Canadá, Ecuador perdió espacio en el mercado de las rosas.

La floricultura ecuatoriana representa cerca de USD 800 millones en divisas y 110 000 plazas de empleo, en su mayoría mujeres. También genera desarrollo rural, movimiento en aeropuertos, desarrollo de rutas aéreas, transporte nacional, servicios conexos, etc. De ahí que las consecuencias de las pérdidas de los beneficios arancelarios en Estados Unidos pueden ir más allá del propio sector floricultor, lo cual es un contrasentido cuando el Gobierno habla de un cambio de la matriz productiva para mejorar la balanza comercial.

2.8. Estudio de la oferta

2.8.1. Oferta actual

La situación actual de nuestra oferta está determinada por la competencia directa que son las empresas consolidadoras de la ciudad de Quito como son: Panatlantic Logistics S.A., G&G Cargo Service, Ecuarga, Cargo Master, Deжил Cargo Kunhe & Nagel, entre otros, que ofrecen este tipo de servicio pero con la desventaja de que el costo de transporte es muy alto y la distancia que debe recorrer la carga es mucha.

Además las cargas son transportadas por aviones, este tipo de transporte lo realizan las líneas aéreas multinacionales que tienen sede en cada uno de estos países. Estas empresas tienen un gran posicionamiento en el mercado de transporte de carga, por ser uno de los medios de traslado más rápido, y con menos riesgo. Actualmente las exportaciones enviadas por este medio son perecibles o de

emergencia. Si bien es cierto la mercadería llega intacta a este lugar, también es cierto que existen técnicas que permiten evadir los controles de seguridad, existiendo problemas tales como robo de la mercancía e incluso narcotráfico.

En esta vía de transporte el exportador está sujeto a presiones por parte de la línea aérea debido a que depende de cupos, espacio de disponibilidad en el avión para el traslado de la mercadería. Lo cual representa costos adicionales para el envío de la misma, porque se incurre en un pago de alquiler por el espacio ocupado en los depósitos aduaneros para el bodegaje de ésta, tomando en cuenta el tiempo adicional que pierde el empresario en concretar su negocio.

Observando esta situación, el empresario queriendo prever estos inconvenientes, envía la carga a su destino de manera anticipada, para no correr riesgo con su cliente y estar a la hora y día establecido, lo que conlleva a incurrir en costos adicionales nuevamente.

En cuanto a las empresas consolidadoras existentes en el país ellas cubren el manejo y envío de la carga desde el Ecuador hacia el mundo, cada una de ellas tienen filiales en el exterior que les permiten enviar las mercancías a mayores destinos, cada carguera se especializa en un destino en especial a excepción de las consolidadoras de gran tamaño, en el país las más importantes son G&G Cargo Service y Panatlantic, estas empresas cubren varios destinos, además existen otras cargueras como ECUCARGA, Cargo Master, Deжил Cargo, etc., entre todas las consolidadoras cubren la demanda nacional en cuanto al servicio de consolidación de y desconsolidación de carga, para nuestro proyecto tomaremos en cuenta solo la exportación de flores hacia Estados Unidos, no tomaremos en cuenta el valor total de las exportaciones ya que aquí también cuentan las exportaciones marítimas y terrestres y esto nos puede reflejar datos que no son útiles para el estudio. Por ello en el año 2012 el Ecuador envió un total de Tm de flores ha Estados Unidos, quedando un porcentaje de participación de cada carguera de la siguiente forma:

Tabla No. 12
Consolidación de flores hacia EE.UU.

EMPRESAS NACIONALES	TONELADAS 2012	PORCENTAJE
G&G CARGO	15,651	30%
PANATLANTIC	13,042	25%
DEJIL CARGO	7,825	15%
CARGO MASTER	6,260	12%
ECUCARGA	5,217	10%
OTROS	4,174	8%
TOTAL	52,169	100%

Elaborado por: Los Autores

2.8.2. Demanda insatisfecha

En los actuales momentos, el sector de la consolidación de carga internacional en el país está muy explotado en comparación a la cantidad de empresas de transporte aéreo de carga que existe. En la provincia de Cotopaxi las únicas líneas aéreas que laboran son Centurión Cargo y Cargo Lux, además de que en esta provincia no existen empresas consolidadoras de carga es por ello que las empresas florícolas se ven obligadas a enviar sus productos hasta la ciudad de Quito, y nuevamente la carga regresa hasta el aeropuerto de Latacunga para poder salir del país, esto genera molestias a los exportadores y un gasto innecesario en el transporte, las empresas desean que se reduzca este gasto con la presencia de empresas consolidadoras en la ciudad de Latacunga, es por ello que nuestro proyecto pretende cubrir un porcentaje de la demanda que existe entre los productores de la provincia de Cotopaxi.

Sin embargo a pesar de la inconformidad de los exportadores por el servicio, y contando por la acogida que se tendría teniendo como referente los resultados de la encuesta anteriormente aplicada, muchas empresas seguirían trabajando con empresas consolidadoras ya establecidas a nivel nacional por la confianzas que les tienen, estas empresas consolidadoras cubrirían el 50% de la demanda de Cotopaxi, quedando un 50% sin cubrir, nuestra empresa TRADE FLOWERS estima cubrir un

30% de la demanda insatisfecha, dejando aun el 20% sin cubrir, libre para que otras empresas se establezcan en la ciudad. Pero por qué no cubrimos el 50% de la demanda es por nuestra capacidad de almacenamiento y otra razón muy importante es que el 20% libre esta relacionado con otros destinos diferentes a Miami, ya que la producción de las florícolas de Cotopaxi se envía a más de 30 destinos.

Al ser nuestra empresa especializada en la exportación a Estados Unidos y no a otros destinos no podemos cubrir un porcentaje que no podríamos enviar.

Tabla No. 13
Demanda insatisfecha Cotopaxi

AÑO	TONELADAS	50% EMPRESAS NACIONALES	30% TRADE FLOWERS	20% MERCADO LIBRE
2014	17,238	8,619	5,172	3,448
2015	18,092	9,046	5,428	3,618
2016	18,987	9,494	5,696	3,797
2017	19,927	9,964	5,978	3,985
2018	20,914	10,457	6,274	4,183
TOTAL	95,158	47,579	28,547	19,032

Elaborado por: Los Autores

Se tomó una tasa el crecimiento de las toneladas exportadas del 4,95%, este porcentaje fue el crecimiento que tuvo la exportación de flores en el periodo 2001 - 2012, según el análisis sectorial que presento PROECUADOR en el 2013.

Proyectamos que para el 2018 la exportación de flores desde la provincia de Cotopaxi hacia Estados Unidos crecerá a 20,914 toneladas, nuestra empresa espera manejar el 30% de estos envíos dándonos un total de 6,274 toneladas de flores para el envío vía aérea.

Clasificación de la Mercadería

Para un mejor análisis, vamos a enfatizar en las clases de mercadería que se pueden transportar, y cuál de ellas es la que corresponde al servicio que se brinda.

- 1) Carga Seca.- Se refiere a las mercaderías que carecen de humedad y no corren peligro de dañarse en corto tiempo.
- 2) Carga Perecible.- Se refiere a las mercaderías que en corto tiempo tienden a descomponerse o a sufrir alteraciones en su composición, por ejemplo: flores, productos del mar, frutas, etc.
- 3) Carga Volumétricas.- Son aquellas cargas o mercaderías, cuya dimensiones superan a las estipuladas en el reglamento de tránsito.
- 4) Carga de Peso Volumétrica.- Como su nombre lo indica, son aquellas mercaderías que representan más que en peso, su volumen de transportación.
- 5) Carga Peligrosa.- Son aquellas cargas que causan efectos sobre otras mercaderías, por ejemplo: explosivos, ácidos y químicos.

2.9. Conclusiones

Una vez realizado el estudio de mercado hemos comprobado que es factible la realización de este proyecto, ya que para las empresas floricultoras es un doble trabajo el servicio logístico que actualmente contratan, estableciendo una empresa que ofrezca servicio logístico en Latacunga se facilita el envío y recepción de la carga, abaratando los costos del proceso de exportación principalmente el de transporte y lo más importante para las empresas el tiempo, ya que al ser un producto perecible no pueden tenerlo almacenado por un largo periodo de tiempo.

2.10. Recomendaciones

- Tomar medidas preventivas para la exportación de flores a nuevos mercados.
- Ofrecer una mayor seguridad en el momento de transportar la carga, previniendo de esta forma problemas como el narcotráfico de estupefacientes.
- Diversificar el servicio para obtener mayor cantidad de clientes y poder enviar la carga a nuevos destinos.
- Ofrecer servicios complementarios como son: asesoría, trámites de importaciones, servicio de custodia armada, etc.

CAPÍTULO III

3. Estudio técnico

El presente proyecto tendrá una vida útil de 5 años, estará ubicado en la parroquia San Buenaventura del Cantón Latacunga, tendrá como razón social: TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA., y cuyo nombre comercial será: TRADE FLOWERS, siendo su objetivo social la consolidación y desconsolidación de carga desde y hacia el exterior. El principal objetivo es facilitar el proceso de exportación a todos los productores y exportadores de la provincia de Cotopaxi.

3.1. Tamaño y localización

3.1.1. Tamaño del proyecto

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento; es decir la cantidad de cajas con flores (fulles, cuartos, bonches), que estimamos almacenar serán de 1000 fulles de 100 flores, teniendo una capacidad de almacenamiento mensual de 30000 fulles, eso será la medida del tamaño de nuestro proyecto en la parte de almacenaje.

Pero dentro de los factores que determinan el tamaño del proyecto tenemos:

- La demanda.
- Los suministros e insumos.
- Equipos.
- El financiamiento.

LA DEMANDA: La demanda es uno de los factores más importantes, considerando que esta tiene que ser claramente superior al tamaño de un proyecto.

Con el interés de promover los servicios que prestara la empresa, la capacidad de la planta tendrá la mejor utilización tanto de los insumos necesarios como la mano de obra, para poder almacenar más flores y de la misma manera despacharlas para poder almacenar más productos cada día.

LOS SUMINISTROS E INSUMOS: Para cualquier empresa o proyecto es muy importante ser abastecido en cantidad y calidad de materias primas, materiales secundarios, suministros, insumos, etc., porque desde ahí parte la calidad que tendrá el producto final.

En nuestro caso la materia prima no existe ya que en un servicio, lo importante es la calidad del mismo, pero desde un punto de vista más cercano a nuestros posibles clientes serán sus propios productos los que consideraremos nuestra materia prima, al estar en las afueras de la ciudad de Latacunga las florícolas pueden hacer llegar sus productos por carretera, y de la misma forma nosotros los transportaremos hasta el aeropuerto.

EQUIPOS: Se la realizara conforme proformas de los equipos ya posicionados en el mercado y que cumplan con las especificaciones de las que requiramos, este aspecto se relaciona directamente con los cuartos fríos, ropa de trabajo adecuada y camiones refrigerados para el adecuado cuidado de las flores.

EL FINANCIAMIENTO: Se relaciona con los recursos con que cuenta la empresa para llevar a cabo el proyecto. Dichos recursos pueden ser internos, es decir, los valores propios invertidos por los socios y los externos que son aquellos que vienen de otras fuentes que no son de la empresa.

La Corporación Financiera Nacional (CFN) al igual que el Banco Nacional de Fomento (BNF) son entidades públicas destinada a otorgar créditos a las microempresas, con los cuales realizaremos los trámites necesarios para ser objetos

de crédito que nos permita establecer las instalaciones adecuadas con la tecnología de punta para de esta forma poder ofrecer un servicio de calidad a nuestros clientes.

3.1.2. Localización del proyecto

La localización apropiada de la planta es muy importante, ya que puede incluso determinar el éxito o fracaso del negocio, entonces se debe relacionar con aspectos económicos, estratégicos e institucionales tratando de que la localización adecuada maximice la rentabilidad del proyecto.

En el momento de determinar la ubicación de un proyecto se debe analizar dos puntos, primero elegir el área geográfica en general llamada también macro-localización y segundo escoger el lugar preciso de asentamiento denominada micro-localización.

Además se debe tomar en cuenta los factores determinantes para la localización de nuestro proyecto, como son:

- Ubicación de la población objetivo
- Localización de materias primas e insumos
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Costo del transporte
- Existencia de vías de comunicación, de medios de transporte.
- Facilidades de infraestructura y de servicios básicos (energía, agua, alcantarillado, teléfono, etc.)
- Condiciones climáticas, ambientales y de salubridad
- Control ecológico, factores ambientales
- Posibilidad de desprenderse de desechos

Macro-localización

Desde el punto de vista de la macro-localización, la ubicación del proyecto será en la Provincia de Cotopaxi, una de las 24 provincias de la República del Ecuador, localizada en la región sierra al centro-norte del país. Su capital es Latacunga. La

provincia toma el nombre del volcán más grande e importante de su territorio, el volcán Cotopaxi.

Cotopaxi se encuentra dividida políticamente en 7 cantones. Según el último ordenamiento territorial, la provincia de Cotopaxi pertenece a la región centro 3 comprendida también por las provincias de Pastaza, Chimborazo y Tungurahua.

Tiene una extensión aproximada de 6.071 km² y limita con las siguientes provincias: Al norte con Pichincha y Santo Domingo de los Tsáchilas, al sur con Bolívar y Tungurahua, al este con Napo, y al oeste con Los Ríos. Sus recursos económicos son básicamente la agricultura, ganadería, avicultura y turismo. Cotopaxi tiene un gran número de pobladores indígenas que se dedican a las labores agrícolas. En Cotopaxi se producen alimentos como el maíz, cebada, papa, brócoli, trigo, y se cultivan flores para exportación (en las zonas templadas), mientras que en zonas más cálidas o subtropicales se cultiva cacao, banano, café y caña de azúcar, así como algunas frutas tropicales. Grandes extensiones de terreno en esta provincia son destinadas a los pastos aptos para el ganado vacuno. Se produce leche, carne y lácteos.

Ilustración No. 4

Mapa político provincia de Cotopaxi



Micro-localización

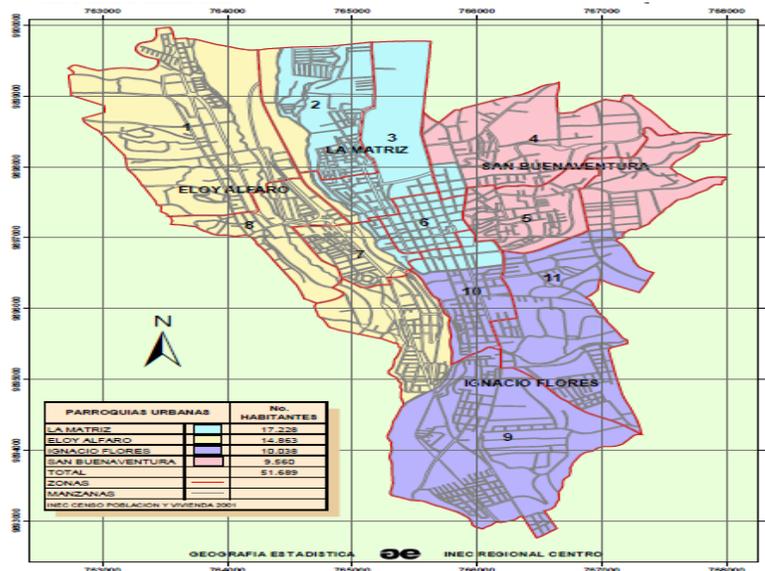
La empresa se ubicará en la ciudad de Latacunga, este cantón cuenta con las siguientes parroquias:

Parroquias urbanas: Eloy Alfaro (San Felipe), Ignacio Flores (La Laguna), Juan Montalvo (San Sebastián), La Matriz, San Buenaventura.

Parroquias rurales: Toacaso, San Juan de Pastocalle, Mulaló, Tanicuchí, Guaytacama, Alagues, Poaló, Once de Noviembre, Belisario Quevedo, José Guango Bajo.

Ilustración No. 5

Mapa parroquias urbanas del cantón Latacunga



De estas parroquias se ha optado por la parroquia San Buenaventura ya que en esta se encuentra ubicado el Aeropuerto Internacional Cotopaxi, además cuenta con terrenos disponibles para poder construir una oficina y bodega, y así tener un acceso inmediato al aeropuerto. Las oficinas estarán ubicadas al norte de la Av. Miguel Iturralde, frente a la pista del aeropuerto a 5 cuadras de las bodegas de Cargo Lux (línea aérea).

Nuestros clientes podrán acceder fácilmente por la Panamericana norte sin necesidad de ingresar al centro de la ciudad ya que se encuentran en construcción nuevas vías de acceso para los camiones, así el acceso es sin tráfico vehicular y de manera ágil.

Aeropuerto Internacional Cotopaxi (LTX)

- Nombre: Aeropuerto “Internacional Cotopaxi”
- Ciudad: Latacunga
- Provincia: Cotopaxi
- Ubicación: Av. Amazonas y Av. Miguel Iturralde (parroquia San Buenaventura)
- Tipo de Aeropuerto: Es un aeropuerto civil con operación nacional e internacional para aeronaves de pasajeros y carga, privados, se encuentra administrado por la Dirección General de Aviación Civil. Opera en horario HJ, de 06:00 a 18:00, sin embargo técnicamente está preparado para atender las 24 horas

Características de la Pista:

- Elevación 2806 mts.
- Longitud 3641 Mts , X Ancho 45 mts
- Tipo de pavimento 76/F/A/W/T
- Temperatura promedio 21 C.
- Tipos de transito Permitido IFR-VFR
- Servicio contra incendios Categoría 6

Características de la Terminal de Carga Aérea:

- Área de construcción hangar 3.960 mts 250 X 100 mts.
- Altura hangar 20 mts²
- Área útil para operaciones Export/Import 3.600 mts²
- Área Oficinas 720 mts²
- Área parqueadero para camiones 4.400 mts²

- Área maniobras descarga 3168 mts²

Aeropuerto Internacional Cotopaxi (código IATA: LTX, código OACI: SELT), es utilizado como centro de transporte de carga y pasajeros desde la zona central de Ecuador. Se ha planificado la ampliación de sus instalaciones para brindar mejor servicios a usuarios (transporte de mercancía y pasajeros), la construcción de una pista alterna lateral taxiway, y el incorporar un mínimo de 22 frecuencias nacionales e internacionales para mantener el presupuesto mensual requerido de USD 66.000.

Actualmente se realizan 5 viajes de carga a la semana, 3 hacia Estados Unidos y 2 a Europa, muchas empresas comerciales e incluso líneas Aéreas están prefiriendo a este aeropuerto ya que no existe mucho congestión vehicular y las condiciones climáticas son mejores que las del Aeropuerto Mariscal Sucre en Tababela, además de se encuentra a una altitud de 2806 mts., lo que permite que las aeronaves despeguen sin complicaciones.

Los sectores del Gobierno, Industrial, Comercio, Turismo, Hotelería y comunidad en general de las provincias de Tungurahua, Cotopaxi, Pastaza, Chimborazo. Igualmente los sectores exportadores florícolas, agencias de viajes y turismo, cooperativas de taxis, sector hotelero, comercio y la comunidad en general. Además este terminal aéreo se encuentra dentro de los aeropuertos más importantes del Ecuador.

Cuadro No. 9
Principales aeropuertos del Ecuador

AEROPUERTO	CÓDIGO IATA	CIUDAD
Mariscal Sucre	UIO	Quito
José Joaquín Olmedo	GYE	Guayaquil
Cotopaxi	LTX	Latacunga
Eloy Alfaro	MEC	Manta
Mariscal Lamar	CUE	Cuenca

Elaborado por: Los Autores

3.2. Ingeniería del proyecto

Oficinas

Para el proyecto en curso, hemos decidido empezar alquilando una oficina en la Av. Amazonas y Calle Jaime Roldos Aguilera, frente al Aeropuerto Internacional Cotopaxi, a 3 cuadras del acceso principal a las bodegas de la aduana y acceso principal a la terminal de pasajeros del aeropuerto. Esta oficina será temporal hasta poder acceder a un crédito en la CFN o en el BNF para poder construir nuestras propias oficinas y bodegas en el acceso norte del aeropuerto en la AV. Miguel Iturralde. (Anexo 4 y 5)

El área total de la oficina será de 60 m² que es lo mínimo que estipula la aduana que debe tener las oficinas para poder ser certificado como consolidadora de carga.

Se prefirió una ubicación de la oficina que se encuentre en un área de fácil acceso de la ciudad y además por ser una zona comercial y por su cercanía a la terminal de carga. La oficina posee control de seguridad de acceso, alarma contra incendios, detectores de humo, facilidad de parqueo, seguridad las 24 horas del día.

Bodega

Además alquilaremos una bodega para el almacenamiento de la mercancía ubicada en la Av. Miguel Iturralde (acceso norte del aeropuerto) para que sea más factible la transportación de la carga a la bodega. Esta bodega pertenece a una de las tres bodegas con las que cuenta Cargo Lux el cual es una línea aérea y se dedica al transporte internacional de carga. Esta bodega está especializada en el almacenaje de productos perecederos ya que al ser un cuarto frío se puede manejar la temperatura adecuada para que la flor no se dañe.

Se eligió esta ubicación ya que así la mercancía podrá llegar más rápido a la bodega para proceder a la consolidación y desconsolidación de la mercancía, los camiones pueden ingresar de forma ágil y sin tráfico por la Av. Miguel Iturralde lo cual permite que ingresen y salgan de la terminal aérea sin provocar congestión vehicular, de esta

forma las florícolas pueden enviar más rápido sus productos sin demora en el proceso.

Ilustración No. 6
Croquis ubicación oficinas y bodega



FUENTE: GOOGLE MAPS

3.3. Plan estratégico empresarial

En el plan de negocios nuestro objetivo es facilitar los trámites de exportación a nuestros futuros clientes, debemos conocer primeramente al país al cual vamos a exportar ya que toda consolidadora debe especializarse en un solo país y dirigir correctamente sus estrategias comerciales. Se ejecutarán diferentes análisis para ayudar a obtener una representación más clara con respecto al mercado en que se incursionará, lo cual nos ayudará a tomar decisiones acertadas. Los resultados que se presentaran serán expuestos desde diversos puntos de vista para englobar todas las etapas de una empresa Consolidadora de Carga logrando de tal forma obtener estrategias amplias y heterogéneas.

3.3.1. Misión

Ofrecer a nuestros clientes un portafolio de servicios integrales, que le permita satisfacer sus necesidades logísticas y operacionales en el área de Comercio Exterior y Aduanas de manera profesional, eficaz, eficiente y ética. Buscando de ésta manera, lograr una relación basada en la confianza y seguridad, que permita la fidelidad y crecimiento de nuestros clientes así como el de nuestros colaboradores.

3.3.2. Visión

Ser líderes y pioneros como empresa consolidadoras de carga en la ciudad de Latacunga y en la provincia de Cotopaxi, basándonos en las cualidades de nuestro capital humano, su capacidad de creatividad e innovación, de modo que en mediano plazo seamos la empresa número uno en calidad de servicio, evolucionando a la sólida construcción de relaciones con nuestros clientes, con la convicción de lograr un crecimiento estable, hacia la conquista de nuevos mercados en el país y el mundo.

3.3.3. Servicios

La empresa “TRADE FLOWERS” estará destinada a la exportación de flores desde la ciudad de Latacunga. Los servicios a los que la empresa se enfocará son a la exportación y búsqueda de mercados internacionales para productos locales. Estos servicios no solo están enfocados a los exportadores de la ciudad de Latacunga, también a exportadores potenciales de la ciudad de Pujili y Salcedo. Principalmente realizará los siguientes documentos y trámites:

1. Tramites de Exportación

- Exportación a consumo
- Trasbordos
- Re-exportaciones
- Exportación temporal
- Declaraciones aduaneras (D.A.E.)
- Reservación del cupo en la línea aérea.

2. Tramitación de Documentos

- Emisión de documentos antes del embarque
- Certificados sanitarios y fitosanitarios
- Guía aérea
- COMEXI

3. Servicios Administrativos

- Disminución de costos y reducción de tiempos en los procesos
- Profesional especializado en regulaciones aduaneras
- Información y asesoría al momento de sus trámites
- Conferencias sobre procesos aduaneros y nuevas regulaciones.

4. Asesoría en Comercio Internacional

- Cumplimiento y aplicación de requisitos legales, nacionales y/o extranjeros
- Elaboración de fichas técnicas por productos
- Selección de términos de negociación internacional
- Logística internacional
- Estudios para mecanismos de protección sobre prácticas desleales
- Derechos anti-dumping, compensatorios
- Búsqueda de mercados internacionales

Otros servicios adicionales que prestará la empresa son:

- Servicios Postventa
- Trámites de importación, donde la empresa se encargará de realizar los documentos de salida de mercancía, documentación para la importación de productos a consumo y con los demás regímenes aduaneros, entre otros.
- Además la empresa "TRADE FLOWERS", brindará el servicio de la declaración aduanera a través del ECUAPASS para la exportación e

importación en todos los regímenes aduaneros, ya sean: regímenes comunes, regímenes especiales, regímenes particulares o de excepción (ver anexo 6).

3.3.4. Valores organizacionales

Integridad

Nos guiaremos por reglas morales y éticas maximizando la honestidad en nuestros negocios y nuestras acciones con el cumplimiento de nuestras promesas.

Responsabilidad Social y Empresarial

Cada persona es responsable ante la sociedad de sus acciones, por su trabajo y el de su equipo debiendo velar por que este se cumpla.

Trabajo en Equipo

El apoyo constante entre los equipos de trabajo dará la opción de crecer y desarrollarse como personas y profesionales, permitiendo un trabajo eficaz generando beneficios comunes para la organización.

Trabajo en Resultados

Se trabajará en base a resultados y logros profesionales u organizacionales, tanto para la empresa como para el cliente.

Apoyo a las Ideas

La organización apoyará las ideas positivas, y las realizara si las mismas son factibles, se motivara al personal para que colabore generando ideas para la empresa y el desarrollo de esta.

Calidad, Eficiencia y Eficacia

Es nuestro compromiso de mantener altos estándares de calidad, eficiencia y eficacia con relación a lo que ofrecemos y obtenemos, para poder dar lo mejor a nuestros clientes.

Liderazgo

Cada colaborador tendrá una orientación clara, asumirá responsabilidades en las cuales tendrá que liderar, aceptar retos y adoptar cambios.

Orientación al Cliente

Escuchamos las necesidades de nuestros clientes y responderemos con energía, pasión, velocidad, agilidad y eficiencia. Buscaremos nuevas soluciones para crear valor y confianza y así consolidar nuestra relación.

Respeto, Confianza y Sinceridad

Se cumplirán las labores diarias con buen trato, respeto y cordialidad entre los equipos de trabajo, con el cliente, compañeros y otras personas que integran la organización, también estaremos comprometidos con la creación de un ambiente que favorezca la integración.

3.3.5. Análisis FODA

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) se enfoca en dos aspectos que son el interno y externo de la empresa.

Análisis interno

Fortalezas

- F1: Desarrollo de nuevos servicios
- F2: Servicio de almacenamiento y transporte a través de filial
- F3: Personal especializado en temas logísticos y aduaneros
- F4: Asesoría técnica en aduanas
- F5: Valoración, legislación y clasificación aduanera
- F6: Se cuenta con equipo de primera.

- F7: Gracias a nuestro servicio el empresario programa sus embarques para que su mercadería llegue justo a tiempo (just time), lo que permite que se incurra en menores costos.
- F8: Mercadería segura, permitiendo crear un ambiente de confianza y tranquilidad en el empresario.
- F9: Precios competitivos.
- F10: Servicio de puerta a puerta.
- F11: Agentes de aduana con buen perfil de riesgo.

Debilidades

- D1: Falta personal con dominio en el idioma inglés.
- D2: Débil relación con el cliente.
- D3: Desinformación de las reformas al comercio exterior ecuatoriano.
- D4: Falta de un manual de procesos en la empresa.
- D5: Falta de planes de venta y presupuestos.
- D6: Falta de crecimiento en la cartera de nuevos clientes.
- D7: Como empresa nueva, no se está posicionado en el mercado.
- D8: No contamos con nuestras propias oficinas a diferencia de nuestros competidores.

Análisis externo

Oportunidades

- O1: Consolidación de los servicios en el país.
- O2: Ampliación de servicios a otros sectores de la economía.
- O3: Incrementar la presencia a nivel internacional.
- O4: Utilizar sistemas de información, programación y logísticas de actividades.
- O5: Consolidar operaciones en el centro del país.
- O6: Mayor y mejor captación del personal.
- O7: Relación con otros países.

- O8: Las carreteras se encuentran en excelente estado.

Amenazas

- A1: Aumento de los precios en los insumos.
- A2: Crecimiento de competidores.
- A3: Cambios en el personal aduanero.
- A4: Narcotráfico.
- A5: Relaciones comerciales no renovadas.
- A6: Daños por factores de la naturaleza.
- A7: Escasez de combustible.

Cuadro No. 10
Operacionalización del FODA

VARIABLE	FORTALEZAS											OPORTUNIDADES								SUMA	PROMEDIO	
	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8			
DEBILIDAD	D1	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	3	5	3	4	4	4	4	5	80	4
	D2	3	3	4	3	3	2	3	4	4	3	5	3	5	2	4	3	4	2	3	63	3
	D3	3	3	4	3	4	3	2	4	4	3	5	2	3	3	2	4	3	1	3	59	3
	D4	3	2	2	2	1	1	3	2	2	3	4	3	3	2	3	2	3	2	3	46	2
	D5	1	2	3	2	3	2	2	3	1	1	5	1	3	3	3	2	3	2	3	45	2
	D6	3	4	3	2	2	2	1	2	2	3	4	2	3	2	3	2	2	3	1	46	2
	D7	4	3	3	3	4	3	2	3	3	2	5	3	3	4	4	3	3	2	4	61	3
	D8	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	5	2	4	3	4	5	3	3	4	57	3
AMENAZA	A1	1	2	3	3	3	2	3	4	3	3	5	3	3	3	2	3	3	3	1	53	3
	A2	3	2	3	2	2	3	1	3	3	2	4	2	2	2	3	2	3	2	3	47	2
	A3	2	3	3	3	4	2	3	4	2	4	5	3	5	1	5	4	3	3	3	62	3
	A4	3	3	2	3	2	3	2	4	3	2	5	3	2	2	3	4	2	2	1	51	3
	A5	2	3	2	1	2	2	2	4	3	2	5	2	1	2	3	1	3	2	2	44	2
	A6	3	3	4	2	2	2	3	2	2	4	5	2	1	3	5	2	3	3	3	54	3
	A7	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	5	3	2	2	1	2	3	2	2	46	2
SUMA	38	41	46	37	42	37	36	49	42	41	72	37	45	37	49	43	45	36	41			
PROMEDIO	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	5	2	3	2	3	3	3	2	3			

Elaborado por: Los Autores

Factores estratégicos

Después de realizar la operacionalización de las variables del FODA hemos descubiertos que los factores estratégicos a considerar para la elaboración de estrategias serán:

- F1: Desarrollo de nuevos servicios
- F2: Servicio de almacenamiento y transporte a través de filial
- F3: Personal especializado en temas logísticos y aduaneros
- F5: Valoración, legislación y clasificación aduanera
- F8: Mercadería segura, permitiendo crear un ambiente de confianza y tranquilidad en el empresario.
- F9: Precios competitivos.
- F10: Servicio de puerta a puerta.
- F11: Agentes de aduana con buen perfil de riesgo.
- D1: Falta personal con dominio en el idioma inglés.
- D2: Débil relación con el cliente.
- D3: Desinformación de las reformas al comercio exterior ecuatoriano.
- D7: Como empresa nueva, no se está posicionado en el mercado.
- D8: No contamos con nuestras propias oficinas a diferencia de nuestros competidores.
- O2: Ampliación de servicios a otros sectores de la economía.
- O4: Utilizar sistemas de información, programación y logísticas de actividades.
- O5: Consolidar operaciones en el centro del país.
- O6: Mayor y mejor captación del personal.
- O8: Las carreteras se encuentran en excelente estado.
- A1: Aumento de los precios en los insumos.
- A3: Cambios en el personal aduanero.
- A4: Narcotráfico.
- A6: Daños por factores de la naturaleza.

3.3.6. Estrategias

Una vez analizado el FODA y a ver encontrado los factores estratégicos en los cuales debemos basarnos para dar un mejor servicio a nuestros clientes hemos considerado los siguientes:

Desarrollo De Nuevos Servicios: uno de los intereses de la empresa es diversificar los servicios que se ofrecen por ello no solo nos enfocaremos a procesos y trámites de exportación sino que además en importación y asesoramiento a empresas que deseen incurrir en el mercado internacional.

Precios Competitivos: ya que el enviar mercancía a través del aeropuerto Internacional Cotopaxi la tasa aeroportuaria es más baja lo cual permite que el flete aéreo sea más barato y por lo tanto nos permite cobrar un precio más bajo por el servicio de exportación tanto a nuestra empresa como a las líneas aéreas.

Servicio De Puerta A Puerta: una vez implementado nuestras propias oficinas y a ver diversificado nuestros servicios, estableceremos el servicio puerta a puerta que consiste en llevar y entregar la mercancía desde las bodegas de nuestros clientes hacia nuestra bodega y posteriormente hacia las bodegas de la aduana.

No contamos con nuestras propias oficinas a diferencia de nuestros competidores: actualmente TRADE FLOWERS no cuenta con oficinas propias, por ello optaremos por un crédito con la CFN para poder construir un edificio que cuente con todos los servicios que requieran nuestros clientes

Consolidar Operaciones En El Centro Del País: hemos considerado no solo consolidar flores sino todo producto perecible como brócoli, pitahaya, etc. Para brindar y expandir nuestros servicios a nuevos sectores que necesiten este servicio.

Narcotráfico: ofrecer un servicio de custodia que garantice la seguridad de la carga tanto dentro de la oficina, la bodega e incluso durante el recorrido de la carga desde las bodegas del cliente hasta nuestras bodegas.

Además hemos considerado las siguientes estrategias para mejorar nuestro servicio:

Estrategias de calidad

Se busca mejorar la calidad del servicio con instrumentos del marketing los que no están con relación con el precio sino en relación a la calidad de desempeño. Con ello se puede decir que la calidad es la totalidad de las características del servicio que influyen en su capacidad para satisfacer necesidades establecidas o implícitas.

Estrategia de especialización

Tomar en cuenta que es un servicio especializado en lo que son las flores y por ello se va a tener mucho más cuidado con la mercancía que va a ser exportada.

Estrategia servicio/mercado

Aumentar o conservar el mercado, de esta manera van de la mano otras estrategias que deben tomarse muy en cuenta

Estrategia de diferenciación

Brindar servicios únicos como son personalizarse más por la carga y al tener la página Web se pueden captar clientes en el exterior que da una ventaja a los exportadores para la captación de nuevos clientes.

Precios de la competencia

Se realizara un monitoreo de los precios fijados en el mercado con el fin de mantener a la empresa en un nivel competitivo. Al verificar los precios de la competencia, podremos constatar que están en un rango superior al nuestro, porque elevan en mayor porcentaje su utilidad.

El precio dependerá en gran parte del cliente, esto implica que si es un cliente que utiliza sus servicios mayor número de veces al año, obtendrá un precio menor. Al segregar así a los usuarios, se beneficia mayoritariamente a las grandes empresas.

También es muy importante analizar bien al cliente, el destino y la cantidad de flores que este lleve, para poder ofrecer un precio económico al cliente

Promoción y Publicidad

Para incursionar en el mercado aduanero y a la vez elevar nuestra marca en la ciudad de Latacunga y a futuro a nivel nacional, se propone como parte importante establecer una buena estrategia promocional que nos permita conocer si realmente se cumplirán los objetivos de la organización y que cubriremos a través de una campaña publicitaria, a todos nuestros posibles clientes.

Internet.- Es un medio de última generación por eso invertiremos en Web de la compañía, donde el usuario podrá enterarse de todas las actividades de la empresa. Aprovecharemos las ventajas que nos brinda el Internet, donde el acceso al mismo es libre, de esta manera llegaremos a un mayor número de posibles usuarios. Nuestra dirección Web es: www.tradeflowers.webs.com

Marketing.- Es una técnica que se utiliza para dirigir mensajes comerciales hacia los consumidores individuales, difiere de la publicidad regular en que no se pone sus mensajes en medios masivos de comunicación tales como, periódicos o televisión.

3.4. Organigrama estructural

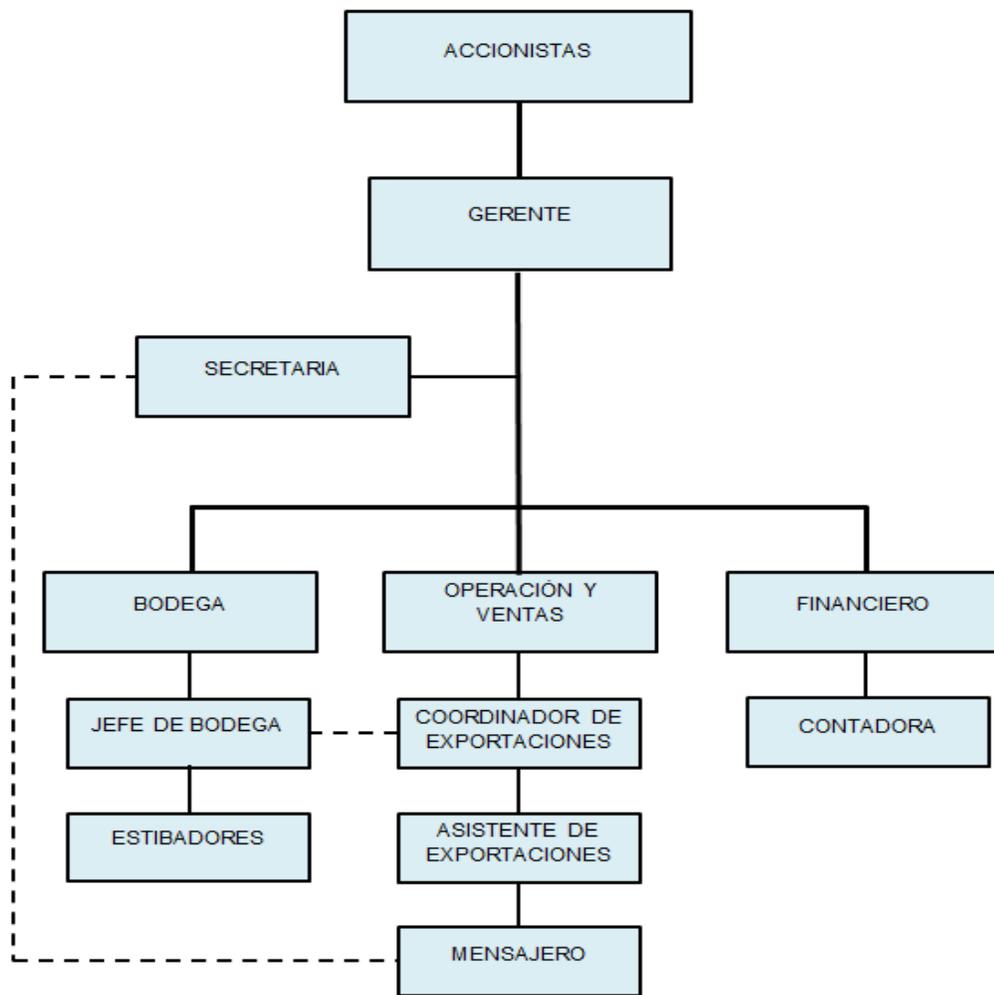
La empresa "TRADE FLOWERS" contará con un adecuado ordenamiento jerárquico, completamente definido lo que le permitirá disponer de un número de empleados y funcionarios directamente relacionados con el volumen de sus operaciones y responsabilidades. Mediante esta estructura jerárquica, la empresa ha realizado una correcta asignación de cargos, funciones y líneas de autoridad entre cada uno de los colaboradores; así como también ha establecido canales de comunicación y supervisión que acoplen los diversos componentes de la empresa, la manera que conllevan el cumplimiento de los objetivos, planes y metas definidas tanto en las diferentes áreas de trabajo como en la empresa.

Este tipo de organigrama constituye una representación gráfica de la empresa que refleja su estructura de autoridad y relaciones (niveles jerárquicos), así como el tipo de comunicación. Indica únicamente la estructura administrativa de la empresa permitiendo identificar sus puntos fuertes y débiles, sirviendo de guía al hacer planes de corto, mediano y largo plazo. A continuación se observa el organigrama estructural con el que contara la Empresa “TRADE FLOWERS”:

Gráfico No. 11

Organigrama estructural

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.



Elaborado por: Los Autores

Elementos del organigrama

Las casillas

Son figuras geométricas rectangulares que hacen representación de unidades de la organización. Al interior de ella se debe colocar el nombre de la unidad o área que representa.

Las líneas

Las líneas: representan orden, relaciones de dirección, asesoramiento, subordinación, apoyo, control y relaciones consultivas que se presentan al interior de la organización. La línea principal de la organización se diferenciará de las demás por ser de mayor espesor.

Líneas punteadas: señalan existencia de relaciones de coordinación entre ambas unidades.

3.5. Actividades administrativas subcontratadas

A continuación se detalla ciertas actividades que van a ser subcontratadas ya que al ser una empresa pequeña y en creación no se podrá tener esas actividades como departamentos de la empresa e incurrir en más gastos administrativos.

Entre ellas están las siguientes:

Agente afianzado de aduana

Es la persona natural o jurídica designada por el gerente general encargada del despacho de mercancías y que tiene su equipo de trabajo encargado de realizar los documentos como la declaración aduanera, y la cancelación de exportación ingresando la información necesaria al ECUAPASS a su vez a la SENAE y debe estar presente en el momento de despachar la mercancía ya sea aérea o marítima. Además de coordinar con la carguera o courier la entrega de los documentos originales para realizar los tramites de exportación e importación.

Transporte interno

En este caso se coordinará con la empresa de transporte interno encargada de llevar la mercancía ya sea desde las bodegas del cliente en el caso de que el mismo no pueda trasladarla a las oficinas para embalar y realizar antinarcóticos además de trasladar la mercancía luego al lugar de embarque.

Departamento de sistemas

Responsable de dar el debido mantenimiento de los equipos de la empresa a más de tener al día la página Web con la información que el coordinador de exportaciones deberá darle continuamente, así también dar soporte al resto de departamentos como el de contabilidad por ejemplo en caso de algún problema o necesitar algún programa para agilizar los servicios en la empresa.

3.6. Descripción de procesos

El proceso de Distribución Física Internacional se compone básicamente de las siguientes etapas:

- Etapa I: Agenciamiento de Carga Internacional
- Etapa II: Agenciamiento de Aduana
- Etapa III: Almacenaje
- Etapa IV. Distribución

3.6.1. Agenciamiento de carga internacional

Esta etapa involucra la coordinación de las diferentes acciones necesarias para lograr el traslado de los productos hasta el país de destino, desde la recepción de la orden de compra que nuestro cliente emite a su comprador hasta su entrega en los terminales de almacenaje.

Las actividades a realizar son las siguientes:

1. Recepción de la orden de compra.
2. Planificación de entregas en coordinación.

3. Reserva de espacio en las respectiva línea aérea
4. Inspección de la carga en el origen.
5. Recogida y/o recepción de la carga en el almacén del exportador.
6. Trámites de exportación
7. Embarque del envío vía aérea
8. Solicitud de numeración
9. Recepción de la carga en el aeropuerto y traslado a la terminal

3.6.2. Agenciamiento de aduana

Esta etapa involucra la coordinación de las diferentes acciones necesarias para conseguir la retirada de los productos desde la terminal de almacenaje hasta los almacenes del cliente o punto final de la entrega.

Todo este proceso es efectuado por nuestro agente de aduana. Las actividades son las siguientes:

1. Recepción del certificado de inspección original.
2. Gestión para la retirada de los materiales
3. Preparación para la Declaración Aduanera de Exportación
4. Revisión de los documentos previos.
5. Entrega de la mercancía en la terminal.

3.6.3. Almacenaje

Esta etapa involucra la coordinación de las diferentes acciones necesarias para conseguir la óptima gestión de los inventarios desde la llegada de almacén del envío hasta la preparación de los productos para su distribución final. En esta etapa se debe contar con instalaciones óptimas para poder cuidar el producto y poder almacenar la mayor cantidad de cajas posibles en las mejores condiciones.

Las actividades son las siguientes:

1. Recepción de la mercancía.
2. Control de la recepción de productos.

3. Registro en el sistema de información y gestión de documentos.
4. Manipulación de productos.
5. Almacenaje de productos
6. Acondicionamiento previo.
7. Asignación de espacio.
8. Movimientos
9. Confirmación de salida
10. Confirmación de entrega.
11. Reporte de movimientos de materiales.
12. Control de inventarios.

3.6.4. Distribución

Esta etapa involucra la coordinación de las diferentes acciones necesarias para conseguir que los productos de nuestros clientes sean entregados en su destino final en el menor tiempo posible.

Las actividades son las siguientes:

1. Situación en la zona de pre-despacho.
2. Verificación física versus documento.
3. Acondicionamiento para el despacho.
4. Consolidación de la carga
5. Carga en las unidades de transporte.
6. Entrega a los clientes
7. Registro en el sistema de información y gestión de documentos.

A continuación el flujograma de operaciones:

Cuadro No. 11
Simbología del flujograma

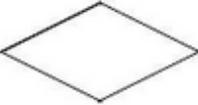
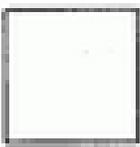
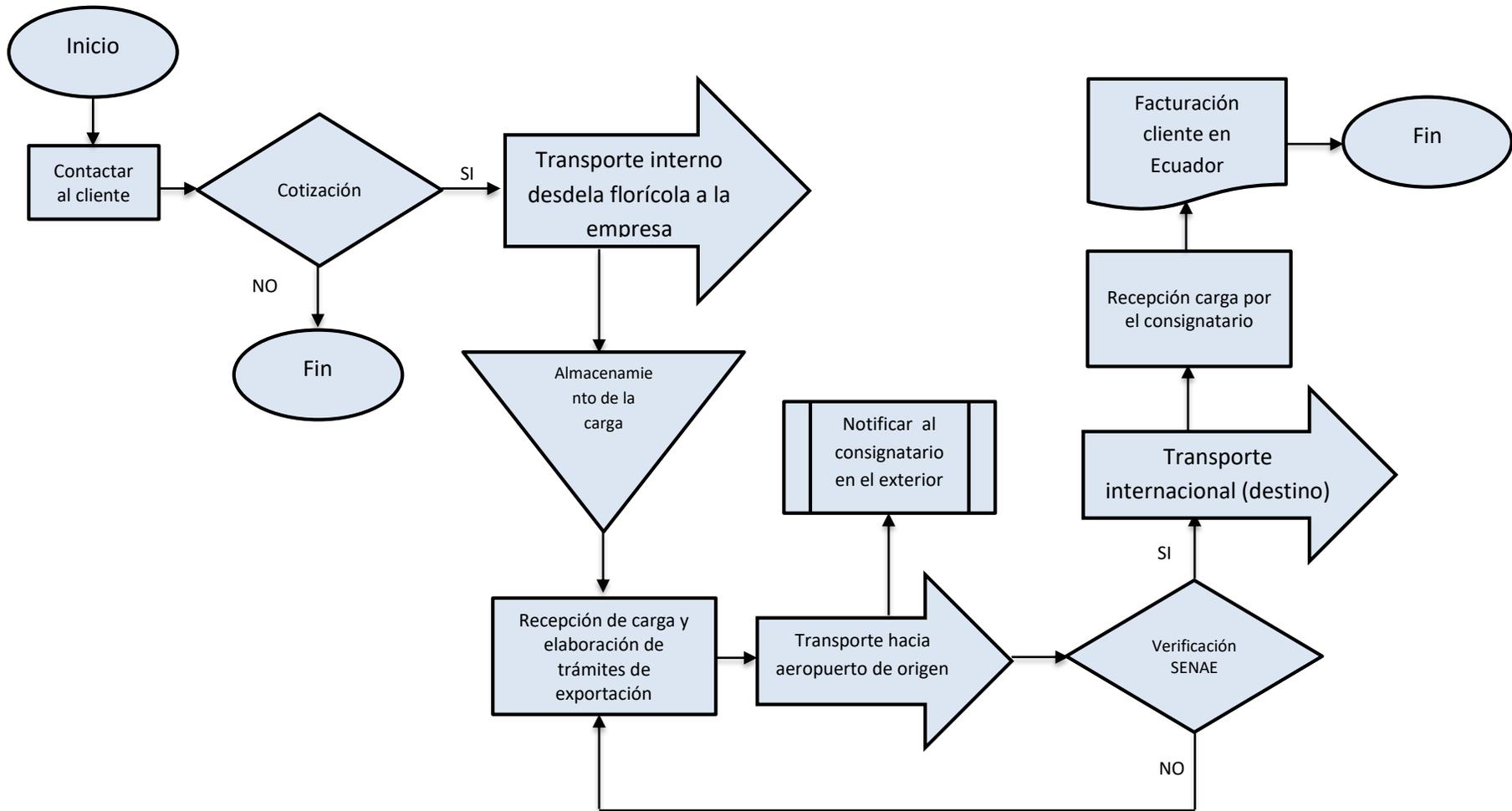
SÍMBOLO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
	Inicio/Final	Se utiliza para describir el inicio y final de un diagrama; del Inicio solo puede salir una línea de flujo y al Final solo debe llegar una línea.
	Acción/Proceso General	Indica una acción o instrumento general que debe realizar.
	Decisión	Indica la comparación de dos datos y dependiendo del resultado lógico se toma la decisión de seguir un camino del diagrama u otro
	Transporte	Hay un transporte cada vez que una forma o documento se mueve, excepto cuando dicho movimiento es parte de una operación o de una inspección.
	Almacenamiento	Ocurre un almacenamiento cuando una forma o documento es guardado o protegido contra un traslado.
	Llamada a subrutina	Indica la llamada a una subrutina o proceso predeterminado.
	Inspección	Hay una inspección cada vez que una forma o documento es examinado para identificarlo o para verificar, cantidad o características. El resultado de esta de esta inspección puede ser: a) Corregir inmediatamente los errores. b) Rechazar la forma o documento. c) Devolverlo para que el error sea corregido. d) Comparar con otro documento.
	Salida Impresa	Indica la presentación de uno o varios resultados en forma impresa.

Gráfico No. 12
Flujograma de operaciones



Elaborado por: Los Autores

3.7. Base legal

3.7.1. Instituciones relacionadas

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR

La SENA E es institución pública competente, facilitadora del comercio exterior, para aplicar la legislación aduanera y sus normas complementarias y supletorias, determinador y recaudador de los tributos al comercio exterior y cualquier otro recargo legítimamente establecido para las operaciones de comercio exterior.

Ejerce el control y la potestad aduanera, y que presta por sí mismo o mediante concesión los servicios aduaneros contemplados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

El Consejo de Comercio Exterior e Inversión (COMEXI) es un consejo creado para la concertación de políticas de comercio exterior e inversiones. Tiene como función establecer una conexión constante entre el sector público y privado, y de esa forma trabajar conjuntamente para establecer lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

El COMEXI expide las normas necesarias para la ejecución y desarrollo de las políticas de comercio exterior e inversiones mediante resoluciones que deberán ser tomadas en cuenta para el proceso de exportación de las rosas.

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR), es parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACIÓN.

El Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI) fue creado para colaborar directamente con el Jefe de Estado en la formulación de la política exterior y ejecutarla.

El MRECI es el rector de la política internacional y es responsable de la gestión y coordinación de la misma, la integración latinoamericana y el comercio exterior respondiendo a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirá cuentas de sus decisiones y acciones en cumplimiento de los principios constitucionales y de las normas del derecho internacional, en el marco de los planes nacionales de desarrollo

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGRO CALIDAD), es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, regulación y control de las actividades productivas del agro nacional.

La cual, es respaldada por normas nacionales e internacionales, que apuntan a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos.

Es importante resaltar que AGROCALIDAD también otorga la certificación orgánica mediante la aplicación de la normativa nacional: registra, controla y supervisa a los operadores de la cadena de producción orgánica agropecuaria en el Ecuador, con el objetivo de garantizar su categoría como productores, procesadores y/o comercializadores de productos orgánicos certificados y además observar el desempeño técnico y administrativo de las agencias de certificación de productos orgánicos y sus inspectores. De esta manera se genera confianza por parte de los consumidores de los mercados nacionales e internacionales.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

El Servicio de Rentas Internas es una entidad autónoma, encargada de la administración y recaudación de todos los impuestos dentro de un territorio, brinda una adecuada atención a los contribuyentes y al mismo tiempo crea una mayor transparencia con tecnología de punta.

3.7.2. Leyes conexas

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

El COPCI fue publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 del 29 de diciembre del 2010, el presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

REGLAMENTO COPCI

En la letra q) de la disposición derogatoria del mencionado cuerpo legal, deroga expresamente la Ley Orgánica de Aduanas; y que el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, es contenido de una nueva normativa aduanera; es necesario adecuar el ordenamiento jurídico ecuatoriano, para que se ajusten a los nuevos preceptos consagrados en el aludido Código de la Producción; y por consiguiente poder aplicar la normativa aduanera vigente; y, en ejercicio de las facultades y atribuciones que le confiere el artículo 147 número 5 de la Constitución de la República del Ecuador, decreta el reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro V del COPCI.

ARANCEL INTEGRADO DEL ECUADOR

Este sistema de información arancelaria del Ecuador ha sido concebido para conocer, a primera vista, cual es el régimen al que debe o puede acogerse una determinada mercancía. Así, basándonos en la Nomenclatura Arancelaria NANDINA, la misma que a su vez es una ampliación del Sistema Armonizado de Clasificación de Mercancías (SA) emitido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y adoptada por la Comunidad Andina de Naciones (CAN) a través de la Decisión 653. Además el Estado ecuatoriano ha establecido una serie de restricciones, prohibiciones, autorizaciones previas, normas de calidad, normas de origen, y otras medidas para-arancelarias que deben cumplir determinados productos y que son medidas precautelarias de los consumidores y del medio ambiente.

3.7.3. Constitución de la compañía

Definición de sociedad:

Es un grupo de personas que deciden unirse con el fin de constituir una compañía y aportan capitales para la obtención de utilidades.

Existen cinco tipos de compañías de comercio que son:

- La Compañía en nombre colectivo
- La Compañía en comandita simple y dividida por acciones
- La Compañía de Responsabilidad Limitada
- La Compañía Anónima; y,
- La compañía de Economía Mixta.

Considerando el tipo de empresa que deseamos formar hemos decidido conformar una Compañía de Responsabilidad Limitada.

Compañía de responsabilidad limitada:

La compañía se contrae entre tres o más personas, no debe exceder de quince personas caso contrario deberá transformarse en otro tipo de compañía o liquidarse,

los socios responderán sus obligaciones sociales hasta en monto de sus aportaciones individuales y harán comercio bajo una razón social o eliminación objetiva, la misma en la que añadirá la palabra “Compañía Limitada” o su abreviatura “Cia. Ltda.”

Para efectos fiscales y tributarios, esta clase de compañía es considerada como sociedad de capital y el mismo está formado por las aportaciones de los socios y no podrá ser inferior a US\$400.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito y pagado por lo menos en un cincuenta por ciento de cada participación; las aportaciones pueden ser en numerarios o especie, el saldo del capital deberá ser entregado en un plazo no mayor de doce meses contados desde la fecha de la constitución de la compañía.

La escritura pública de formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordena la publicación por una sola vez del extracto de la escritura, otorgado por la Superintendencia en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y colocará la inscripción de la misma en el Registro Mercantil.

La Escritura debe contener lo siguiente:

- Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social si fueren jurídicas y en ambos casos la nacionalidad y domicilio.
- La denominación o razón social de la Compañía.
- El Objeto social adecuadamente concretado
- La duración de la Compañía
- El Domicilio de la Compañía
- El valor del Capital Social con la expresión del número de las participaciones en las que estuvieran divididas y el valor nominal de las mismas.

- La indicación de las aportaciones que cada socio pague en numerario o especie, el valor tributado a estas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo.
- La forma en que establecerá la administración y fiscalización de la compañía (si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización) y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal.
- La forma de deliberar y tomar resoluciones en la Junta General de Socios y el modo de convocarla y constituir la.
- Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se oponga a lo dispuesto en esta Ley.

Requisitos para ser autorizado como consolidadora y/o desconsolidadora de carga

Requisitos legales

- Copia de las escrituras de constitución de la empresa, mismas en las que debe constar que su objeto social contempla esta actividad.
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa
- Copia del Registro Único de Contribuyentes
- Si se tratara de una empresa extranjera adicionalmente debe demostrar que está domiciliada en el país.
- Balance auditado de los últimos dos ejercicios económicos.
- Copia notariada de las declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económicos.
- Presentación de la garantía correspondiente ante la SENA E.
- Carta-poder del consolidador y/o desconsolidador extranjero, legalizada por el cónsul del Ecuador en el lugar de su domicilio, autorizando que el desconsolidador ecuatoriano actúe como tal a su nombre y representación, conteniendo el compromiso de atender y responder por su intermedio los reclamos que debidamente justificados se presenten sobre el transporte de las mercancías consolidadas.

- Carta de existencia de la compañía extranjera mediante la cual se establezca la actividad de la compañía otorgante, protocolizada y legalizada por el cónsul ecuatoriano en el lugar de su domicilio.
- Registro de Consolidador / Desconsolidador de carga aérea, otorgado por la autoridad competente.
- Certificación emitida por la Autoridad Aeroportuaria o su concesionaria, que acredite la respectiva autorización de un espacio físico, que deberá contar con todas las seguridades correspondientes (alarmas contra robo e incendio).

Requerimientos físicos y técnicos mínimos

- Área de Oficina: 60 m²
- Servicios sanitarios básicos.
- Sistema eléctrico normalizado.
- Equipos de oficina indispensables
- Iluminación y ventilación eficientes.
- Alarma contra robo e incendio.
- Cumplir con los sistemas de seguridad e higiene industrial, exigidos por el cuerpo de bomberos y el respectivo reglamento del IESS.
- Programa contable completo que incluya el control de bodegas e inventarios con interconexión a la SENA E.
- Acceso a Internet y correo electrónico.
- Seguridades para funcionamiento del sistema informático, mismo que deberá ser compatible con el requerido por la SENA E para interconexión.
- Dos líneas telefónicas
- Es necesario que la (s) persona (s) que dirija el área de Importaciones y/o Exportaciones tenga dominio del idioma inglés.

Requerimiento de documentación para realizar la inspección

- Diagrama de flujo de las operaciones
- Planos de implantación general.
- Detalle de seguridad física

- Documentos que puedan determinar la propiedad o forma de uso de los equipos
- Sobre los equipos y maquinarias (montacargas, balanzas, otros), necesarios para operar como consolidadoras y/o desconsolidadoras de carga, estos pueden ser propios o de terceros y deberán justificar su adquisición legal o en su defecto contar con la respectiva autorización de prestación de servicio.
- Descripción del sistema de inventario e informático (Impresión de pantallas principales)
- Descripción del equipo informático
- Impresoras
- Línea telefónica convencional digital, sin ruido
- Conexión a Internet con cualquiera de los proveedores o ISP de la localidad
- Cuenta de correo electrónico (e-mail) con su proveedor local. (No se recomienda correos gratuitos, o vía webmail, ya sean nacionales o internacionales.)
- Contar con DATA ENTRY
- Cuenta de Correo Seguro
- Sistema de Comunicaciones
- Determinación del tipo de mercancías destinadas a consolidar y/o desconsolidar

Adicional: Copia de escritura de compra-venta de las instalaciones o contrato de arrendamiento.

3.7.4. Proceso de exportación consolidadora de carga

¿Qué es una Exportación?

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

El trámite o proceso de una exportación está integrado por varios actores como son: el exportador, consignatario, agencia de carga, aduana. Y comprende dos fases:

Fase de pre-embarque

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).

- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

Fase post-embarque

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 canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico/Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico/Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

VERIFICAR ESTATUS FITOSANITARIO Verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso a los productos de origen vegetal ecuatorianas

a través del Estatus Fitosanitario. ¿Qué es un Estatus Fitosanitario? Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en el Ecuador para revisión y aprobación del país de destino (análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, etc.).

REGISTRO EN AGROCALIDAD: Solicitar el registro de operador en la página web de AGROCALIDAD según si el usuario es Exportador, Productor, Productor – Exportador.

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA INSPECCIÓN: RUC, copia de cédula, constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador – productor) Factura de pago según la solicitud del registro.

INSPECCION: Un auditor de AGROCALIDAD realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documento requerido, y prepara un reporte el cual debe ser aprobado por AGROCALIDAD.

SOLICITAR CERTIFICADO FITOSANITARIO: El certificado Fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma. Se solicita una inspección o pre-inspección (si el lugar de acopio o cultivo sea fuera del lugar de salida de la carga) esto se realiza en el punto de control (Aeropuertos, Puertos Marítimos, Pasos Fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de AGROCALIDAD en el caso de una pre-inspección.

DOCUMENTOS REQUERIDOS: Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. En el caso de pre-inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeara por el Certificado Fitosanitario en el punto de control.

CAPÍTULO IV

4. Estudio económico y financiero

En este capítulo se tiene como objetivo la descripción detallada de las necesidades de dinero para materializar el proyecto, así como la forma en que se financiarían dichas inversiones, además se obtiene como consecuencia del estudio de mercado y técnico, especialmente éste último, permiten identificar los recursos necesarios para la operación del proyecto, establecer las condiciones y requerimientos para el adecuado funcionamiento. Ahora en el estudio económico y financiero, se debe convertir los elementos a valores monetarios para establecer el monto de los recursos financieros que serán necesarios para la implementación y operación; y, confrontar los ingresos esperados con los egresos, para pronosticar los resultados de la operación.

Estudio económico

4.1. Pre inversión

Es la inversión inicial y que comprende la adquisición de todos los activos diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa. Se entiende por activo intangible al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento; y que incluyen los siguientes gastos:

- De organización (constitución, patentes, marcas, diseños comerciales, etc.)
- De investigación (estudio de mercado, estudio técnico, asistencia técnica o transferencia de tecnología, evaluación y fiscalización de obras, etc.)
- De instalación (instalaciones de maquinaria, bienes muebles, etc.)

Los activos intangibles están sujetos de amortización, afectan al flujo de caja por una disminución de la renta imponible y por lo tanto de los impuestos pagaderos.

Cuadro No. 12
Gastos de pre inversión

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.		
GASTOS DE PRE INVERSIÓN (EN DÓLARES)		
DETALLE	PARCIAL	TOTAL
GASTOS DE BODEGA		200,00
Capacitación al personal	200,00	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Constitución de la empresa	1.500,00	1.980,00
Permisos y patentes	100,00	
Capacitación al personal	200,00	
Escalamiento y contingentes 10%	180,00	
GASTOS DE OPERACIÓN Y VENTAS		280,00
Investigación de mercado	80,00	
Capacitación al personal	200,00	
TOTAL GASTOS		2.460,00

Elaborado por: Los Autores

4.1.1. Amortizaciones

Las amortizaciones se aplican a los Activos Intangibles (Gastos de pre inversión) y son aquellos que no tienen forma física, pero que sin embargo tienen un valor a causa del derecho que tiene su dueño. Entre ellos podemos enumerar los siguientes:

- Patentes.- documento que confiere el estado y que le da derecho único para producir o comercializar productos y que prohíbe utilizar a la competencia
- Derecho de Llave.- La buena reputación de la compañía a diferencia de las demás, son derechos de buen nombre de la empresa
- Gastos de organización, de investigación, capacitación del personal, gastos previos al funcionamiento de la empresa.

De acuerdo con el Código Tributario del Ecuador, la amortización es una deducción a que tienen derecho los contribuyentes por los gastos diferidos, los mismos que se los realizan en un tiempo mínimo de 5 años.

Cuadro No. 13

Amortización gastos de pre inversión

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.				
AMORTIZACIÓN GASTOS DE PRE INVERSIÓN (EN DÓLARES)				
DETALLE	TOTAL	ANUAL	MENSUAL	HORA
Gastos De Bodega	200,00	40,00	3,33	0,01
Gastos Administrativos	1.980,00	396,00	33,00	0,02
Gastos De Operación Y Ventas	280,00	56,00	4,67	0,01
TOTAL GASTOS	2.460,00	492,00	41,00	0,04

Elaborado por: Los Autores

4.2. Inversión

La inversión comprende todos los bienes muebles e inmuebles requeridos para poner en funcionamiento la empresa y pertenecen al activo fijo o tangible. Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros.

Se les llama fijo porque la empresa puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas. En el caso del costo del terreno, éste debe incluir el precio de compra del lote, las comisiones a agentes, honorarios y gastos notariales; y aun, el costo de demolición de estructuras existentes que no se necesiten para los fines que se pretenda dar al terreno.

Las estimaciones de las inversiones fijas se las hicieron como culminación del estudio de ingeniería del proyecto en el que se definió la capacidad, proceso, especificaciones y equipos a ser usados en el proyecto. Todos los datos relacionados a ingresos, costos y gastos son supuestos, como datos referenciales para elaborar los presupuestos. Estos activos son destinados a la producción de un bien o a la prestación del servicio y no están destinados a la venta de los clientes. La inversión necesaria para nuestro proyecto se estima en **116.753,29 dólares**.

Cuadro No. 14
Inversión en activos fijos

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.					
INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS (EN DÓLARES)					
INMUEBLES					
DETALLE	CANT.	V/U	VALOR COMPRA		
Terreno (m2)	450	30	13500,00		
Construcción de Edificio (oficinas, bodega)	1		50000,00		
TOTAL INMUEBLES			63500,00		
BODEGA					
DETALLE	MARCA	AÑO	CANT.	V/U	V/COMPRA
Balanza de suelo 6 Ton.	PCE-TP	2013	1	4.500,00	4.500,00
Access point	HP	2013	1	35,00	35,00
Impresora	EPSON	2013	1	280,00	280,00
Computador	INTEL	2013	1	633,79	633,79
Porta lápices	Eagle	2013	1	1,70	1,70
Saca grapas	KW	2013	1	0,36	0,36
Papelera metálica	Selecta	2013	1	8,93	8,93
Transportadores (bandas)	Artesas	2013	1	3.280,00	3.280,00
Pallets	PEP	2013	25	8,00	200,00
Chaleco reflectivo	3M	2013	3	7,50	22,50
KIT de seguridad*	3M	2013	3	100,00	300,00
Ropa de trabajo	3M	2013	3	65,00	195,00
Equipo para enfriamiento	IMAEC	2013	1	10.000,00	10.000,00
Estibador Manual 2.5 Ton.	Caterpillar	2012	2	500,00	1.000,00
Montacargas 3 Ton.	Caterpillar	2012	1	23.120,00	23.120,00
TOTAL BODEGA					43.577,28
ADMINISTRACIÓN					
DETALLE	MARCA	AÑO	CANT.	V/U	V/COMPRA
Reloj Biométrico	EP	2013	1	200,00	200,00
Escritorio junior	CREDIMUEBLE	2013	2	140,00	280,00
Estación de trabajo	CREDIMUEBLE	2013	2	440,00	880,00
Torino divisiones	CREDIMUEBLE	2013	3	200,00	600,00
Torino puertas cajones	CREDIMUEBLE	2013	1	270,00	270,00
Sillas	CREDIMUEBLE	2013	4	45,00	180,00
Sillón Grace	CREDIMUEBLE	2013	1	100,00	100,00
Archivador 4 gavetas	CREDIMUEBLE	2013	3	280,00	840,00

Teléfono	Panasonic	2013	2	35,00	70,00
Proyector Power Lite	EPSON	2013	1	607,14	607,14
Impresora multifunción L555	EPSON	2013	1	339,29	339,29
Flash memory 8GB	HP	2013	1	9,00	9,00
Papelera metálica	Selecta	2013	3	8,93	26,79
Perforadora	KW 912	2013	3	3,45	10,35
Tijera	Selecta	2013	1	0,31	0,31
Grapadora	Eagle 848	2013	2	7,23	14,46
Calculadora	CASSIO	2013	1	10,71	10,71
Sacapuntas de metal	Selecta	2013	2	0,27	0,54
Cúter	Selecta	2013	1	0,40	0,40
Saca grapas	KW	2013	3	0,36	1,08
Almohadilla	Hero	2013	3	0,80	2,40
Pincho papel	Selecta	2013	3	1,16	3,48
Porta recadero	Eagle	2013	2	1,70	3,40
Porta lápices	Eagle	2013	3	1,70	5,10
Dispensador de cinta	KW 3311	2013	2	3,48	6,96
Porta clips	Eagle	2013	3	0,63	1,89
Computador	INTEL	2013	3	633,79	1.901,37
TOTAL ADMINISTRACIÓN					6.364,67
OPERACIÓN Y VENTAS					
DETALLE	MARCA	AÑO	CANT.	V/U	V/COMPRA
Escritorio junior	CREDIMUEBLE	2013	1	149,69	149,69
Estación de trabajo	CREDIMUEBLE	2013	1	440,00	440,00
Torino puertas cajones	CREDIMUEBLE	2013	1	270,00	270,00
Archivador 4 gavetas	CREDIMUEBLE	2013	2	280,00	560,00
Sillas	CREDIMUEBLE	2013	4	45,00	180,00
Sillón Grace	CREDIMUEBLE	2013	1	100,00	100,00
Computador	INTEL	2013	2	633,79	1.267,58
Escáner WorkForce DS-30	EPSON	2013	1	236,61	236,61
Flash memory 8GB	HP	2013	1	9,00	9,00
Papelera metálica	Selecta	2013	2	8,93	17,86
Perforadora	KW 912	2013	1	3,45	3,45
Tijera	Selecta	2013	1	0,31	0,31
Grapadora	Eagle 848	2013	1	7,23	7,23
Calculadora	CASSIO	2013	2	10,71	21,42
Sacapuntas de metal	Selecta	2013	1	0,27	0,27
Cúter	Selecta	2013	1	0,40	0,40
Saca grapas	KW	2013	2	0,36	0,72

Almohadilla	Hero	2013	1	0,80	0,80
Pincho papel	Selecta	2013	1	1,16	1,16
Porta recadero	Eagle	2013	1	1,70	1,70
Porta lápices	Eagle	2013	2	1,70	3,40
Dispensador de cinta	KW 3311	2013	1	3,48	3,48
Porta clips	Eagle	2013	2	0,63	1,26
Teléfono	Panasonic	2013	1	35,00	35,00
TOTAL OPERACIÓN Y VENTAS					3.311,34
TOTAL INVERSIÓN					116.753,29

**KIT de seguridad = casco, botas, guantes, gafas, orejeras y tapones*

Elaborado por: Los Autores

4.2.1. Depreciaciones

Es un gasto que se aplica a los activos fijos, por pérdida paulatina de su valor por desgaste en el uso y por obsolescencia. Es la pérdida de valor que sufren un bien o activo al pasar los años. Asimismo de conformidad con el Código de Tributario señala para ser considerado como gastos la siguiente escala:

Cuadro No. 15
Cuadro de depreciaciones

CLASE DE ACTIVO	% DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL
Muebles y enceres	10	10
Equipo de oficina	10	10
Maquinaria y equipo	10	10
Herramientas	10	10
Vehículos	20	5
Equipo de cómputo	33,33	3
Edificios	5	20

Elaborado por: Los Autores

Para el cálculo de la depreciación se la hará en base al método de línea recta, para todos los activos fijos de la empresa. La depreciación anual de los activos de nuestra empresa será de **9.515,96 dólares**.

Cuadro No. 16
Depreciación de activos fijos

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.						
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS (EN DÓLARES)						
DEPRECIACIÓN EDIFICIO						
DETALLE	VALOR	SALVAMIENTO	DEPRECIACIÓN	MENSUAL	ANUAL	HORA
Edificio (oficinas y planta)	50000,00	2500,00	47500,00	197,92	2375,00	1,27
SUMA	50000,00	2500,00	47500,00	197,92	2375,00	1,27
DEPRECIACIÓN BODEGA						
DETALLE	VALOR	SALVAMIENTO	DEPRECIACIÓN	MENSUAL	ANUAL	HORA
Balanza de suelo 6 Ton.	4.500,00	450,00	4.050,00	33,75	405,00	0,22
Access point	35,00	11,67	23,33	0,65	7,78	0,01
Impresora	280,00	93,32	186,68	5,19	62,23	0,03
Computador	633,79	211,24	422,55	11,74	140,85	0,08
Porta lápices	1,70	0,17	1,53	0,01	0,15	0,01
Saca grapas	0,36	0,04	0,32	0,00	0,03	0,01
Papelera metálica	8,93	0,89	8,04	0,07	0,80	0,01
Transportadores (bandas)	3.280,00	328,00	2.952,00	24,60	295,20	0,16
Pallets	200,00	20,00	180,00	1,50	18,00	0,01
Chaleco reflectivo	22,50	2,25	20,25	0,17	2,03	0,01
KIT de seguridad	300,00	30,00	270,00	2,25	27,00	0,01
Ropa de trabajo	195,00	19,50	175,50	1,46	17,55	0,01
Equipo de enfriamiento	10.000,00	1.000,00	9.000,00	75,00	900,00	0,48
Estibador Manual 2.5 Ton.	1.000,00	100,00	900,00	7,50	90,00	0,05
Montacargas 3 Ton.	23.120,00	4.624,00	18.496,00	308,27	3.699,20	1,98
SUMA	43.577,28	6.891,08	36.686,20	472,15	5.665,82	3,07
DEPRECIACIÓN ADMINISTRACIÓN						
DETALLE	VALOR	SALVAMIENTO	DEPRECIACIÓN	MENSUAL	ANUAL	HORA
Reloj Biométrico	200,00	66,66	133,34	3,70	44,45	0,02
Escritorio junior	280,00	28,00	252,00	2,10	25,20	0,01
Estación de trabajo	880,00	88,00	792,00	6,60	79,20	0,04
Torino divisiones	600,00	60,00	540,00	4,50	54,00	0,03
Torino puertas cajones	270,00	27,00	243,00	2,03	24,30	0,01
Sillas	180,00	18,00	162,00	1,35	16,20	0,01
Sillón Grace	100,00	10,00	90,00	0,75	9,00	0,01
Archivador 4 gavetas	840,00	84,00	756,00	6,30	75,60	0,04
Teléfono	70,00	7,00	63,00	0,53	6,30	0,01

Proyector Power Lite	607,14	202,36	404,78	11,24	134,93	0,07
Impresora multifunción L555	339,29	113,09	226,20	6,28	75,40	0,04
Flash memory 8GB	9,00	3,00	6,00	0,17	2,00	0,01
Papelera metálica	26,79	2,68	24,11	0,20	2,41	0,01
Perforadora	10,35	1,04	9,32	0,08	0,93	0,01
Tijera	0,31	0,03	0,28	0,00	0,03	0,01
Grapadora	14,46	1,45	13,01	0,11	1,30	0,01
Calculadora	10,71	1,07	9,64	0,08	0,96	0,01
Sacapuntas de metal	0,54	0,05	0,49	0,00	0,05	0,01
Cúter	0,40	0,04	0,36	0,00	0,04	0,01
Saca grapas	1,08	0,11	0,97	0,01	0,10	0,01
Almohadilla	2,40	0,24	2,16	0,02	0,22	0,01
Pincho papel	3,48	0,35	3,13	0,03	0,31	0,01
Porta recadero	3,40	0,34	3,06	0,03	0,31	0,01
Porta lápices	5,10	0,51	4,59	0,04	0,46	0,01
Dispensador de cinta	6,96	0,70	6,26	0,05	0,63	0,01
Porta clips	1,89	0,19	1,70	0,01	0,17	0,01
Computador	1.901,37	633,73	1.267,64	35,21	422,55	0,23
SUMA	6.364,67	1.349,62	5.015,05	81,42	977,03	0,68
DEPRECIACIÓN OPERACIÓN Y VENTAS						
DETALLE	VALOR	SALVAMIENTO	DEPRECIACIÓN	MENSUAL	ANUAL	HORA
Escritorio junior	149,69	14,97	134,72	1,12	13,47	0,01
Estación de trabajo	440,00	44,00	396,00	3,30	39,60	0,02
Torino puertas cajones	270,00	27,00	243,00	2,03	24,30	0,01
Archivador 4 gavetas	560,00	56,00	504,00	4,20	50,40	0,03
Sillas	180,00	18,00	162,00	1,35	16,20	0,01
Sillón Grace	100,00	10,00	90,00	0,75	9,00	0,01
Computador	1.267,58	422,48	845,10	23,47	281,70	0,15
Escáner WorkForce DS-30	236,61	78,86	157,75	4,38	52,58	0,03
Flash memory 8GB	9,00	3,00	6,00	0,17	2,00	0,01
Papelera metálica	17,86	1,79	16,07	0,13	1,61	0,01
Perforadora	3,45	0,35	3,11	0,03	0,31	0,01
Tijera	0,31	0,03	0,28	0,00	0,03	0,01
Grapadora	7,23	0,72	6,51	0,05	0,65	0,01
Calculadora	21,42	2,14	19,28	0,16	1,93	0,01
Sacapuntas de metal	0,27	0,03	0,24	0,00	0,02	0,01
Cúter	0,40	0,04	0,36	0,00	0,04	0,01
Saca grapas	0,72	0,07	0,65	0,01	0,06	0,01

Almohadilla	0,80	0,08	0,72	0,01	0,07	0,01
Pincho papel	1,16	0,12	1,04	0,01	0,10	0,01
Porta recadero	1,70	0,17	1,53	0,01	0,15	0,01
Porta lápices	3,40	0,34	3,06	0,03	0,31	0,01
Dispensador de cinta	3,48	0,35	3,13	0,03	0,31	0,01
Porta clips	1,26	0,13	1,13	0,01	0,11	0,01
Teléfono	35,00	3,50	31,50	0,26	3,15	0,01
SUMA	3.311,34	684,16	2.627,18	41,51	498,11	0,43
SUMA DEPRECIACIÓN	103.253,29	11.424,86	91.828,43	793,00	9.515,96	5,44

Elaborado por: Los Autores

4.3. Capital de trabajo

Éste es utilizado para financiar los costos que requiere el proyecto a su comienzo como son: arriendos, sueldos y salarios, gastos básicos, suscripciones, entre otros. Éstos permiten responder a los costos de gastos operativos hasta poder generar ingresos por ventas, evitando caer en un déficit de efectivo.

Cuadro No. 17
Capital de trabajo

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.			
CAPITAL DE TRABAJO			
DETALLE	SUBPARCIAL	PARCIAL	TOTAL
COSTO DE BODEGA			23.626
Costos directos COMEX		12.778	
Mano de obra directa		4.800	
Costos indirectos		6.048	
GASTOS OPERACIONALES			17.162
<u>Gastos Administrativos</u>		10.558	
Personal	9.780		
Suministro y materiales	131		
Insumos	647		
<u>Gastos Operación y Ventas</u>		6.603	
Personal	5.280		
Suministro y materiales	731		
Insumos	592		
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO SEMESTRAL			40.788

Elaborado por: Los Autores

El capital de trabajo corresponde a 40.788 USD y la inversión total sería de:

Cuadro No. 18

Inversión total

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.		
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO		
DETALLE	PARCIAL	TOTAL
GASTOS DE PRE INVERSIÓN		2.460
INVERSIÓN		116.753
Inmuebles	63.500	
Bodega	43.577	
Administración	6.365	
Ventas	3.311	
CAPITAL DE TRABAJO		40.788
INVERSIÓN TOTAL		160.001

Elaborado por: Los Autores

La inversión total del proyecto es de 160.001 USD.

4.3.1. Financiamiento

Una vez que se ha definido el tipo de inversiones del proyecto y sus valores se deben identificar cual va a ser la fuente de financiamiento.

Existen dos fuentes de financiamiento y son:

Fuentes Internas.- Estas provienen de las aportaciones que realizarán los inversionistas ya sea en efectivo o en especies.

Fuentes Externas.- Estas se refieren a préstamos bancarios, arrendamiento mercantil, financiamiento con proveedores como en maquinaria y equipo.

Tomando en cuenta que de acuerdo a la legislación tributaria, la ley de tributación premia la utilización del recurso ajeno al disminuir la base impositiva por cuanto el costo financiero es imputable al pago de impuesto al disminuir la base impositiva

legal, se aconseja que la estructura del financiamiento sea favoreciendo la utilización del recurso ajeno.

Para el proyecto se utilizará ambas fuentes detalladas a continuación: el 30% serán recursos propios de los accionistas, mientras el 70% será financiado mediante un préstamo bancario con la CFN, a tasa del 12% de interés anual que se pagará en cinco años plazo. La inversión inicial es en la que el inversionista debe incurrir para la elaboración del proyecto.

Cuadro No. 19
Fuentes de financiamiento

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.	
FINANCIAMIENTO	
DETALLE	TOTAL
Crédito Bancario 70%	112.001
Capital Propio 30%	48.000
TOTAL USD	160.001

Elaborado por: Los Autores

4.4. Insumos

Son los llamados insumos y estos valores han sido relacionados en base a la tarifa comercial que se tienen en la actualidad para servicio haciendo una comparación con empresas de servicios similares y tomando en cuenta la necesidad del proyecto. Entre estos tomaremos en cuenta servicios como: agua potable, energía eléctrica, teléfono, internet y servicio de hosting para la página web.

Hoy en día es muy importante la publicidad de cualquier empresa y una forma de llegar a más clientes potenciales es a través de una página Web, por ello hemos decidido invertir en la contratación de un dominio en la página web www.ecuahosting.com, por la variedad de planes que ofrece a empresas.

Cuadro No. 20

Insumos

TRADE FLOWERS CIA. LTDA.		
INSUMOS (EN DÓLARES)		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Energía eléctrica	200,00	2.400,00
Agua potable	20,00	240,00
Teléfono	120,00	1.440,00
Internet	33,60	403,20
Hosting y dominio	9,17	110,00
TOTAL	382,77	4.593,20

Elaborado por: Los Autores

Los gastos por servicios básicos en los que va a incurrir la empresa son de **4.593,20 dólares** anualmente.

4.5. Suministros y materiales de oficina

El estudio de suministros y materiales de oficina para toda la empresa comprende básicamente la definición de las características técnicas de cada una de los materiales que intervienen, las cantidades requeridas que estarán en función de la capacidad (en este punto es muy importante el balance de materiales ya que así se determinan los consumos por día, por tonelada de producto final, etc.). Es importante además investigar las fuentes de abastecimiento, a fin de obtener la información de quienes son los principales proveedores que además se encuentren ubicados cerca a la empresa, para así tener los requerimientos suficientes en el momento oportuno.

En este caso se determinaron estos costos de acuerdo al tamaño de la empresa y las necesidades de cada uno de los componentes de las personas que conforman la organización, de esta forma se pidió una cotización a LIBRERÍA LA SELECTA para poder tener los valores reales de los mismos. (Ver anexo 8)

Cuadro No. 21
Suministros y materiales

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.			
SUMINISTROS Y MATERIALES			
DETALLE	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
Carpeta de cartón con vincha	50	0,15	7,60
Resma de papel bond 75 Gr. A-4	1	3,40	3,40
Caja de Clips Bene	1	0,22	0,22
Esfero Bic punto medio	24	0,23	5,47
Etiqueta adhesiva	1	0,36	0,36
Caja de Clips mariposa	1	1,21	1,21
Archivador Eco Bene oficio	1	1,61	1,61
Resaltador	1	0,45	0,45
Marcador Carioca X 12 punta fina	1	1,16	1,16
Sobre de manila F1-F2-F3-F4-F5-F6	6	0,57	3,43
Lápiz Faber Castell 1210/B	12	0,22	2,68
Borrador Pelikan PZ-20	20	0,16	3,22
Cinta adhesiva 18 X 40	1	0,45	0,45
Cinta Masking de 18 X 20	1	0,45	0,45
Caja de grapa Eagle 26/6 X 1.000 u.	1	0,27	0,27
Funda de ligas de colores	1	4,24	4,24
Tinta Kofa para sellos	1	0,45	0,45
Cinta de embalaje Shurtape 48 X 40	1	0,67	0,67
Notitas adhesivas 3 X 3	1	0,58	0,58
	SUB TOTAL		37,89
	IVA 12%		4,55
	TOTAL		42,44
	IMPREVISTO 3%		1,27
	TOTAL		43,71

Elaborado por: Los Autores

4.6. Costos

El costo es basado en las ventas del servicio que se va a brindar, en este caso es en base de las ventas de cada parte de la tramitación de la exportación de las flores.

En otras palabras es cuánto va costar el brindar el servicio planificado y por otra parte cual será la cantidad de ingresos que el inversionista recibirá.

En primera instancia se debe determinar los costos directos e indirectos que se van a presentar en un período determinado para la realización del servicio.

Los costos pueden ser:

➤ Costos Fijos

Estos costos son los aquellos que existen haya o no producción y por lo tanto no están en relación con el volumen de producción de la empresa, dentro de los cuales se toman en cuenta a los gastos de depreciación, impuestos prediales, sueldos administrativos, intereses por créditos, entre otros.

Existe además una clasificación de estos costos en los que se destacan los siguientes:

- ✓ Costos efectivos o reales: que son aquellos que representan un desembolso efectivo por parte de la empresa hacia terceros.
- ✓ Costos fijos imputados que son los intereses del capital propio y depreciaciones, que no son egresos reales sino que se registran únicamente como asientos contables para la evaluación del proyecto y que además son utilizados como escudos fiscales con el objeto de disminuir la base imponible para reducir el pago de impuestos.

➤ Costos Variables

Son aquellos que varían dependiendo el volumen de producción.

➤ Costos Mixtos

Están conformados por un componente de costo fijo y uno variable, es decir una parte de este costo permanecerá constante independiente de los niveles de producción, mientras que la otra parte tendrá una variación dependiendo del volumen de producción.

➤ Costos De Producción

Estos costos están relacionados con la producción ya sea del bien o del servicio estos costos pueden ser los costos indirectos (materia prima, mano de obra directa, materiales directos e indirectos) así también se debe tomar en

cuenta los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

Para el presente proyecto de tomarán en cuenta ciertos costos en las exportaciones que registrarán varios servicio necesarios de comercio exterior y estos serán los costos directos.

Cuadro No. 22
Costos de producción

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.						
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
COSTO DIRECTO						
TRANSPORTE AÉREO	COSTO	ENVÍOS	KG	ANUAL	SEMESTRAL	MENSUAL
Flete internacional (Kg)	0,65		5370,00	3490,50	1745,25	290,88
Documentos de exportación	60,00	144		8640,00	4320,00	720,00
Transporte interno	2,50			13425,00	6712,50	1118,75
Comisión IATA	50,00					
TOTALES				25555,50	12777,75	2129,63
MANO DE OBRA DIRECTA			CANT	ANUAL	SEMESTRAL	MENSUAL
Estibador			2	9600,00	4800,00	800,00
TOTALES				9600,00	4800,00	800,00
TOTAL COSTOS DIRECTOS				35155,50	17577,75	1918,75
COSTO INDIRECTO						
MATERIALES INDIRECTOS	UNIDAD	CANT	UNITARIO	ANUAL	SEMESTRAL	MENSUAL
Pallets	U	100	8,00	800,00	400,00	66,67
TOTALES				800,00	400,00	66,67
MANO DE OBRA INDIRECTA				ANUAL	SEMESTRAL	MENSUAL
Jefe de planta				5400,00	2700,00	450,00
TOTALES				5400,00	2700,00	450,00
DETALLE				ANUAL	SEMESTRAL	MENSUAL
Suministros y materiales				14,57	7,28	1,21
Insumos (luz, agua, teléfono, internet)				176,20	88,10	14,68
Depreciación				5665,82	2832,91	472,15
Amortización				40,00	20,00	3,33
TOTALES				5896,59	2948,29	491,38
TOTAL COSTO INDIRECTO				12096,59	6048,29	1008,05
TOTAL COSTO DIRECTO Y COSTO INDIRECTO				47252,09	23626,04	2926,80

Elaborado por: Los Autores

4.7. Gastos

Se conceptúan gastos a toda clase de desembolsos monetarios o crediticios realizados por las entidades en cada ejercicio o período contable que generalmente, significan disminuciones de utilidades y que cuando sobrepasan en valores a las rentas, originan pérdida o déficit en el período o ejercicio contable de su registro.

Por otra parte, los gastos cuando se pagan en efectivo representan disminución del activo disponible; y cuando no se pagan en dinero constituyen crédito por pagar que incrementan el pasivo empresarial.

4.7.1. Gastos administrativos

Los gastos administrativos son aquellos como los sueldos y salarios, suministros y materiales, insumos, depreciaciones, telecomunicaciones, amortizaciones.

Que son necesarios para el adecuado funcionamiento del área administrativa de la empresa, y tener el más óptimo desempeño del personal que labore en ella. Ya que al abastecernos de los mejores servicios en telecomunicaciones, suministros de oficina, insumos e incluso del personal mejor capacitado ayudara a brindar un mejor servicio a nuestros cliente tanto en el país como en el exterior.

Cuadro No. 23

Sueldos y salarios administrativos

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.			
SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS (EN DÓLARES)			
PUESTO	SUELDO	SEMESTRAL	ANUAL
Gerente	500,00	3000,00	6000,00
Secretaria	450,00	2700,00	5400,00
Contadora	450,00	2700,00	5400,00
Conserje	350,00	2100,00	4200,00
TOTAL	1.750,00	10500,00	21000,00

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 24
Gastos administrativos

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.			
GASTOS ADMINISTRATIVOS (EN DÓLARES)			
DETALLE	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
Sueldos y salarios administrativos	1.750,00	10.500,00	21.000,00
Insumos (luz, agua, teléfono, internet)	98,70	592,20	1.184,40
Servicios Web	9,17	55,00	110,00
Suministros de oficina	21,85	131,13	262,26
Gastos amortización	33,00	198,00	396,00
Gastos depreciación	279,34	1.676,02	3.352,03
Total	2.192,06	13.152,35	26.304,69

Elaborado por: Los Autores

4.7.2. Gastos de operación y ventas

Son los gastos que se generan por la venta del servicio, es decir relacionados con la acción de vender, entre estos están las movilizaciones internas, además de los sueldos, insumos, telecomunicaciones, depreciaciones y amortizaciones que también son parte de esta área, ya que este departamento de la empresa es la que se comunica con los clientes nacionales, internacionales, y realiza los tramites respectivos de exportación en el sistema del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador que es el ECUAPASS.

Cuadro No. 25
Sueldos y salarios operación y ventas

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.			
SUELDOS Y SALARIOS OPERACIÓN Y VENTAS (EN DÓLARES)			
PUESTO	SUELDO	SEMESTRAL	ANUAL
Coordinador de exportaciones	500,00	3000,00	6000,00
Asistente de exportaciones	400,00	2400,00	4800,00
TOTAL	900,00	5400,00	10800,00

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 26

Gastos de operación y ventas

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.			
GASTOS OPERACIÓN Y VENTAS (EN DÓLARES)			
DETALLE	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
Sueldos y salarios ventas	900,00	5.400,00	10.800,00
Insumos (luz, agua, teléfono, internet)	98,70	592,20	1.184,40
Suministros de oficina	21,85	131,13	262,26
Gastos de amortización	4,67	28,00	56,00
Gastos de depreciación	41,51	249,06	498,11
Movilización interna	100,00	600,00	1.200,00
Total	1.166,73	7.000,39	14.000,77

Elaborado por: Los Autores

4.7.3. Gastos financieros

Estos gastos son generados para financiar las inversiones con recursos externos. La inversión que se necesita para emprender el proyecto es de USD, el 30% valor total será aporte de los socios, mientras el 70% será solicitado a través de un crédito a la CFN el valor que solicitaremos es de USD. Para poder financiar el proyecto existirá un préstamo el cual generará intereses del capital amortizado, el cual se realizará por medio de cuotas fijas en pagos periódicos.

- Monto a financiar: 112.001 USD
- Tasa de Interés: 0,12 = 12%
- Plazo: 5 años
- Pagos: Mensuales

La cuota fija a pagarse durante cinco años de plazo y que se realizará cada mes es de 2.431,39 dólares.

A continuación se presenta la tabla de amortización de los pagos que se realizar durante los 5 años que durara el crédito:

Cuadro No. 27
Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
Nº	PAGO CAPITAL	PAGO INTERÉS	PAGO MENSUAL	SALDO
0	0	0	0	112001,00
1	1371,39	1120,01	2491,39	110629,31
2	1385,10	1106,29	2491,39	109244,21
3	1398,95	1092,44	2491,39	107845,26
4	1412,94	1078,45	2491,39	106432,32
5	1427,07	1064,32	2491,39	105005,24
6	1441,34	1050,05	2491,39	103563,90
7	1455,75	1035,64	2491,39	102108,15
8	1470,31	1021,08	2491,39	100637,84
9	1485,02	1006,38	2491,39	99152,82
10	1499,87	991,53	2491,39	97652,96
11	1514,86	976,53	2491,39	96138,09
12	1530,01	961,38	2491,39	94608,08
13	1545,31	946,08	2491,39	93062,77
14	1560,77	930,63	2491,39	91502,00
15	1576,37	915,02	2491,39	89925,63
16	1592,14	899,26	2491,39	88333,49
17	1608,06	883,33	2491,39	86725,43
18	1624,14	867,25	2491,39	85101,29
19	1640,38	851,01	2491,39	83460,91
20	1656,78	834,61	2491,39	81804,13
21	1673,35	818,04	2491,39	80130,77
22	1690,09	801,31	2491,39	78440,69
23	1706,99	784,41	2491,39	76733,70
24	1724,06	767,34	2491,39	75009,65
25	1741,30	750,10	2491,39	73268,35
26	1758,71	732,68	2491,39	71509,64
27	1776,30	715,10	2491,39	69733,34
28	1794,06	697,33	2491,39	67939,28
29	1812,00	679,39	2491,39	66127,28
30	1830,12	661,27	2491,39	64297,16
31	1848,42	642,97	2491,39	62448,74
32	1866,91	624,49	2491,39	60581,83
33	1885,58	605,82	2491,39	58696,26
34	1904,43	586,96	2491,39	56791,82

35	1923,48	567,92	2491,39	54868,35
36	1942,71	548,68	2491,39	52925,64
37	1962,14	529,26	2491,39	50963,50
38	1981,76	509,64	2491,39	48981,74
39	2001,58	489,82	2491,39	46980,17
40	2021,59	469,80	2491,39	44958,58
41	2041,81	449,59	2491,39	42916,77
42	2062,23	429,17	2491,39	40854,54
43	2082,85	408,55	2491,39	38771,69
44	2103,68	387,72	2491,39	36668,02
45	2124,71	366,68	2491,39	34543,30
46	2145,96	345,43	2491,39	32397,34
47	2167,42	323,97	2491,39	30229,92
48	2189,09	302,30	2491,39	28040,83
49	2210,99	280,41	2491,39	25829,84
50	2233,10	258,30	2491,39	23596,75
51	2255,43	235,97	2491,39	21341,32
52	2277,98	213,41	2491,39	19063,34
53	2300,76	190,63	2491,39	16762,58
54	2323,77	167,63	2491,39	14438,81
55	2347,01	144,39	2491,39	12091,81
56	2370,48	120,92	2491,39	9721,33
57	2394,18	97,21	2491,39	7327,15
58	2418,12	73,27	2491,39	4909,03
59	2442,30	49,09	2491,39	2466,73
60	2466,73	24,67	2491,39	0,00

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 28
Gasto financiero

GASTOS FINANCIEROS						
PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
MONTO	12504,11	10298,29	7812,72	5011,91	1855,90	37482,92

Elaborado por: Los Autores

4.8. Ingresos

Los ingresos esperados del proyecto están relacionados directamente a los niveles de cobertura de la demanda insatisfecha, para poder brindar el servicio a los exportadores. En función a la venta del servicio en valores nominales en dólares se podrá obtener los ingresos. El proyecto en su fase operativa, puede tener diversas fuentes de ingresos, dependiendo de la naturaleza del mismo y del volumen de actividades que desarrolla, entre las que se pueden citar:

- Ingresos por la venta del bien o servicio de la empresa.
- Ingresos por la venta de subproductos y /o desechos.
- Ingresos financieros.

Para el cálculo de los ingresos por venta de sus productos, existen varios factores:

- Pronóstico de ventas de acuerdo al estudio de mercado.
- Disponibilidad de recursos financieros.
- Capacidad de producción.
- Precios competitivos en el mercado.

Cuadro No. 29
Proyección de los ingresos

ACTIVIDAD	TASA CRECIMIENTO	PERIODO						
		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportación de flores Cotopaxi	11,21%	137934,90	153397,40	170593,25	189716,75	210984,00	234635,31	260937,93

Elaborado por: Los Autores

Evaluación financiera

Los objetivos para la evaluación del proyectos es la de establecer las bondades de las decisiones tomadas por los inversionistas de asignar los recursos generalmente escasos a una inversión específicas. Es muy importante la avaluación de un proyecto ya que se establece si el proyecto que se va a realizar es viable, es decir, si existen

las condiciones comerciales, técnicas y de infraestructura para concretar el mismo; así también determinar si es rentable o no, si va a generar ganancias o pérdidas para los inversionistas.

Para evaluar los proyectos existen instrumentos de evaluación, a través de los cuales se determinará si el proyecto es rentable o no; entre los principales se tiene:

4.9. Balance general

El estado de situación inicial permite conocer como va a iniciar la empresa, aquí se debe registrarse el activo corriente, al interior del mismo el capital de trabajo como rubro principal, así también el activo fijo tangible y el activo diferido.

Cuadro No. 30
Estado de situación inicial

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL AL 1 DE ENERO DEL 2014			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	40.788	PASIVO A LARGO PLAZO	112.001
Caja - Bancos	<u>40.788</u>	Préstamo Bancario	<u>112.001</u>
ACTIVO FIJO	116.753	PATRIMONIO	
Inmuebles Edificaciones	63.500	CAPITAL	48.000
Muebles y Enseres	4.850	Capital social	<u>48.000</u>
Equipo de Oficina	467,32		
Maquinaria, Equipo	42.618		
Equipo de Computación	<u>5.319</u>		
ACTIVO DIFERIDO	2.460		
Gastos de Organización	1.780		
Gastos de Investigación	80		
Gastos de Capacitación	<u>600</u>		
TOTAL ACTIVOS	160.001	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	160.001

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 31
Estado de situación final proyectado

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA. PROYECCIÓN ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 201X					
RUBRO	PERIODO				
	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE	163.349	159.040	153.815	147.512	139.944
Caja - Bancos	163.349	159.040	153.815	147.512	139.944
ACTIVO FIJO	107.237	107.237	107.237	107.237	107.237
Inmuebles Edificaciones	63.500	63.500	63.500	63.500	63.500
Muebles y Enseres	4.850	4.850	4.850	4.850	4.850
Equipo de Oficina	467	467	467	467	467
Maquinaria, Equipo	42.618	42.618	42.618	42.618	42.618
Equipo de Computación	5.319	5.319	5.319	5.319	5.319
Depreciación	9.516	9.516	9.516	9.516	9.516
ACTIVO DIFERIDO	1.968	1.968	1.968	1.968	1.968
Gastos de Organización	1.780	1.780	1.780	1.780	1.780
Gastos de Investigación	80	80	80	80	80
Gastos de Capacitación	600	600	600	600	600
Amortización	492	492	492	492	492
TOTAL ACTIVOS	272.554	268.245	263.020	256.717	249.149
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	188.833	173.073	155.187	134.889	111.856
15% Participación Trabajadores	8.187	10.811	13.713	16.920	20.464
23% Impuesto a la Renta	10.670	14.090	17.872	22.053	26.672
Sueldos y salarios	45.120	45.120	45.120	45.120	45.120
Beneficio por pagar	17.744	17.744	17.744	17.744	17.744
Intereses Bancarios	12.504	10.298	7.813	5.012	1.856
Préstamo Bancario	112.001	94.608	75.010	52.926	28.041
Amortización de la deuda	17.393	19.598	22.084	24.885	28.041
Crédito bancario	94.608	75.010	52.926	28.041	0
PATRIMONIO	83.721	95.172	107.833	121.828	137.293
CAPITAL DE TRABAJO					
Aporte socios	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
UTILIDADES	28.577	37.738	47.866	59.062	71.434
RESERVAS	7.144	9.434	11.967	14.766	17.859
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	272.554	268.246	263.021	256.718	249.149

Elaborado por: Los Autores

4.10. Estado de resultados

El estado de resultados brinda información de un período completo, de todas las erogaciones e ingresos en un lapso de tiempo determinado. Es en cual se refleja el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un período determinado, generalmente de un año.

Esto resulta de restar de los ingresos netos, todos los costos de producción tanto directos como indirectos, dentro de los cuales estarán tanto los desembolsos efectivos o reales sino únicamente asientos contables, como aquellos que no son desembolsos reales como es el caso de las depreciaciones y amortizaciones, pero que se los considera con el único fin de reducir la base imponible para efectos de utilidades y pago de impuestos.

La evaluación del proyecto se va realizar en base a los valores proyectados, es decir sobre los posibles resultados que tendrá el mismo, y por tanto se lo hará con una proyección a cinco años y basándose en las tasas de crecimiento de las exportaciones que se tomaron en cuenta anteriormente para la proyección de costos e ingresos.

En el proyecto el estado de resultado se proyectará a cinco años que corresponde el estudio y el indicador para la proyección es la tasa de crecimiento considerada para la proyección de los costos e ingresos del proyecto. Sin embargo se debe tomar en cuenta que los gastos administrativos del proyecto se incrementarán a partir del año 2015 ya que con el aumento de servicios habrá que realizar un aumento de personal, para ello hemos estimado un crecimiento del 15% en los nuevos gastos de ventas.

Así mismo cabe destacar que los gastos por depreciación aumentan a partir del año 2015 ya que existe un ascenso de activos por el aumento del personal, mientras que la amortización disminuye a partir de mismo año ya que los rubros como constitución de la compañía ya no existen. El gasto financiero comprende los intereses que serán pagados en cinco años por tanto solo se tomarán en cuenta en ese período.

Cuadro No. 32
Estado de resultados

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
VENTAS		170.593,25
COSTO DE PRODUCCIÓN		53.153,59
COSTO DIRECTO	35.155,50	
Costos Directos	25.555,50	
Mano de Obra Directa	<u>9.600,00</u>	
COSTOS INDIRECTOS	<u>17.998,09</u>	
Materiales Indirectos	800,00	
Mano de Obra Indirecta	11.301,50	
Suministros y Materiales	14,57	
Insumos	176,20	
Depreciación	5.665,82	
Amortización	<u>40,00</u>	
UTILIDAD BRUTA		117.439,66
GASTOS OPERACIONALES		62.862,15
GASTOS ADMINISTRATIVOS	32.478,23	
Personal	27.283,54	
Suministros y Materiales	262,26	
Servicios	1.184,40	
Depreciación	3.352,03	
Amortización	<u>396,00</u>	
GASTOS DE OPERACIÓN Y VENTAS	17.879,81	
Personal	14.679,04	
Suministros y Materiales	1.462,26	
Servicios	1.184,40	
Depreciación	498,11	
Amortización	<u>56,00</u>	
GASTOS FINANCIEROS	<u>12.504,11</u>	
Intereses Bancarios	<u>12.504,11</u>	
UTILIDAD OPERACIONAL		54.577,51
15% Participación trabajadores		<u>8.186,63</u>
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO		46.390,88
23% Impuesto a la Renta		<u>10.669,90</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO		35.720,98
RESERVAS		7.144,20
UTILIDAD NETA		28.576,79

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 33
Estado de resultados proyectado

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 201X					
RUBROS	PERIODO				
	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS	170.593,25	189.716,75	210.984,00	234.635,31	260.937,93
Costo Directo	35.155,50	38.988,83	43.397,15	48.466,72	54.296,73
Costos Directos	25.555,50	29.388,83	33.797,15	38.866,72	44.696,73
Mano De Obra Directa	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Costos Indirectos	17.998,09	17.998,09	17.998,09	17.998,09	17.998,09
Materiales Indirectos	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Mano De Obra Indirecta	11.301,50	11.301,50	11.301,50	11.301,50	11.301,50
Suministros Y Materiales	14,57	14,57	14,57	14,57	14,57
Insumos	176,20	176,20	176,20	176,20	176,20
Depreciación	5.665,82	5.665,82	5.665,82	5.665,82	5.665,82
Amortización	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Utilidad Bruta	117.439,66	132.729,84	149.588,77	168.170,50	188.643,11
Gastos Administrativos	32.478,23	32.478,23	32.478,23	32.478,23	32.478,23
Personal	27.283,54	27.283,54	27.283,54	27.283,54	27.283,54
Suministros Y Materiales	262,26	262,26	262,26	262,26	262,26
Servicios	1.184,40	1.184,40	1.184,40	1.184,40	1.184,40
Depreciación	3.352,03	3.352,03	3.352,03	3.352,03	3.352,03
Amortización	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00
Gastos De Operación Y Ventas	17.879,81	17.879,81	17.879,81	17.879,81	17.879,81
Personal	14.679,04	14.679,04	14.679,04	14.679,04	14.679,04
Suministros Y Materiales	1.462,26	1.462,26	1.462,26	1.462,26	1.462,26
Servicios	1.184,40	1.184,40	1.184,40	1.184,40	1.184,40
Depreciación	498,11	498,11	498,11	498,11	498,11
Amortización	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00
Gastos Financieros	12.504,11	10.298,29	7.812,72	5.011,91	1.855,90
Intereses Bancarios	12.504,11	10.298,29	7.812,72	5.011,91	1.855,90
Utilidad Operacional	54.577,51	72.073,51	91.418,01	112.800,54	136.429,17
15% Participación Trabajadores	8.186,63	10.811,03	13.712,70	16.920,08	20.464,38
Utilidad Antes Del Impuesto	46.390,88	61.262,48	77.705,30	95.880,46	115.964,80
23% Impuesto A La Renta	10.669,90	14.090,37	17.872,22	22.052,51	26.671,90
Utilidad Del Ejercicio	35.720,98	47.172,11	59.833,08	73.827,96	89.292,89
Reservas	7.144,20	9.434,42	11.966,62	14.765,59	17.858,58
UTILIDAD NETA	28.576,79	37.737,69	47.866,47	59.062,37	71.434,31

Elaborado por: Los Autores

4.11. Flujo de caja

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

Ejemplos de ingresos de efectivo son el cobro de facturas, el rendimiento de inversiones, los préstamos obtenidos, etc. Ejemplos de egresos de efectivo son el pago de facturas, el pago de impuestos, el pago de sueldos, el pago de préstamos, el pago de intereses, el pago de servicios de electricidad y agua, etc.

La diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo se conoce como saldo, el cual puede ser favorable o desfavorable.

A diferencia del estado de resultados, el flujo de caja muestra lo que realmente ingresa o sale de "caja"; por ejemplo, registra el pago de una compra, pero no la depreciación de un activo, que implica un gasto, pero no una salida de efectivo.

Este es uno de los elementos más importantes dentro de la evaluación de un proyecto que los indicadores de la valuación del proyecto que más adelante se verá serán basados en los resultados del mismo.

Existen ciertos rubros en el flujos de caja que pueden ser comunes, en la evaluación, pueden encontrarse así como los gastos administrativos, los ingresos por venta del servicio que no influirán en la toma de decisiones del inversionista, sin embargo, existen otros rubros que se registran solo por efecto del cambio, como maquinarias o equipos que hagan variar la estructura inicial de los costos e ingresos.

Es decir el flujo de caja es el saldo entre los ingresos y los egresos en un período determinado. Así también se debe tomar en cuenta que tanto las depreciaciones como las amortizaciones se sumarán ya que no son desembolsos reales durante el proyecto. De igual forma existe un préstamo que se encuentra amortizando la deuda durante cinco años y que va a estar registrada en cada mes durante ese período.

Cuadro No. 34
Flujo neto de caja

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.						
FLUJO NETO DE CAJA						
RUBROS	PERIODO					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS		170.593,25	189.716,75	210.984,00	234.635,31	260.937,93
Venta De Activos					1.772,75	
Costos Directos		25.555,50	29.388,83	33.797,15	38.866,72	44.696,73
Mano De Obra Directa		9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Materiales Indirectos		800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Mano De Obra Indirecta		11.301,50	11.301,50	11.301,50	11.301,50	11.301,50
Suministros Y Materiales		14,57	14,57	14,57	14,57	14,57
Insumos		176,20	176,20	176,20	176,20	176,20
Depreciación		5.665,82	5.665,82	5.665,82	5.665,82	5.665,82
Amortización		40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Gastos Administrativos		32.478,23	32.478,23	32.478,23	32.478,23	32.478,23
Personal		27.283,54	27.283,54	27.283,54	27.283,54	27.283,54
Suministros Y Materiales		262,26	262,26	262,26	262,26	262,26
Servicios		1.184,40	1.184,40	1.184,40	1.184,40	1.184,40
Depreciación		3.352,03	3.352,03	3.352,03	3.352,03	3.352,03
Amortización		396,00	396,00	396,00	396,00	396,00
Gastos De Operación Y Ventas		17.879,81	17.879,81	17.879,81	17.879,81	17.879,81
Personal		14.679,04	14.679,04	14.679,04	14.679,04	14.679,04
Suministros Y Materiales		1.462,26	1.462,26	1.462,26	1.462,26	1.462,26
Servicios		1.184,40	1.184,40	1.184,40	1.184,40	1.184,40
Depreciación		498,11	498,11	498,11	498,11	498,11
Amortización		56,00	56,00	56,00	56,00	56,00
Gastos Financieros		12.504,11	10.298,29	7.812,72	5.011,91	1.855,90
Utilidad Operacional		54.577,51	72.073,51	91.418,01	114.573,29	136.429,17
15% Participación Trabajadores		8.186,63	10.811,03	13.712,70	16.920,08	20.464,38
Utilidad Antes Del Impuesto		46.390,88	61.262,48	77.705,30	97.653,21	115.964,80
23% Impuesto A La Renta		10.669,90	14.090,37	17.872,22	22.460,24	26.671,90
Utilidad Neta		35.720,98	47.172,11	59.833,08	75.192,97	89.292,89
Inversión Inicial	160.001					
Inversión De Reposición					5.318,78	
Depreciación		9.515,96	9.515,96	9.515,96	9.515,96	9.515,96
Amortización		492,00	492,00	492,00	492,00	492,00
Amortización De La Deuda		17392,62	19598,43	22084,01	24884,81	28040,83
FLUJO NETO DEL EFECTIVO	160.001	28.336,33	37.581,64	47.757,04	54.997,35	71.260,03

Elaborado por: Los Autores

4.12. Valor actual neto

El VAN = valor actual neto

Es la evaluación de los flujos de fondos en términos de sus valores en el tiempo.

El valor actual neto “VAN”, conocido también como el valor presente neto “VPN”, compara a todos los ingresos y egresos del proyecto en un solo momento del tiempo. Permite conocer la cantidad máxima que una compañía estaría dispuesta a invertir en un proyecto.

El valor actual neto de una inversión corresponde al flujo neto de del efectivo (FNE) actualizado, con una determinada tasa de descuento, la misma que tendrá un valor que puede ser calculada en función al aporte propio y al monto financiado. Previo el cálculo del VAN, es necesario precisar que el Flujo Neto del Efectivo, puede ser constante anualmente o diferente; como también la tasa de actualización ser la misma cada año o por el contrario distinta.

Tabla No. 14
Valor actual neto positivo (12%)

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.						
VALOR ACTUAL NETO						
AÑOS	VALORES CORRIENTES		FACTOR ACTUALIZACIÓN		VALORES ACTUALIZADOS	
	INVERSIÓN	FNE	VA = 1/(1+i) ⁿ		INVERSIÓN	EGRESOS
0	160.001		1		160.001	
1		28.336,33	1/(1+0,12) ¹	0,8928571		25.300,29
2		37.581,64	1/(1+0,12) ²	0,7971939		29.959,85
3		47.757,04	1/(1+0,12) ³	0,7117802		33.992,52
4		54.997,35	1/(1+0,12) ⁴	0,6355181		34.951,81
5		71.260,03	1/(1+0,12) ⁵	0,5674269		40.434,85
	160.001	239.932,38			160.001	164.639,33
					VAN 1=	4.638,33

Elaborado por: Los Autores

Tabla No. 15
Valor actual neto negativo (20%)

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.						
VALOR ACTUAL NETO						
AÑOS	VALORES CORRIENTES		FACTOR ACTUALIZACIÓN		VALORES ACTUALIZADOS	
	INVERSIÓN	FNE	$VA = 1/(1+i)^n$		INVERSIÓN	EGRESOS
0	160.001		1		160.001	
1		28.336,33	$1/(1+0,20)^1$	0,8333333		23.613,61
2		37.581,64	$1/(1+0,20)^2$	0,6944444		26.098,36
3		47.757,04	$1/(1+0,20)^3$	0,5787037		27.637,18
4		54.997,35	$1/(1+0,20)^4$	0,4822531		26.522,64
5		71.260,03	$1/(1+0,20)^5$	0,4018776		28.637,81
	160.001	239.932,38			160.001	132.509,59
					VAN 2=	-27.491,40

Elaborado por: Los Autores

4.13. Tasa interna de retorno

El uso de la TIR como base de selección tiene algunas ventajas, en relación a otros métodos: El cálculo de la TIR no exige ningún juicio sobre la tasa de descuento a ser utilizada. En el TIR la tasa de retorno es deducida internamente de los datos del proyecto. Cuando se utiliza la Tasa Interna de Retorno como base de aceptación de un proyecto, se tomaría la decisión de implementarlo si ésta es mayor que un mínimo de rendimiento fijado por el inversionista. En cambio, si se trata de elegir entre varios proyectos, se seleccionará aquel proyecto que tenga la TIR más alta. Es aquella tasa de descuento que iguala el Valor Actual de los egresos costos e inversiones con el valor actual de los ingresos previstos. Describe el retorno de la inversión en forma porcentual durante el tiempo establecido del funcionamiento del proyecto.

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right]$$

$$TIR = 0,12 + (0,20 - 0,12) \left[\frac{4638,33}{4638,33 - (-27491,40)} \right]$$

$$TIR = 0,12 + (0,08) \left[\frac{4638,33}{32129,73} \right]$$

$$TIR = 0,12 + (0,08)(0,144362557)$$

$$TIR = 0,12 + 0,011549$$

$$TIR = 0,13154901 * 100\%$$

$$\mathbf{TIR = 13,15\%}$$

4.14. Período de recuperación de la inversión

Es en el cual se va a medir el tiempo en que se va a recuperar la inversión. Permite determinar el número de períodos necesarios para que el inversionista recupere la inversión inicial.

Cuadro No. 35

Período de recuperación de la inversión

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.					
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN					
INVERSIÓN	AÑO				
	1	2	3	4	5
160.001	28.336	37.582	47.757	54.997	71.260
PERIODO 1-3	113.675				
DIFERENCIA	46.326				
	0,84				
MESES	10				
DÍAS	3				

Elaborado por: Los Autores

Después de haber hecho el PRI podemos ver que la inversión se recuperara a los 3 años 10 meses y 3 días ya que cada año se obtienen resultados positivos que permiten cubrir la deuda de manera eficiente y pronta.

4.15. Relación beneficio / costo

Contrario al VAN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada dólar que se ha invertido.

Para el cómputo de la Relación Beneficio Costo (B/C) también se requiere de la existencia de una tasa de descuento para su cálculo.

En la relación de beneficio/costo, se establecen por separado los valores actuales de los ingresos y los egresos, luego se divide la suma de los valores actuales (actualizados) de los ingresos y egresos.

Situaciones que se pueden presentar en la Relación Beneficio / Costo:

- Relación B/C >0
Si el índice es positivo o cero, el proyecto debe aceptarse.
- Relación B/C < 0
Si el índice es negativo, el proyecto debe rechazarse.

Aplicación:

Tabla No. 16
Relación beneficio / costo

TRADE FLOWERS CONSOLIDADORA DE CARGA CIA. LTDA.						
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO						
AÑOS	VALORES CORRIENTES		FACTOR ACTUALIZACIÓN 12%		VALORES ACTUALIZADOS	
	INGRESOS	EGRESOS	VA = $1/(1+i)^n$		INGRESOS	EGRESOS
1	170.593,25	134.872,27	$1/(1+0,12)^1$	0,8928571	152.315,40	120.421,67
2	189.716,75	142.544,64	$1/(1+0,12)^2$	0,7971939	151.241,04	113.635,72
3	210.984,00	151.150,92	$1/(1+0,12)^3$	0,7117802	150.174,25	107.586,24
4	234.635,31	160.807,35	$1/(1+0,12)^4$	0,6355181	149.114,98	102.195,98
5	260.937,93	171.645,03	$1/(1+0,12)^5$	0,5674269	148.063,19	97.396,00
	1.066.867,25	761.020,22			750.908,85	541.235,61
					B/C=	1,39

Elaborado por: Los Autores

Una vez aplicado la relación beneficio-costo, obtenemos que por cada dólar invertido tenemos una ganancia de 0,39 centavos, por lo cual el proyecto es rentable.

4.16. Índices financieros

Los índices financieros son las herramientas más utilizadas en los análisis de balance, estos indicadores se los toma en cuenta para mostrar relaciones entre diferentes fuentes y de esa manera medir el desempeño y los resultados que tenga la empresa.

Desde el punto de vista financiero, estos índices constituyen las relaciones entre el Balance General y el Estado de Resultados y Gastos.

4.16.1. Rendimiento sobre la inversión

Su cálculo se lo realiza de la siguiente manera:

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidades netas después del impuesto}}{\text{Activos totales}}$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{35720,98}{272554}$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = 0,131060041 * 100 \%$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = 13,11 \%$$

De tal forma se puede ver que en el primer año se ha generado con los activos de la empresa un 13% de utilidad.

4.16.2. Razón de endeudamiento

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{188833}{272554}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = 0,69282627$$

Este índice refleja como se encuentran financiados los activos totales. Con esto indica que el banco proporciona 0.69 centavos de dólar, por cada dólar que aportan los accionistas.

4.16.3. Rentabilidad sobre las ventas

Estos índices son primordiales dentro de un análisis puesto que permiten evaluar la rentabilidad, utilidad y ganancia que la empresa ha alcanzado con su nivel de ventas, tanto de activos y de la inversión.

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidades netas despues del impuesto}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas 2014} = \frac{35720,98}{170593,25} * 100 = 20,94\%$$

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas 2015} = \frac{47172,11}{189716,75} * 100 = 24,86\%$$

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas 2016} = \frac{59833,08}{210984,00} * 100 = 28,36\%$$

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas 2017} = \frac{73827,96}{234635,31} * 100 = 31,46\%$$

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas 2018} = \frac{89292,89}{260937,93} * 100 = 34,22\%$$

4.16.4. Capacidad de pago

Expresan la posibilidad real y potencial de que la empresa pueda cancelar los cargos fijos por intereses y amortizaciones de la deuda.

$$\text{Capacidad de pago} = \frac{\text{Utilidades operativa}}{\text{Gastos financieros}}$$

$$\text{Capacidad de pago 2014} = \frac{54577,51}{12504,11} = 4,36$$

$$\text{Capacidad de pago 2015} = \frac{72073,51}{10298,29} = 7,00$$

$$\text{Capacidad de pago 2016} = \frac{91418,01}{7812,72} = 11,70$$

$$\text{Capacidad de pago 2017} = \frac{112800,54}{5011,91} = 22,51$$

$$\text{Capacidad de pago 2018} = \frac{136429,17}{1855,90} = 73,51$$

En el primer año el proyecto tiene una capacidad y una disponibilidad de 4 veces para cubrir el interés anual fijado, en segundo año de 7 veces, en el tercer año 11 veces, en el cuarto año 22 veces y para el quinto año existirá una disponibilidad de 73 veces para cubrir el interés fijado.

4.17. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera para determinar el momento en el cual las ventas de un producto cubrirán exactamente los costos, esto es igual a un volumen de ventas donde los costos totales son iguales a los ingresos totales. Esta herramienta analiza las relaciones existentes entre el costo fijo, el costo variable y las utilidades, permitiendo establecer un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades. El punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

La fórmula para calcular el punto de equilibrio se obtiene de multiplicar el volumen de ventas por su precio de venta, $(P*Q) = \text{Ingresos}$ y por otra parte los costos fijos a (CF) , y los costos variables se designan por (CV) . De donde se tiene la ecuación que forma el punto de equilibrio.

$$P*Q = CF + CV$$

Los costos variables siempre son un porcentaje constante de las ventas, entonces el punto de equilibrio se puede definir matemáticamente como:

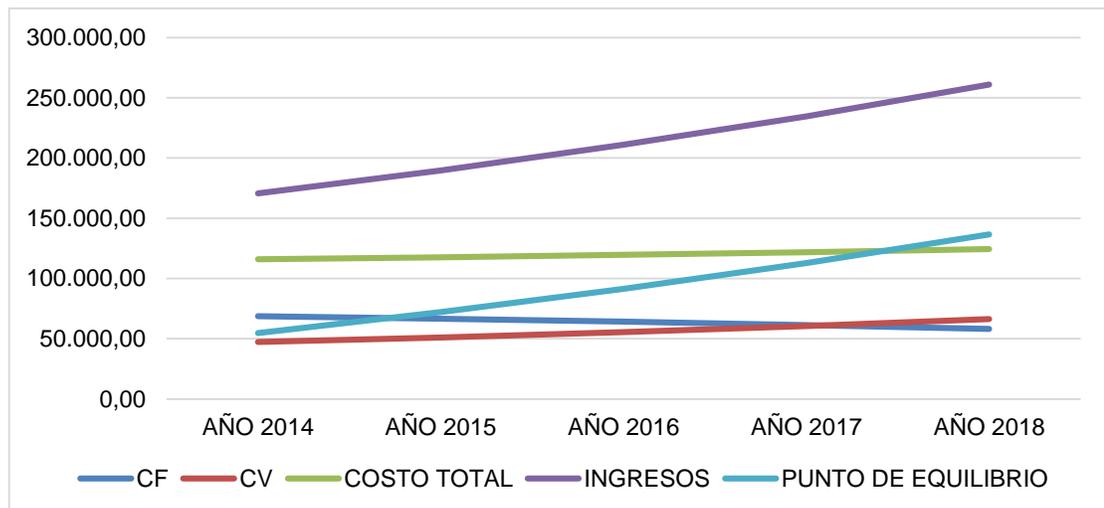
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas}}}$$

Cuadro No. 36
Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
CF	68.758,74	66.552,92	64.067,35	61.266,54	58.110,53
CV	47.257,00	51.090,33	55.498,65	60.568,22	66.398,23
COSTO TOTAL	116.015,74	117.643,25	119.566,00	121.834,76	124.508,76
INGRESOS	170.593,25	189.716,75	210.984,00	234.635,31	260.937,93
PUNTO DE EQUILIBRIO	54.577,51	72.073,51	91.418,01	112.800,54	136.429,17

Elaborado por: Los Autores

Gráfico No. 13
Punto de equilibrio



Elaborado por: Los Autores

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de realizar el presente estudio sobre la consolidación de flores hacia Miami desde Latacunga se puede llegar a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

Conclusiones

Las flores ecuatorianas tienen gran acogida en el mercado externo por lo cual nuestras flores son muy apetecidas en muchos mercados y esto ha ayudado a que el Ecuador se ubique en el tercer lugar de la exportación de flores en el mundo. Pero la pérdida del ATPDEA pone en riesgo la exportación de flores hacia Miami ya que ahora se debe pagar un impuesto por enviar este producto, impuesto que deben ser asumidos por el exportador y esto resta competitividad ante otros países como Colombia.

Así también mediante el estudio de mercado se pudo determinar que muchos de los exportadores están de acuerdo que en la ciudad de Latacunga exista una consolidadora de carga ya que esto ayudaría con el envío de flores y reduciría el costo del transporte, pero además requieren que más líneas aéreas se ubiquen en el Aeropuerto Internacional Cotopaxi, ya que las florícolas de esta provincia envían sus productos a más de 30 destinos.

Los precios por los envíos desde el Aeropuerto de Latacunga es más barato ya que la tasa aeroportuaria es más baja que en otros aeropuertos del país y resulta más conveniente por tanto la carga va a ir más segura y con mejores precios los que les va a permitir ser más competitivo en los mercados externos.

Los ingresos que se obtienen por el servicio son, el flete aéreo, son ingresos propios de la actividad, pero la empresa obtiene ingresos que no son propios de la actividad ya que realiza toda la logística de estos embarques como son el despacho aduanal y la recepción de la mercancía desde el almacén del cliente, pero no es un ingreso que se deba de acumular a los demás ingresos gravados propios de la actividad, sino a

penas se obtiene un porcentaje de estos ingresos ya que son servicios subcontratados

Los gastos que se generan por el servicio, son gastos aduanales, maniobras, flete terrestre e impuestos de importación o exportación. Son erogaciones que no se consideran como erogaciones propias de la empresa, son gastos por cuenta del cliente, lo único que hace la empresa es pagar por cuenta de terceros, a la hora de hacer la provisión de estos gastos, también se debe de hacer mención de ser gastos por cuenta del cliente y no se deben de sumar a los demás gastos.

El Aeropuerto Internacional Cotopaxi de la ciudad de Latacunga cuenta con todos los requerimientos técnicos, geográficos y de navegabilidad que le permiten operaciones no solo de carga sino también de pasajeros.

Sobre la base de los siguientes parámetros confirmamos que en los cinco años el proyecto es viable: TIR: 13,15%, VAN a una tasa del 12%: \$4.638,33, PRI: 3 años 10 meses y lo podemos ver reflejado en el Flujo de Caja.

Recomendaciones

Con los resultados obtenidos luego del estudio se recomienda poner en práctica al proyecto ya que a un país se lo conoce por su cultura, y por la calidad de sus productos, una forma de dar a conocer al Ecuador en el exterior es con la exportación de la gran variedad de flores que se tiene de todas las regiones del país, buscando nuevos mercados sin descuidar a los que ya tenemos.

Se recomienda trabajar mucho con la calidad de servicio ya que el tiempo de entrega de la carga, y la seguridad de la misma es muy importante para los extranjeros siendo el proyecto una gran ayuda para que los floricultores de Cotopaxi cumplan con los requerimientos del cliente. Además se recomienda analizar la factibilidad de consolidar la carga de otro tipo de productos que estén descuidados en las exportaciones para especializarse en esa carga y brindar mejores servicios.

Resumen

La tesis “Creación de una consolidadora de carga para la exportación de flores desde la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi a Miami – Estados Unidos”, fue llevada a cabo en la Provincia de Cotopaxi, y se realizó con el objetivo de conocer la factibilidad para establecer una consolidadora de carga en la ciudad de Latacunga, que facilite el envío de mercadería hacia Miami, además de reducir costos en el proceso de exportación, principalmente en el transporte que perjudica a los floricultores locales. El método que se utilizó para la investigación fue el método exploratorio ya que este intenta, en una primera aproximación, detectar variables, relaciones y condiciones en las que se da el fenómeno en el que se está interesado. Esta clase de investigación, se lleva a cabo con objetos de estudio para los cuales se cuenta con muy poca o nula información. Para el estudio de mercado se utilizó la encuesta que es una técnica de adquisición de información de interés en la cual se pudo conocer las opiniones y necesidades de los floricultores de Cotopaxi. Los resultados obtenidos una vez aplicada la encuesta fue que las florícolas de esta provincia requieren una consolidadora que ayude al envío de sus productos de manera rápida, segura y que ofrezca precios bajos y un servicio de calidad. Por otra parte el estudio financiero nos señala la viabilidad del proyecto a través de sus diferentes indicadores como es rentabilidad sobre inversión, además de otras herramientas de evaluación que confirmaron la viabilidad del proyecto. Finalmente se puede concluir que es factible establecer una empresa consolidadora en la ciudad de Latacunga, porque de esta manera se reducen tiempos y gastos en el proceso de exportación de las flores. Por lo tanto se recomienda poner en práctica al proyecto ya que la aceptación de los floricultores por trabajar con una consolidadora local facilitaría mucho la exportación de flores a bajos precios y manteniendo la competitividad internacional.

Summary

The thesis "The creation of a freight consolidator to export flowers from Latacunga city, Cotopaxi Province to Miami - United States " was carried out in Cotopaxi Province, and conducted inquire about the feasibility to establish a cargo consolidator company in Latacunga city, to facilitate the shipment of merchandise to Miami and reduce costs in the export process, specially in the transportation cost which harm local flower growers. During this research it was followed an explanatory method because it attempts, in a first approximation to detect variables, relations and conditions in which the phenomenon to be studied occurs in relation to objects of study despite there are not enough information sources. In the order to develop the market study, it was used a survey that consists in a technique of gathering information of interest, from which it was possible to know more about the views and needs of flower growers in Cotopaxi. Having conducted this research process it discovered that the flower growers of this province require a consolidator able to assist flower growers with the shipment process, any product quickly, safely and offering low prices and quality service. Moreover, the financial study points out the feasibility of the project through its various indicators such as rate of the return on investment, and other financial assessment tools that confirmed the viability of the project. Finally it can be concluded that it is feasible to establish a consolidator company, in Latacunga city, because this way may reduce time and expense in the process of flowers export. Therefore it is recommended to implement the project, since the acceptance of local growers for work with a local consolidator would ease the export of flowers at low prices and maintaining international competitiveness.

Bibliografía

Libros y Artículos:

- Portales Rodríguez Genaro, *Transportación Internacional*, Cuarta edición, Editorial Trillas, México, 2012.
- Mauber Viveros Claudio, *Comercio Internacional*, Segunda edición, Mayo 2003
- Balanzátegui Jervis Ramón, *Formulación Y Evaluación De Proyectos*, Riobamba, Enero 2012.
- Córdoba Padilla Marcial, *Formulación Y Evaluación De Proyectos*, Segunda edición, Eco Ediciones, México, 2011.
- Cámara de Comercio de Bogotá, *Los INCOTERMS y su Uso en el Comercio Internacional*, Julio 2008.
- Superintendencia de Bancos y Seguros, *Análisis De La Industria Florícola y su Comportamiento Crediticio*, Junio 2007.
- PRO ECUADOR, *Análisis Sectorial de Flores*, 2011.
- PRO ECUADOR, *Análisis Sectorial de Flores*, 2013.
- PRO ECUADOR, *Perfil Logístico de Estados Unidos*, Agosto 2013.
- PRO ECUADOR, *Ficha Comercial de Estados Unidos*, Agosto 2013.
- PRO ECUADOR, *Guía Logística Internacional* 2013.

Páginas Web:

- <http://www.aduana.gob.ec>
- <http://www.supercias.gob.ec>
- <http://www.proecuador.gob.ec>
- <http://www.aviacioncivil.gob.ec/latacunga>
- <http://www.expoflores.com>
- <http://www.fedexpor.com/directorio/buscador>
- <http://www.aeropuertos.net/aeropuerto-internacional-de-miami>
- <http://www.ecuador.com/espanol/blog/las-flores-abundan-en-el-ecuador>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Incoterm#Definiciones_de_los_t.C3.A9rminos_2010

- http://www.emirapackaging.com/documentos/INCOTERMS_2010.pdf
- <http://www.trademap.org>
- http://www.ibercondor.com/gal/PDFs/INCOTERMS_2010.pdf
- <http://comercioexterior.com.ec>
- <http://www.todocomercioexterior.com.ec>
- <http://grupo08an1-7.blogspot.com/2009/11/3-costos-asociados-al-proceso-de.html>
- <http://www.asambleanacional.gob.ec/2013071710237/fedexpor-expoflores-y-senae-entregaron-observaciones-sobre-el-proyecto-de-incentivos-en-la-comision-de-regimen-economico.html>
- <http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-22.htm>

Leyes:

- Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones
- Ley de Compañías

