

Enero 2019 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE EXPORTACIÓN DE INCIENSO ARTESANAL BURSERIA GRAVEOLENS (PALO SANTO) AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

Datos De Los Autores

Autor 1:

Nombre: Ana Gabriela León Toapanta

Institución: Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Email: aleont@ulvr.edu.ec

Cargo: estudiante

Autor 2:

Nombre: Adriana Alejandra Bueno Vera

Institución: Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Email: abuenv@ulvr.edu.ec

Cargo: Estudiante

Autor 3:

Nombre: M.sc Lazaro Ulises Muñoz Carine

Institución: Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Email: lmuñozc.edu.ec

Cargo: Docente. Facultad De Administración

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Ana Gabriela León Toapanta, Adriana Alejandra Bueno Vera y Lazaro Ulises Muñoz Carine (2019): "Plan de exportación de incienso artesanal Bursera Graveolens (palo santo) al mercado de Estados Unidos", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (enero 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/exportacion-incienso-artesanal.html>

Resumen

El proyecto titulado Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) hacia el mercado Los Ángeles – Estados Unidos, se justificó debido al desaprovechamiento en la explotación de este producto. Ecuador gracias a los diversos productos agros- artesanales que posee tiene una gran demanda en los países industrializados como lo es Estados Unidos y este producto está dirigido a los sectores farmacéuticos e industrias de cosméticos y belleza donde se emplean insumos tales como: aceites esenciales, cremas, dando uso para la conserva de su aroma. La microempresa del señor JULIO LUIS MALTA DIVIASSI con nombre comercial HOLLY WOOD EXPORT, es una de los distribuidores a nivel nacional en comercializar este tipo de producto, sin embargo, con el pasar de los años sus ventas ha

decaído a baja escala. Por ello una forma para fomentar la comercialización del incienso artesanal, se desarrolla el presente estudio mediante la metodología del método descriptivo y el enfoque mixto, al momento de aplicar encuestas a posibles compradores da como resultado el alto potencial de exportación del producto, el interés en la compra y las oportunidades de consumo ya que al país que se pretende enviar existen muchos latinoamericanos que conocen de los usos y beneficios de este tipo de madera.

PALABRAS CLAVE:

Incienso Artesanal, Los Ángeles – Estados Unidos, Exportación, Requisitos.

ABSTRACT

The project titled *Bursera Graveolens* Craft Incense (Palo Santo) to the market Los Angeles - United States, was justified due to the waste in the exploitation of this product. Ecuador thanks to the various artisanal products that it possesses is in great demand in industrialized countries such as the United States and this product is directed to the pharmaceutical and cosmetic and beauty industries where inputs are used such as: essential oils, cream, giving use for preserving its aroma. The micro company of Mr. JULIO LUIS MALTA DIVIASSI with commercial name HOLLY WOOD EXPORT, is one of the distributors nationwide in marketing this type of product, however, over the years its sales have declined on a small scale. Therefore, a way to promote the commercialization of artisanal incense, the present study is developed through the methodology of the descriptive method and the mixed approach, when applying surveys to potential buyers results in the high export potential of the product, the interest in the purchase and the opportunities of consumption since to the country that is tried to send exist many Latin Americans who know of the uses and benefits of this type of wood.

KEYWORDS:

Artisanal Incense, Los Angeles - United States, Export, Requirements.

INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país agricultor pero su oferta exportable se limita a materias primas específicas o abarca pocas a las cuales se les dan un proceso diferente que permita competir en un mercado exterior. Se ha buscado la forma de incrementar la oferta exportable de productos no tradicionales que portará a incrementar las importaciones y aprovechar la producción del país, cumpliendo uno más de los ejes del cambio de la matriz productiva, adquirir estrategias que permitan el crecimiento y mejora de calidad de vida a las familias que laboran en este sector agro-artesanal.

El Incienso Artesanal *Bursera Graveolens* (Palo Santo) aparte de ser un producto de exportación integra artesanías que da identidad al país, porque son elaborados de una madera

sagrada como es el árbol antes mencionado, de acuerdo con la investigación la microempresa del señor JULIO LUIS MALTA DAVIASSI con nombre comercial HOLLY WOOD EXPORT ubicado en la Provincia de Santa Elena – Cantón Salinas no posee una guía adecuada de un plan de exportación para este tipo de productos y como una forma de promover la comercialización en esta microempresa de desarrolla al presente proyecto que comprende lo siguiente :

Capítulo 1: Se menciona el diseño de la investigación, especificando los motivos que llevan a realizar el presente estudio, planteado objetivos, delimitando y detallando los puntos necesarios para cumplir adecuadamente los temas antes mencionados para el presente proyecto.

Capítulo 2: Implica el argumento teórico, basado en la información propuesta principalmente por las autoras, que permite conocer aspectos relacionados al proyecto, determinado los problemas específicos que dan como resultado el desarrollo de un modelo para el plan de exportación y a su vez la integración de un marco legal, teórico y conceptual referente al tema.

Capítulo 3: Involucra la metodología de la investigación, es decir la recolección de datos realizado por las autoras, además los aspectos que intervienen a la investigación como son la muestra y población, entre otro, culminado con un estudio de análisis de una intervención y selección al importador potencial apto para liderar la oferta.

Capítulo 4: Se culmina con un informe final de proyecto, la cual se desarrolla un plan de explotación, mencionando aspectos de la empresa, el mercado, el tipo de negociación, la logística de la transportación de la mercancía, el proceso para exportar, el producto a exportar y el análisis financiero de lo propuesto.

Capítulo I: Diseño De La Investigación

1.1. Tema

PLAN DE EXPORTACIÓN DE INCIENSO ARTESANAL BURSERIA GRAVEOLENS (PALO SANTO) AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.

1.2. Objetivo

1.2.1. Objetivo General

Desarrollar un Plan de Exportación para la comercialización de Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) hacia el mercado de los Ángeles – Estados Unidos.

1.3. Delimitación o Alcance De La Investigación

La presente investigación está delimitada bajo los siguientes puntos:

CAMPO: Socioeconómico

ÁREA: Comercio Exterior

TEMA: Plan de Exportación de Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) al Mercado De Los ángeles – Estados Unidos.

TIEMPO: El tiempo de la investigación aproximadamente será 6 meses, tiempo que será de estudio para la viabilidad de la Exportación de Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) al mercado de Los Ángeles - Estados Unidos.

LUGAR: Provincia de Santa Elena – Cantón Salinas

El presente proyecto está dirigido a la microempresa familiar JULIO LUIS MALTA DIVIASSI con su nombre comercial HOLY WOOD EXPORT artesano calificado de la provincia de Santa Elena – Cantón Salinas.

1.4. Hipótesis De La Investigación

1.4.1. Hipótesis General

Si se diseña Plan de Exportación de Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) hacia el mercado de Los Ángeles – Estados Unidos, entonces mejorará la comercialización de este producto.

Capítulo II: Fundamentación Teórica

2.1. Marco Teórico

2.1.1. El Comercio Internacional

(Formación en Comercio Internacional, 2017), toda ocupación dirigida a intercambiar bienes y servicios como es la acción aduanera y el tráfico de mercancía la cual se la denomina el comercio internacional, permitiendo relacionarse comercialmente y a la vez conociendo otras culturas como económicas, etc., logrando así desarrollar negocios internacionales en beneficio propios para cada país.

El comercio internacional su importancia se originó en el siglo XVI con el surgimiento del imperio europeo, dando paso a la exportación e importación de productos como política imperialista y a su vez surgieron colonias que se asentaron en América siendo esta la Inglesa y la Española comercializando toda clases de metales como el oro y la plata consiguiendo así mayor cantidad de riquezas para obtener más poder en el mundo entero.

En la teoría del comercio internacional según Michel E. Porter, permite una mayor movilidad en los factores de producción entre los países, dando como consecuencia algunas ventajas como son:

- Hacer posible que un país importe productos cuya producción interna no es suficiente y que no sean producidos.
- Que la oferta del producto que exceden el consumo a otros países sea posible en el mercado extranjero.
- Otorgar equilibrio entre la escasez y el exceso.

El movimiento entre la entrada y salida de las mercancías que dan paso a la balanza en el mercado internacional, debido a que los teóricos del nuevo comercio afirman que los

países pueden exportar ciertos productos como en las compañías de grandes dimensiones, sin embargo, no se debe olvidar que hay países en los que las pequeñas y medianas empresas son el motor fundamental en la economía exportadora, por lo que los países tratan de atraer algunas empresas de cadenas productivas de estos sectores poco competidos.

Definiendo las ventajas existentes en el comercio internacional para incrementar la riqueza de las naciones y el nivel de vida de las personas. Esta teoría parte de considerar que distintos países disfrutan de una distinta dotación de recursos naturales.

Capítulo III: Metodología De La Investigación

3.1. Materiales

El enfoque que se utilizó es el mixto, debido a que en la parte cualitativa se pudo recopilar datos por medio de la observación a la audiencia seleccionada, mientras que en la parte cuantitativa se obtuvo resultado mediante la tabulación de las encuestas.

3.2. Métodos

Para la presente investigación se consideró la combinación de la investigación descriptiva con la exploratoria, proponiendo así un plan de exportación que permita la comercialización del producto poco a poco.

La investigación exploratoria se la utilizó dado que para obtener resultados se aplica algunas variables como lo es en el caso del Plan de Exportación de Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo), se planteó una serie de preguntas cerradas teniendo así buenos resultados.

3.3. Población y Muestra

Población

Tomando en consideración que se encuestan a 22 personas, en las cuales son las siguientes:

Tabla 1 Muestra y Población

Según (Santander, 2017) en los Ángeles existe un total de 7 potenciales importadores, la cual se puede enviar de dos a tres veces en el año el producto en kilogramos.
Según (Pro Ecuador, 2016) hay 4 empresas que comercializan productos similares del palo santo.
El señor Luis Malta Artesano Calificado
A 10 profesionales expertos en la rama de Comercio Exterior.

Elaborado por: Bueno Adriana, León Gabriela

Con la finalidad de poner a disposición el producto al consumidor se ofertarán a miembros de los canales de distribución en el país de Estados Unidos, escogiendo ciertas tiendas de spa, tiendas naturistas y esotéricas, entre otros similares. Según (Santander, 2017)

Muestra

Se considera factible realizar la entrevista a 7 importadores que habitan en la ciudad de Los Ángeles - Estados Unidos, al señor Luis Malta artesano calificado, a 4 empresas que

comercializan productos similares y 10 profesionales expertos en el tema, que en total suman 22 personas los cuales representan el 100% del total de la población.

Muestreo no probabilístico e intencional

Cabe mencionar que el muestreo no probabilístico e intencional no siempre se obtendrá todos los elementos necesarios para la investigación porque se derivan por criterios y no son representativos, esto se utiliza posiblemente para un determinado número de individuos que cuenta el investigador. (Explorable.Com, 2018)

Para la presente investigación se utiliza el muestro no probabilístico porque la población no es extensa, y no se puede realizar una fórmula concreta para obtener una muestra específica, teniendo como consecuencia una opinión personal de la elaboración Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) en el Ecuador.

3.4. Procedimiento De La Investigación

Este proceso inicia con la recolección y análisis de información de acuerdo a los instrumentos de la investigación, las entrevista que se tomaron de manera presencial y las encuestas que se realizaron por correo electrónico, en la que se estableció contacto con importadores estadounidense para la elaboración de productos similares en referencia al palo santo, esta base fue suministrada por PROECUADOR, con a que se procedió al análisis de la información recopilada. Las bases que se mencionaron anteriormente permitieron decidir una perspectiva clara de los factores que incide en la exportación del Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) al mercado estadounidense, el resultado de análisis se compone como base para el diseño y elaboración de un plan de exportación adecuado a los requerimiento y recurso del exportador JULIO LUIS MALTA DIVIASSI con su nombre comercial HOLY WOOD EXPORT.

Capítulo IV: Propuesta

4.1. Título De La Propuesta

Plan De Exportación De Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) Al Mercado De Estados Unidos.

4.2. Justificación De La Propuesta

De acuerdo a la recopilación de datos mediante las encuestas realizadas, se dará a conocer el interés por parte de los directivos de la microempresa JULIO LUIS MALTA DIVIASSI con su nombre comercial HOLY WOOD EXPORT para la aceptación de un Plan de Exportación de Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo), buscando con ellos la diversificación de sus bienes o servicios en el exterior, mediante la evaluación de factibilidad en la ciudad de New York y así la acogida del producto en dicho mercado.

Para los posibles importadores existen la oportunidad de ofrecer el producto, porque en el mercado meta está el consumidor hispanoamericano la cual ya conoce el producto y estarían dispuesto a consumirlo por sus beneficios, asimismo existen un interés de las empresas distribuidoras podrán variar su oferta y cartera de proveedores, estando Ecuador como uno de los países que podrá cumplir y satisfacer las necesidades.

Finalizando, la microempresa JULIO LUIS MALTA DIVIASSI con su nombre comercial HOLY WOOD EXPORT podrá aprovechar este plan de exportación de la cual contará con materia prima disponible obteniendo un valor agregado, contribuyendo al prestigio internacional y a su vez el aumento de sus ingresos, beneficiando las personas involucradas que forman parte de la microempresa. Cabe recalcar que el producto del que se menciona en el proyecto no es nuevo para la organización, por lo que solo se lo comercializa nacionalmente y no ha sido aprovechado su potenciar en el exterior.

4.3. Producto A Exportar

Nombre comercial del producto

Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo).

La microempresa para ofertar su producto, considera que es necesario en el mercado de Los Ángeles cambiar el nombre del producto idioma oficial que es el inglés, quedando así “Artisan Inciense Bursera Graveolens (Palo Santo)”.

4.3.1. Clasificación Arancelaria

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO EN ECUADOR.

Desde que se firmó el Acuerdo de SGP entre Ecuador y Estados Unidos, existen partidas arancelarias con libre pago de tributos, dando beneficio a ambos países, es decir para la exportación como la importación.

Según (COMEX, 2018) indica que la subpartida del producto puede ingresar con el 0%. Para el Inciense Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo), la partida y subpartida de ingreso es la siguiente:

Sección VI Productos de las Industrias Químicas o de las Industrias Conexas

Capítulo 33: Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética.

Partida 33.07 Preparaciones para afectar o para antes o después del afeitado desodorantes corporales, preparaciones para el baño, depilatorios y demás preparaciones de perfumería, de tocador o cosmética, no expresados ni comprendidas en otra parte; preparaciones de desodorante de locales, incluso sin perfumar, aunque tenga propiedades desinfectantes.

Subpartida 3307.41.00.00 (AGARBATTI) y demás preparaciones odoríferas que actúan por combustión.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN ESTADOS UNIDOS

Chapter 33: Essential oils and resinoids; perfumery, comestic or toilet preparations.

Heading/Subheading: Pre-shave, shaving or after-shave preparations, personal deodorants, bath preparations, depilatories and other perfumery, cosmetic or toilet preparations,

not elsewhere specified or included; prepared room deodorizers, whether or not perfumed or having disinfectant properties:

Subheading 3307.41.00.00: “Agarbatti” and other odoriferous preparations which operate by burning.

4.3.2. Tipo De Carga Que Llega A Los Ángeles – Estados Unidos



Imagen 1 Tipos de Cargas

Elaborado por: Bueno Adriana; León Gabriela

Fuente: (MatCargo, 2015)

En la imagen 29 se aprecia los tipos de cargas por los que puede ser clasificado el producto a exportarse en el país de destino.

4.4. AEROPUERTO DE LLEGADA

Los Ángeles California cuenta con el aeropuerto de Internacional de Los Ángeles LAX, se encuentra ubicado al suroeste de Westchester a 27 km del centro de la ciudad de los Ángeles California siendo el principal terminal aéreo de esta ciudad LAX es el quinto aeropuerto más transitado del mundo, sirviendo más de 60 millones de pasajeros y moviendo más de 2 millones de toneladas de carga, sirve a 87 destino doméstico y 69 destino internacionales a Norteamérica, Latinoamérica, Europa, Asia y Oceanía. Este aeropuerto ocupa 14 km² de la ciudad cerca de Costa del Pacífico siendo uno de los lugares más famosos para aviones comerciales.

4.5. Investigación De Mercado

ESTUDIO DE MERCADO META

Característica del mercado meta

En el presente proyecto se elige como mercado destino Estados Unidos, siendo una de las economías más fuertes del mundo, teniendo un crecimiento importante la cual se toma

como referencia del producto interno bruto del año 2016 (18.624,45 miles de millones de dólares) que se compara con el año 2017 (19.362,03 miles de millones de dólares) demostrando así que su economía va creciendo constantemente. (Santander, 2018)

Según (Proecuador, 2017) menciona que la población es considerada como la más alta teniendo alrededor de 326,6 millones de habitantes, en donde su PIB refleja variables como agricultura con el 0,90%, industria 18,90%, servicio 80,20% y su inflación anual 2,10%, lo cual justifica el alto índice de importación de materias primas.

CARACTERISTICA DEL CONSUMIDOR POTENCIAL

El mercado estadounidense tiene consumidores de cambio cualitativo y cuantitativo en relación de tendencia de consumo de preferencia de productos libre de grasas transgénicas y adictivos químicos, el consumidor está dispuesto a probar productos novedosos, son conscientes al cuidar el medio ambiente al momento de adquirir su compra. Se trata de un consumidor que se muestra muy abierto seleccionar productos extranjeros, le llama la atención por las piezas que combinan diversos tipos de materiales y colores y es muy diversos en sus intereses y gustos.

Según la (Asociación de Alimentos Especializados, 2017) el consumidor estadounidense está más informado sobre la industria, alimenticia, textil y artesanal, teniendo tendencia la internacionalización de los hábitos de consumo que se interesan por productos de otros países informándose del origen, preparación y beneficio de cada producto.

4.6. TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCIA

Transporte aéreo

Los Ángeles California es una de las ciudades más importantes de Estados Unidos, en cuanto a la economía. Es por eso que cuenta con varios aeropuertos, el principal es el Aeropuerto Internacional de Los Ángeles, al que también se le conoce por su Código IATA, LAX y ocupa una superficie de 1416 hectáreas, es el de mayor uso en California, seguido del Aeropuerto Internacional de San Francisco (SFO).

Como él envió va hacer aérea el tránsito internacional dura aproximadamente de 24 a 48 horas, puede variar por la climatología o rutas aéreas y tiene un costo de 786 aproximadamente varía dependiendo el total de los kilos, las aerolíneas que cubren la ruta Ecuador – Los Ángeles California Estados Unidos son:

- Tampa/Avianca
- Cargo Iberia
- American Airlines
- Tame
- Spirit Airlines
- LATAM Ecuador

El destino final del producto es la ciudad de los ángeles California por lo que se recomienda la llegada de la aerolínea al aeropuerto de Internacional de Los Ángeles LAX, se encuentra a unos 26 km de la ciudad, al suroeste, en el barrio de Westchester por vía terrestre.

4.7. Plan De Marketing

El plan de marketing es una herramienta donde las estrategias de posicionamiento, público objetivo, producto, precio, plaza y promoción se definen. En líneas generales, para quien su producto o servicio será ofrecido y cómo hacerlo. (Ávila, 2015)

Con respecto a la definición la estrategia del marketing es el análisis de las 4"p antes mencionadas con relación al producto a exportar que permitirá el posicionamiento del Incienso Artesanal Busera Graveolens (Palo Santo) en el mercado seleccionado.

Producto

El palo santo es un trozo de madera que al encenderlo tiene un aroma suave que es utilizado en spa y oficinas. Es una mezcla de aromas a los que están acostumbrados a las personas que usan incienso con un olor agradable que persiste en el ambiente muy rápidamente una vez que el palo santo se ha extinguido.



Imagen 2 Incienso (Palo Santo)

Artesanal Busera Graveolens

Fuente: <https://www.piamaria.cl/producto/palo-santo/>

En la imagen 2 se observa la presentación del producto, el tamaño y textura de cómo será enviado al mercado internacional.

Precio

Implica el valor económico que el importador deberá asumir por la adquisición del producto a ofrecer.

Plaza

El producto se distribuirá en Los Ángeles – Estados Unidos mediante un canal de distribución indirecto corto, la cual serán distribuido entre distintos compradores.

Promoción

Todas las actividades realizadas de la microempresa con el fin de dar a conocer la oferta al público mediante la promoción de publicidad ventas, eventos, relaciones públicas, marketing directo y ferias nacionales que el dueño realice para la promoción de su producto.

4.8. Canales De Distribución

El canal de distribución es el lugar a través del cual participan organizaciones independientes en el proceso de poner un producto o servicio al consumidor final (fabricante, mayorista, minorista, agentes comerciales) o de un usuario final cuyo objetivo no es más que una respuesta eficaz a la demanda de los usuarios desde una visión práctica en conjunto de entidades que se unen con fuerza para alcanzar sus metas. (Velazquez, 2013)

CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INCIENSO ARTESANAL BURSERIA GRAVEOLENS (PALO SANTO).

Para comercializar el Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo), producto terminado se necesitará un canal de distribución indirecto corto, reuniendo todas las características necesarias que solicita Estados Unidos, para el ingreso de mercancías, y esto motivará al comprador estadounidense de realizar la venta a los consumidores.



Imagen 3 Canal de Distribución Indirecto Corto

Fuente: (Sistema de Distribución , 2013)

En la imagen 3 se aprecia el canal de distribución a utilizar para el envío del Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo), esto va a la necesidad que se tiene dependiendo al tipo de negociación pactado entre ambas partes.

4.9. Termino De Negociación Seleccionado

CPT (incluya el lugar de destino designado)

NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.

“Transporte Pagado Hasta” significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

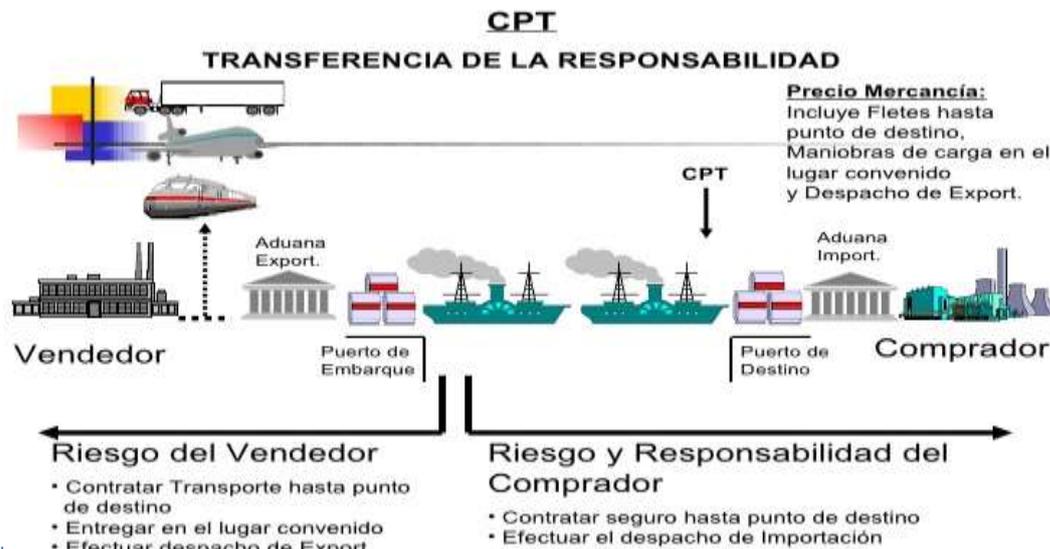
CPT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación. (Reglas de ICC, 2013)

Responsabilidades del Vendedor

- Contrata y paga el transporte hasta el lugar convenido
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía

Responsabilidades del Comprador

- Soporta los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.)
- Contrata un seguro para los bienes.



Fuente: (Comercio y Aduanas, 2017)

En la imagen 4 se presenta el termino de negociación CPT (incluya el lugar de destino designado), el que se utilizara para el envío de las mercancías, la cual detalla los riesgos y responsabilidades correspondientes para ambas partes, es decir, comprador y vendedor.

4.10. REQUISITOS DEL EXPORTADOR

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades como son las siguientes:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS de la página (<http://www.ecupass.aduana.gob.ec>)

Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica. (Senae, 2017)

Requisitos Para Adquirir El Token

Persona Jurídica (TOKEN DE EMPLEADOS)

La empresa debe estar previamente registrada en el sistema

- Conocer el número de RUC de la empresa
- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
- Autorización firmada por el Representante Legal. (En caso de subrogación o delegación, adjuntar el oficio de encargo o delegación)

Importante: Para el día en que realice el pago, traer esta autorización en formato impreso.

4.10.1. Análisis Financiero

El Plan de Exportación de Incienso Artesanal Bursera Graveolens (Palo Santo) al mercado estadounidense, en esta etapa de estudio se analizará los estados financieros resultante a dicha importación, donde permitirá determinar que el proyecto es económicamente rentable.

PRECIO CPT

GASTOS DE EXPORTACIÓN DE INCIENSO ARTESANAL BURSERIA GRAVEOLENS (PALO SANTO)

Los costos se fijan en la cantidad de envío que realizará 6 veces al año.

Datos Mensuales:

- 78 cajas de 53x59x28 cm con capacidad de trasladar un peso de 25 kilo
- 1 caja contiene 2 fundas de incienso de palo santo, donde cada funda contiene un peso 12.5 kilos cada una.

Tabla 2 Gastos de Exportación

DESCRIPCIÓN	UNIDAD/FUNDA	CAJAS	DIMENSIÓN	KILOS P/C	KILOS TOTAL	PRECIO/KILO	TRANSPORTE INTERNACIONAL
Palo Santo	26	13	53 X 59 X28	25	325	\$8,00	PESO 715
	15 CAJAS						GUIA 15
	25 KILOS CADA CAJA						AWA 114
							TOTAL 844

			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad	CANTIDAD	13	78	86	94	104	114
Costo Unitario		\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 8.00
		\$ 2.600.00	\$ 15.600.00	\$ 17.160.00	\$ 18.876.00	\$ 20.763.60	\$ 22.839.96
MARGEN DE UTILIDAD DEL 20%		\$ 520.00	\$ 3.120.00	\$ 3.432.00	\$ 3.775.20	\$ 4.152.72	\$ 4.567.99
Total Exw		\$ 3.120.00	\$ 18.720.00	\$ 20.592.00	\$ 22.651.20	\$ 24.916.32	\$ 27.407.95
COSTOS FCA							
TRANSPORTE							
Transporte Interno		\$ 150.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00
Carga y Estiba en Bodega		\$ 100.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
EMPAQUE EMBALAJE PARA LA ADAPTACION							
Cajas	13	\$ 7.80	\$ 46.80	\$ 51.48	\$ 56.63	\$ 62.29	\$ 68.52
Fundas	26	\$ 9.10	\$ 27.30	\$ 30.03	\$ 33.03	\$ 36.34	\$ 39.97
CERTIFICACIONES							
Certificaciones (certificado de Origen)		\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00
Certificado sanitario		\$ 1.01	\$ 1.01	\$ 1.01	\$ 1.01	\$ 1.01	\$ 1.01
Certificado de calidad		\$ 1.01	\$ 1.01	\$ 1.01	\$ 1.01	\$ 1.01	\$ 1.01
HONORARIOS POR TRAMITE DE AGENTE DE EXPORTACION		\$ 252.00	\$ 1.512.00	\$ 1.512.00	\$ 1.512.00	\$ 1.512.00	\$ 1.512.00
HONORARIOS POR INSPECCION DE ANTINARCOTICOS							
Manipuleo Inspección Antinarcóticos (Pago a Aeropuerto)		\$ 35.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00
OTROS COSTOS FCA							
TOTAL DE COSTOS		\$ 565.92	\$ 3.308.12	\$ 3.315.53	\$ 3.323.68	\$ 3.332.65	\$ 3.342.51
TOTAL FCA		\$ 3.685.92	\$ 18.908.12	\$ 20.475.53	\$ 22.199.68	\$ 24.096.25	\$ 26.182.47
COSTO UNITARIO		\$ 9.60					
COSTO UNITARIO DE EXPORTACION		\$ 11.34	\$ 22.115.52	\$ 24.327.07	\$ 26.759.78	\$ 29.435.76	\$ 32.379.33
TRANSPORTE INTERNACIONAL			\$ 5.064.00	\$ 5.064.00	\$ 5.064.00	\$ 5.064.00	\$ 5.064.00
SEGURO INTERNACIONAL			\$ 112.32	\$ 123.55	\$ 135.91	\$ 149.50	\$ 164.45
TOTAL CPT			\$ 27.291.84	\$ 29.514.62	\$ 31.959.69	\$ 34.649.26	\$ 37.607.78

TOTAL FCA		\$ 3.685,92
TRANSPORTE INTERNACIONAL		\$ 844,00
SEGURO INTERNACIONAL	0,60%	\$ 18,72
TOTAL CPT		\$ 4.548,64

Elaborado por: Bueno Adriana, León Gabriela

En base al valor total EXW \$3,120.00 se agregan los gastos de exportación, la cual la suma es de \$3,685.92, en la cual se le incrementa una utilidad del 20% fijado en el precio de CPT total \$4,548.648 (Costo Unitario \$9,60 y Costo de exportación \$11.34).

TIR Y VAN

Calculo del valor presente, valor presente neto y la tasa interna de retorno.

Tabla 3 Calculo de TIR y VAN

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE	TASA DE INTERES: 14,40%
0	-7000,00	(\$ 7.000,00)	
1	2.455,86	\$ 2.455,86	
2	5.849,58	\$ 5.849,58	
3	10.246,30	\$ 10.246,30	
4	15.610,34		
5	21.841,59		
		\$ 11.551,74	
VALOR PRESENTE NETO (VPN):		\$ 26.720,92	
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):		85%	

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k)} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k)^n}$$

Donde:

VA= Valor Actual Neto

A= Desembolso inicial requerido para la inversión.

K= Tipo de actualización o de descuento aplicable a la inversión.

Q₁, Q₂, ..., Q_n = Flujo de caja de cada periodo

Elaborado por: Bueno Adriana, León Gabriela

Una vez calculado los valores anteriores se procedió calcular la TIR y VAN, dando como resultado una TIR de 85%, siendo un porcentaje aceptado, mientras que la VAN resulta positiva con un valor de \$26,720.92, indicando la factibilidad del negocio, se demuestra que el periodo de recuperación es en el tercer año luego de la inversión.

CONCLUSIONES

Después de estudio realizado en la investigación se llega a la siguiente conclusión:

Durante el desarrollo del plan de exportación se pudo percatar la factibilidad del proyecto, gracias a la recolección de datos primarios a potenciales importadores y a las condiciones del mercado meta, que son favorables para la compra del producto elaborado artesanalmente, debido a que la microempresa cuenta con la capacidad de abastecer el mercado de Los Ángeles –Estados Unidos.

Se pudieron conocer los requisitos y permisos de ingreso al mercado, siendo este Los Ángeles – Estados Unidos, documentación exigida como es certificados de calidad, certificado sanitario y demás antes mencionados en el presente proyecto. El producto a exportar goza con un sistema general de preferencias arancelarias, siendo del 20% de arancel para el ingreso en ese país.

Durante la recolección de datos secundarios, se observó documentos elaborados por varios autores que sirvieron de guía para la elaboración y diseños de los planes de exportación del presente proyecto que a su vez se tomó como referencia la Guía Práctica De Plan de Exportación De Puerto Rico, que se adaptó a las necesidades del mismo, comprendidos en seis puntos específicos.

A través del este proyecto se espera abrir nuevas puertas a futuras exportaciones para varios países y no solo quedarse con el que se pretende enviar en este proyecto, su visión es emprender actividad económica, con la finalidad de una oportunidad de negociación para ser rentable y así mejorar la calidad de vida de las personas que elaboran el incienso artesanal, reduciendo la tasa de desempleo en el país.

Al puntualizar la factibilidad del presente proyecto para la microempresa, se menciona que la exportación se realizara dos veces al mes lo cual equivale 6 envíos al año, se pudieron predecir ventas constantes teniendo una utilidad activa, logrando obtener cifras de una tasa interna de retorno 85% y un Valor Neto VAN que asciende a \$26.720,92, justificando así lo atractivo de la inversión.

Bibliografía

- Ávila, R. (29 de Octubre de 2015). *Cómo hacer el plan de marketing*. Obtenido de <https://blog.luz.vc/es/como-hacer/c%C3%B3mo-hacer-el-plan-de-marketing-de-uno-plan-de-negocios/>
- Comercio y Aduanas. (2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/responsabilidades-fca-incoterm/>
- Explorable.Com. (2018). *Muestreo no probabilístico*. Recuperado el 18 de 05 de 2018, de Muestreo no probabilístico: <https://explorable.com/es/muestreo-no-probabilistico>
- MatCargo. (2015). Obtenido de <http://www.matcargo.com/es/index.php/herramientas/carga-aerea>
- Proecuador. (2017). *FICHA TÉCNICA DE ESTADOS UNIDOS*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-pais/>
- Reglas de ICC. (2013). *Camara de Comercio Internacional*. Barcelona: Cours Albert 1er. Obtenido de <file:///C:/Users/user/Desktop/LIBRO%20OFICIAL%20INCOTERMS%202010.pdf>
- Santander. (Julio de 2018). *POLÍTICA Y ECONOMÍA*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
- Senae. (Abril de 2017). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Sistema de Distribucion . (2013). Obtenido de https://www.google.com.ec/search?q=canal+de+distribuci%C3%B3n+indirecto+corto&rlz=1C1AVFA_enEC780EC780&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwi1pb71oo feAhXut1kKHUlfCoMQ_AUIDigB&biw=1024&bih=489#imgrc=TEjX_aRRgtG8NM:
- Velazquez, E. (2013). *Canal de distribucion y logistica*. Obtenido de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Canales_de_distribucion_y_logistica.pdf